Las Ciencias Administrativas como Factor Detonante en la Gestión e Innovación Empresarial

Virginia Hernández Silva
Evaristo Galeana Figueroa
Marco Alberto Valenzo Jiménez
Pedro Chávez Lugo

Cuna de héroes,
crisol de pensadores

Las Ciencias Administrativas como Factor Detonante en la Gestión e Innovación Empresarial

E-BOOK

Las Ciencias Administrativas como Factor Detonante en la Gestión e Innovación Empresarial

Primera Edición, Febrero 2016
Morelia, Michoacán, México

D.R. © 2016 Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Avenida Francisco J. Mujica S/N Ciudad Universitaria
C.P. 58030, Morelia, Michoacán, México
Teléfono (+52) (443) 322 3500

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta edición.

El contenido y tratamiento de los trabajos que componen este libro electrónico es responsabilidad de cada uno de los autores y no refleja necesariamente el punto de vista de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo ni de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas.

Compiladores
Virginia Hernández Silva
Evaristo Galeana Figueroa
Marco Alberto Valenzo Jiménez
Pedro Chávez Lugo

Diseño de Portada
Alicia Contreras Lugo

ISBN

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Directorio

Cuna de héroes,
Crisol de pensadores

Rector
Dr. Medardo Serna González

Secretario General
Dr. Salvador García Espinosa

Secretario Académico
Dr. Jaime Espino Valencia

Secretario Administrativo
Dr. Oriel Gómez Mendoza

Secretario de Difusión Cultural
Dr. Orlando Vallejo Figueroa

Secretario Auxiliar
Dr. Héctor Pérez Pintor

Coordinador de la Investigación Científica
Dr. Raúl Cárdenas Navarro

Directora
Dra. Virginia Hernández Silva

Subdirector
M. A. José Luis Bejarano Rojas

Secretaría Académica
Dra. Angélica Guadalupe Zamudio de la Cruz

Secretaría Administrativa
C.P. Rocío Martínez Vera

Jefe de Posgrado
Dr. Evaristo Galeana Figueroa

Coordinador de la Investigación
Dr. Marco Alberto Valenzo Jiménez

Cuerpo de Árbitros Dictaminadores

Dra. Aguilasocho Montoya Dora
Miembro del SNI y Perfil Deseable

Dr. Aguirre Ochoa Jerjez Izcoatl
Miembro del SNI y Perfil Deseable

M.A. Alfaro Calderón Erick
Especialista en Informática

Dr. Ávila Carreón Fernando
Perfil Deseable

C.P.C. Bejarano Rojas José Luis
Especialista en Contaduría Pública

Dr. Salvador A. Casanova Valencia
Especialista en Generación de Nuevos Modelos de Negocio

Dra. Castro García Yenisey
Miembro del SNI

Dr. Chagolla Farías Mauricio
Perfil Deseable

Dr. Chávez Lugo Pedro
Especialista en Seguridad Informática

Dr. Chávez Zamora Mario
Perfil Deseable

Dr. De la Torre Torres Oscar Valdemar
Miembro del SNI y Perfil Deseable

Dra. Espitia Moreno Irma Cristina
Miembro del SNI y Perfil Deseable

M.F. Estrada Zavala Eugenio
Especialista en Materia Fiscal

Dra. Flores Romero Martha Beatriz
Miembro del SNI

Dr. Galeana Figueroa Evaristo
Miembro del SNI y Perfil Deseable

M.A. Godínez Reyes Laura
Especialista en Auditoría Administrativa

Dr. Guerrero Dávalos Cuauhtémoc
Miembro del SNI y Perfil Deseable

Dr. Gutiérrez Carreón Gustavo A.
Especialista en Sociedades de la Información y el Conocimiento

Dra. Hernández Bucio Yolanda
Perfil Deseable

Dra. Hernández Silva Virginia
Miembro del SNI y Perfil Deseable

M.A. López Escalera Rigoberto
Perfil Deseable

Dr. Martínez Arroyo Jaime Apolinar
Miembro del SNI y Perfil Deseable

Dra. Ortega Gómez Priscila
Miembro del SNI

Dr. Ortiz Paniagua Carlos
Miembro del SNI y Perfil Deseable

Dra. Rodales Trujillo Hilda
Perfil Deseable

Dr. Serrano Heredia José
Perfil Deseable

Dr. Valenzo Jiménez Marco Alberto
Miembro del SNI y Perfil Deseable

Dr. Villazán Olivares Francisco José
Perfil Deseable

Dra. Zamudio de la Cruz Angélica Guadalupe
Perfil Deseable

Instituciones Participantes

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla - *Contaduría Pública*
Centro de Investigación y Desarrollo del Estado de Michoacán - *Posgrados*
Centro Universitario de la Costa - *Maestría en Administración de Negocios*
Centro Universitario de la Costa Universidad de Guadalajara - *Departamento de Estudios Jurídicos y Sociales*
Colegio de Bachilleres Del Estado de Michoacán - *Jefatura de Investigación Educativa*
Computadoras, Objetos y Comunicaciones S.A. de C.V. - *Investigación Aplicada*
Instituto de Estudios Universitarios - *Administración*
Instituto de Formación e Investigaciones Jurídicas de Michoacán - *Escuela de Derecho*
Instituto Politécnico Nacional - *Escuela Superior de Comercio y Administración Unidad Tepepan*
Instituto Tecnológico De Ciudad Madero - *Departamento de Sistemas y Computación*
Instituto Tecnológico de Cuautla - *Ciencias Económico Administrativas, Sistemas y Computación*
Instituto Tecnológico de Delicias - *Ingeniería Industrial*
Instituto Tecnológico de Durango - *Ingeniería Industrial*
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Jocotitlán - *Licenciatura de Contador Público*
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - *Posgrado e Investigación*
Instituto Tecnológico de Los Mochis - *Departamento de Ciencias Económico Administrativas*
Instituto Tecnológico de Morelia- *Ciencias Económicas y Administrativas*
Instituto Tecnológico de Ocotlán - *Departamento de Sistemas y Cómputo*
Instituto Tecnológico del Valle de Morelia - *Ciencias Económico- Administrativas*
Instituto Tecnológico Superior de Calkini - *Dirección Académica*
Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Constitución - *Administración*
Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Hidalgo - *Ingeniería en Gestión Empresarial*
Instituto Tecnológico Superior de Pánuco - *Ingeniería en Sistemas Computacionales, Ingeniería Informática*
Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - *Academia de Ingeniería en Gestión Empresarial, División de Investigación y Posgrado*
Instituto Tecnológico de Sonora - *Campus Navojoa*
Petróleos Mexicanos - *Activo Cantarell*
Procuraduría General de Justicia del Estado - *Administración de Personal*
Tecnológico de Estudios Superiores de Coacalco - *Jefatura de la División de la Licenciatura en Administración*
Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli
Tecnológico de Estudios Superiores del Oriente del Estado de México - *Posgrado*
Universidad Autónoma de Aguascalientes
Universidad Autónoma de Baja California - *Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Ingeniería y Negocios de Tecate*
Universidad Autónoma de Ciudad Juárez - *Departamento de Ciencias Administrativas, Departamento de Diseño*
Universidad Autónoma de Coahuila - *Escuela de administración San Pedro*
Universidad Autónoma de Coahuila - *Facultad de Administración Fiscal y Financiera*
Universidad Autónoma de Durango - *Posgrados*
Universidad Autónoma de Guadalajara Campus Villahermosa - *Dirección de Posgrado*
Universidad Autónoma de Nayarit - *Unidad Académica de Contaduría y Administración*
Universidad Autónoma de Nuevo León - *Facultad de Contabilidad y Administración*
Universidad Autónoma de Querétaro - *Facultad de Enfermería*
Universidad Autónoma de Tamaulipas - *Ciencias de la Educación y Humanidades, Comercio y Administración de Tampico, Departamento de Posgrado*
Universidad Autónoma de Tlaxcala - *Facultad de Contabilidad y Ciencias Sociales*

Universidad Autónoma del Carmen - *Facultad de Ciencias Económicas Administrativas*
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - *Área Académica de Administración, Escuela Superior de Cd. Sahagún, Escuela Superior de Tlahuelilpan, Instituto de Ciencias Económico Administrativas*
Universidad Autónoma del Estado de México - *Centro Universitario Amecameca, Centro Universitario de Ecatepec, Centro Universitario de Tenancingo, Centro Universitario Valle de Chalco, Facultad de Contaduría y Administración, Facultad de Economía, Plantel No. 5 Dr. Ángel Ma. Garibay Kintana de la Escuela Preparatoria, Plantel Sor Juana Inés de la Cruz de la Escuela Preparatoria*
Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco - *Departamento de Sociología*
Universidad Autónoma Querétaro - *Facultad de Informática*
Universidad de Antioquia - *Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Ciencias Contables*
Universidad de Colima - *Facultad de Comercio Exterior, Facultad de Contabilidad y Administración, Facultad de Mercadotecnia*
Universidad de Extremadura - **España** - *Facultad de Estudios Empresariales y Turismo - Departamento de Economía financiera*
Universidad de Guadalajara - *Centro Universitario de Ciencias Exactas e Ingenierías, Centro Universitario de la Ciénega, Centro Universitario de la Costa, Centro Universitario de los Valles, Centro Universitario del Norte, Departamento de Administración, Departamento de Mercadotecnia, Departamento de Ciencias Médicas y Biológicas, Estudios Económicos e Internacionales, Centro Universitario de los Valles - Ciencias Económico Administrativas*
Universidad de Guanajuato - *División de Ciencias Económico Administrativo*
Universidad de Guayaquil-Ecuador - *Facultad de Ciencias Administrativas*
Universidad De León - *Facultad de Psicología Campus Guanajuato*
Universidad de Manizales Colombia - *Facultad de Ciencias Sociales*
Universidad del Claustro de Sor Juana - *Posgrado*
Universidad del Papaloapan - *Departamento de Ciencias Empresariales*
Universidad del Sabes
Universidad Estatal de Sonora - *Lic. en Administración de Empresas, Licenciatura en Contaduría, Unidad Académica San Luis R.C., Unidad Académica Navojoa*
Universidad Juárez del Estado de Durango - *Facultad de Economía, Contaduría y Administración,* ISIMA
Universidad La Gran Colombia - *Facultad de Contaduría Pública*
Universidad Libre Bogotá - *Ciencias Económicas, Administrativas y Contables*
Universidad Libre. Seccional Pereira - *Facultad de Ingeniería Financiera*
Universidad Mariana - *Ciencias Contables Económicas y Administrativas, Postgrados y Relaciones Internacionales*
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - *Derecho y Ciencias Sociales, Escuela Preparatoria «Ingeniero Pascual Ortiz Rubio», Escuela Preparatoria Ing. Pascual Ortiz Rubio, Colegio Primitivo y Nacional de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Ciencias Físico-Matemáticas, Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Facultad de Economía «Vasco de Quiroga», Facultad de Ingeniería Civil, Facultad de Letras, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, Facultad de Psicología, Ingeniería eléctrica, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Instituto de Investigaciones Históricas*
Universidad Nacional Autónoma de México - *Facultad de Contabilidad y Administración, Facultad de Ingeniería, Instituto de Investigaciones Económicas*
Universidad Pedagógica Nacional - *Sede 151 Toluca*
Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez - *Negocios e Innovación Empresarial, Ingeniería Financiera y Fiscal*
Universidad Tecnológica de la Mixteca - *Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades*
Universidad Tecnológica de Morelia - *Facultad de Ingeniería en Sistemas*, *Tecnologías de la Información y Comunicación*
Universidad Tecnológica de Tijuana - *Contaduría, Desarrollo de Negocios, Operaciones Comerciales Internacionales*
Universidad Tecnológica de Tula-Tepeji - *Desarrollo de Negocios, Procesos Industriales*
Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz - *Contaduría*
Universidad Vasco de Quiroga - *Facultad de Administración*
Universidad Veracruzana - *Derecho, Instituto de la Contaduría Pública*
Universidad de Évora - *Departamento de Gestão*
University of Edinburgh - *Business School*

Introducción

El libro que aquí se presenta, es resultado de las investigaciones teóricas y aplicadas en el área de las ciencias sociales –especialmente de las ciencias administrativas y contables– y ha sido conformado con la valiosa colaboración de investigadores adscritos a prestigiosas universidades nacionales y extranjeras.

Cada uno de los capítulos que integran este libro ha sido revisado por el sistema de doble arbitraje ciego, integrado por un cuerpo de árbitros dictaminadores conformado por miembros del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) y personal que cuenta con la Distinción de Perfil Deseable otorgado por la Subsecretaría de Educación Superior, así como por expertos en áreas específicas de estudio.

Este libro está orientado a la investigación de las ciencias administrativas como factor detonante en la gestión e innovación empresarial, el cual se encuentra dividido en ocho apartados: el primero de ellos, está dedicado a la Auditoría, Contabilidad, Costos y Fiscal y aporta 32 capítulos; el segundo, aborda la temática de la Educación desde la perspectiva de la Contaduría, Administración e Informática Administrativa y se presentan 35 capítulos; el tercero, trata sobre investigaciones del área de Recursos Humanos con 24 capítulos; el cuarto, plantea indagaciones sobre las Tecnologías de la Información y la Comunicación, integradas por 34 capítulos; el quinto apartado, estudia trabajos sobre la Teoría de las Ciencias Administrativas, aportando 31 capítulos; el sexto de ellos, revisa los planteamientos de las Finanzas y se hace una contribución de 20 capítulos; el séptimo, versa sobre la innovación Organizacional y participan 32 capítulos; finalmente, en el octavo apartado, se hacen aportes sobre la innovación del marketing plasmando 19 capítulos. Todo ello conforma 227 trabajos de investigación, tanto teóricas como aplicadas y que representan el esfuerzo en conjunto de investigadores nacionales e internacionales.

La gestión e innovación empresarial, es entendida como un nuevo sistema de actividad de la empresa que permite formar nuevas estructuras innovadoras que propician, a su vez, la creación de valor y la recuperación de la plusvalía de la empresa, la de sus socios y clientes.

Sinceramente

Dra. Virginia Hernández Silva
Directora de Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas

Índice

Introducción ……..…….. 9

I. Auditoría, Contabilidad, Costos y Fiscal

Manifestaciones Contables en la Cultura Muisca: Una Aproximación al Control y a la Responsabilidad ……... *30*
Viviana Cifuentes Trujillo

Contribuyentes del Centro de El Pitillal en el Municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco ante la Contabilidad Electrónica …… *49*
Francisco Ríos Gallardo, Miguel Ángel Velázquez Ruíz, María Suhéi Ríos Medina

Suspensión de la Patente Aduanal y el Proceso de Cancelación en el Marco Legal Mexicano …… *73*
María Guadalupe Almada Quintero, Armando Medina Wahnnatah, Irma Araceli Tonopomea Ozuna

Contabilidad y las Reservas Internacionales …… *91*
Berenice Polanco Mosquera

Efectos Fiscales, Financieros y Administrativos del Régimen de Incorporación Fiscal de las Empresas en Baja California …….. *101*
Daniel Aguila Meza, José Raúl Robles Cortez

Declaración Anual del Ejercicio, Académicos del Centro Universitario de la Costa-UDEG, División de Estudios Sociales y Económicos …… *116*
Francisco Ríos Gallardo, Miguel Ángel Velázquez Ruíz, María Suhéi Ríos Medina

Impacto Económico del Puerto de Manzanillo en la Región Centro-Occidente de México …….. *141*
Carlos Méndez González

La Seguridad Social como Derecho Humano Universal …….. *154*
Flor de María Tavera Ramírez

La Contabilidad Gubernamental, para una Mayor Transparencia en el Uso de los Recursos Públicos y una Mejor Rendición de Cuentas …… *170*
José Joaquín Maldonado Escalante, Carmela Montiel Cabrera, Celestina López Robles

La Reforma Fiscal en Materia Contable Frente al uso de un Marco Normativo en el Sistema de Información Financiera ……... *184*
Celestina López Robles, David Martínez Luis, María de Lourdes López Robles

Fallecimiento del Contribuyente y sus Efectos Fiscales …….. *201*
Ma Yolanda Hernández Bucio, Graciela Carmina Andrade García Peláez

Los Paraísos Fiscales: Ventaja Competitiva Desleal …… *213*
Martha Beatriz Flores Romero, Federico González Santoyo, Daniel Alejandro Magaña Urbina

Discrepancia Fiscal en las Personas Físicas ……... *227*
María Susana Colín Herrera, María del Socorro Valdez Ocegueda, Araceli Espinosa Salazar

Estudio de Factibilidad del Ensilaje para la Producción de Carne Inocua de Ganado Bovino como Alternativa de Sustento Económico …….. *237*
Irma Amelia Ayala Ríos, Saúl González Cruz, Iván López Sánchez

La Cultura Tributaria en México …….. *262*
Gloria Aguilar Yépez

Análisis del Régimen de Incorporación Fiscal y la Cultura Tributaria …….. *277*
Máyela Anita García Palmas, María de Lourdes Hernández Prieto, Leticia Carolina Cortés López

Análisis de la Calidad de las Revelaciones Contenidas en los Estados Financieros Presentados Bajo NIIF ……... *290*
Lina María Muñoz Osorio, Martha Cecilia Álvarez Osorio

Auditoría Interna de Desempeño del Sistema de Gestión de Calidad de un Centro de Investigación ……... *317*
Lyzbet Parada Parada, Jaén Ancona Castro, Leonardo Favela Lugo

Las Relaciones Comerciales y la Gestión del Impuesto Sobre la Renta en México. Un Desafío …….. *339*
Ma. Rosa López Mejía, Alicia Gómez Martínez, Julio Aguilar Pliego

Estrategia Administrativa para Evitar la Rotación de Personal en las MIPYMES de Valle de Chalco ……... *363*
Esperanza Cotera Regalado, Miguel Zavala López, Patricia Delgadillo Gómez

Importancia de las MIPYMES en la economía de la Zona Oriente del Estado de México …….. *375*
Esperanza Cotera Regalado, Miguel Zavala López, María Concepción Rodríguez Mercado

La Defraudación, Evasión y Elusión Fiscal en las Disposiciones Fiscales de México, Chile, Estados Unidos, España y Argentina ……... *387*
María del Carmen Bartolo Moscosa, Juan Arturo Vargas Santiago

Los Efectos de la Reforma Fiscal en la Competitividad Empresarial …… *412*
Perla Gabriela Baqueiro López, José Manuel Baqueiro López, Limberth Agael Peraza Pérez

El Régimen de Incorporación Fiscal, un Híbrido Fiscal y sus Expectativas para El 2016 …….. *425*
Alejandro Cárdenas Carmona, Felipe de Jesús González Galaz

Transparencia y Rendición de Cuentas de la Aplicación de los Ingresos Fiscales en México, Chile, España y Estados Unidos ……... *445*
Juan Arturo Vargas Santiago, María del Carmen Bartolo Moscosa

Las Contingencias Económicas Derivadas de la Inversión de las Afores en Deuda Pública …….. *463*
María del Carmen Bartolo Moscosa, Juan Arturo Vargas Santiago

La Importancia de la Contabilidad Gubernamental en Alfajayucan …… *487*
Jaqueline Toscano Galeana, Norma Laura Godínez Reyes, Rosalina Toscano Galeana

Innovación Organizacional Como Fuente de Ventaja Competitiva en las Medianas Empresas de la Ciudad De Torreón, Coahuila …… *509*
Lilibet Mendoza Wong, Gabriel Díaz Torres, Nallely Aylime González González

Validez y Confiabilidad de un Instrumento para Evaluar el Clima Organizacional en Diferentes Ramas de Actividad Económica …….. *520*
Margarita Dávila Hernández

El Costo de Producción de lo Vendido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta 2015 ……... *540*
Gerardo Gabriel Villalón Calderón, Erik Alfaro Calderón, Iván Fernández Mandujano

Referencias Generales de los Precios de Transferencia Entre Partes Relacionadas …… *552*
Angel Martin Rodríguez Zepeda, Gerardo Gabriel Alfaro Calderón

Contabilidad y Revisiones electrónicas a través del buzón tributario, su Constitucionalidad ……... *566*
Martha Ochoa León

II. Educación en Contaduría, Administración e Informática Administrativa

La Ética de los Estudiantes Universitarios de Contaduría y Administración al Realizar su Servicio Social …….. *586*
Silvia Hernández Solís, Teresa de Jesús Plazola Rivera, Oscar Omar Ovalle Osuna

Calidad de Vida Subjetiva en Estudiantes de la Licenciatura en Administración del ITSCC: Dimensión, Hábitos de Bebida ……... *596*
Martha Adriana Márquez Salaices, Jesús Adriana Marrufo Calderón, Jaime Arturo Rivera Arce

Emprendimiento Universitario: Una Revisión Contextual, Conceptual y Teórica …… *608*
Georgina Tejeda Vega, Sergio Octavio Vázquez Núñez, Cynthia Marcela Gutiérrez Ruiz

El Perfil de Egreso del Licenciado en Informática Administrativa con Base en el Seguimiento de Egresados ……... *628*
Ma. Hilda Rodales Trujillo, Mario Chávez Zamora, Francisco José Villazán Olivarez

Opinión de los Empleadores para la Inserción de los Egresados de la Universidad Autónoma del Carmen en el Mercado Laboral …….. *642*
Celestina López Robles, Guadalupe Calderón Gómez, Flor de Azalia López Robles

La Administración Pública Federal y el Derecho: Su Impacto en las Carreras de Contaduría Y Administración ……... *656*
Isma Sandoval Galaviz, Nicté Rosas Topete, Edgar Gabriel Avila Verdín

Las Perspectivas Crítica y de Poder de Investigación Contable en la Actualidad: Primer Acercamiento …… *668*
Juan Carlos Ayala Serrano

Propuesta de un Sistema Analítico para el Estudio de la Realidad Social e Indicadores en las Ciencias Sociales y Administrativas ……... *689*
Gabriel García Medina, Miguel Angel Medina Romero

La Asertividad: Habilidad Social del Docente y su Influencia en el Proceso Enseñanza-Aprendizaje …….. *708*
Marcela Patricia del Toro Valencia, Ma. del Carmen Arias Valencia, José Manuel Núñez Olivera

Aprendizaje Basado en Proyectos Para el Desarrollo de Competencias en la Asignatura de Planeación de Recursos Humanos …… *718*
América Rosana Gutiérrez Zúñiga, Jorge Humberto Zúñiga Contreras, María Eugenia López Ponce

Implementación del Aprendizaje Basado en Problemas en la Asignatura de Negociación y Manejo de Conflictos …….. *727*
Jorge Humberto Zúñiga Contreras, América Rosana Gutierrez Zúñiga, María Sonia Hernandez Duarte

Cualidades Académicas de Estudiantes de Contaduría ……... *737*
Margarita González Cano, Flor de María Mendoza Austria, Sergio Demetrio Polo Jiménez

Planeación Estratégica Personal Aplicada a Estudiantes del Programa Educativo de la Licenciatura en Administración …… *751*
Adriana Luz María Montiel Ávila

Perfil Docente Orientado al Emprendimiento en la Licenciatura en Administración del CUCosta de la Universidad de Guadalajara ……... *766*
Carlos Felipe Camba Pérez, Miriam del Carmen Vargas Aceves, Paola Alejandra Cortés

La Robótica en el Aula: Una Alternativa para el Aprendizaje Significativo …. *791*
Veronica Elizabeth Sanchez Flores, Selene Almaraz Medina

Aceptación de Centro Ecoturístico Étnico, en Baja California ……... *804*
Irma Gabriela Orozco González, Gustavo Rodríguez Miranda, Marcela Patricia Ahumada Toscano

Motivación Académica en las Aulas a Partir de la Figura del Docente de la Licenciatura en Administración ……. *823*
José Luis Alvarado Reséndiz, Mónica García Munguía, Mónica Cornejo Velázquez

Análisis de la Formación Basada en Competencias del Licenciado en Informática Administrativa …… *847*
Erik Alfaro Calderón, Gerardo Gabriel Villalón Calderón, Iván Fernández Mandujano

Educar para la Sustentabilidad una Tarea de las Universidades del Siglo XXI ……... *860*
Graciela Carmina Andrade García Peláez, María Ofelia Mendoza Galván, Karol Solís Ávila

El Origen y las Perspectivas al Año 2020 de la Evaluación a las Instituciones de Educación Superior en México …….. *877*
Ma. Hilda Rodales Trujillo, Ana Nelida Rodales Trujillo, Mario Chávez Zamora

Modelo de Capacitación para Directivos de Instituciones de Educación Superior de Universidades Públicas ……... *891*
Leticia Sesento García

El Neoliberalismo en México, Propuesta de Asignatura Opcional para el Programa de Administración de la UACyA de la UAN ……... *902*
Reynaldo Cuauhtémoc González Vega, Mario Javier Vázquez Bañuelos, Luis Carlos Quirarte Covarrubias

Plan de estudios 2009-2 del Licenciado en Contaduría, perspectiva de los Profesores o Docentes …….. *925*
Raquel Talavera Chávez, María Soledad Plazola Rivera, Marianna Berrelleza Carrillo

Plan de Mejora para la Administración de los Estudios de Posgrado en la Escuela Judicial del Estado de México …….. *947*
Michael Esperanza Gasca Leyva, Araceli Romero Romero, Ana María Ramírez Pareja

La Evolución de la Educación y los Jóvenes Universitarios …… *975*
Flor Madrigal Moreno, Fernando Avila Carreón, Salvador Madrigal Moreno

Auditoria Administrativa: Evaluación Integral de la Organización …….. *987*
Rogelio López Canseco, Angel David Cruz Martínez, Gabriela Toledo Gaspar

Referentes Teóricos de la Educación Superior y su Pertinencia para la Sustentabilidad ……. *1003*
Georgina Dolores Sandoval Ballesteros, Manuel Becerra Bizarrón, José Luis Bravo Silva

La Carta de la Tierra y su Aplicación en la Promoción de Valores Personales y Organizacionales ……... *1024*
Sara Adriana García Cueva

Interpretación Exegética del Régimen de Incorporación Fiscal ……. *1037*
Mario Javier Vázquez Bañuelos, Gustavo Rodríguez López, Luis Carlos Quirarte Covarrubias

Entorno Universitario, las Finanzas retos de Cumplimiento y Manejo Fiscal 2016 ……... *1056*
José Alfonso Arredondo Castro, Severo Jiménez Arteaga

Factores Motivacionales de los Emprendedores Egresados del Bachillerato de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo ……... *1070*
Alma Azucena Bautista Tejeda, Zhadaska Martínez Calderón, José Rafael Aguilera Aguilera

Análisis de la Operatividad del Programa de Tutorías en la Carrera de Contador Público del ITESZ para evitar la deserción ……. *1089*
Gabriela Casillas Ochoa, Alicia Linares Ramírez, Ricardo García Cruz

Análisis de los Modelos de Diagnostico Organizacional (MDO): Un Enfoque Teórico …….. *1116*
Rogelio López Canseco

Educación Asertiva Financiera …….. *1132*
José Serrano Heredia, José Ramón Serrano Heredia

La Tutoría Académica para la Eficiencia de la Educación a Distancia en una Institución de Educación Superior ……. *1151*
María del Carmen Hernández Silva, Yessica Yael Gómora Miranda, María de la Luz Sánchez Paz

III. Recursos Humanos

El Perfil de la Soberbia en el Trabajo …… *1170*
Herman Frank Littlewood Zimmerman, Elizabeth Regina Bernal García

Causales de Deserción en los Alumnos de la Carrera de Recursos Humanos ... *1183*
María Susana Colín Herrera, Teresa Amalia Rosales Estrada, Ma de los Angeles Ochoa Cedeño

Sistemas Participativos en el Desarrollo del Recurso Humano en la Industria de la Construcción de Morelia Michoacán …… *1202*
Miguel Escobar Acosta

Desarrollo, Educación y Valores …… *1215*
Juan Manuel Zamora Mendoza

Análisis del Liderazgo Femenino en el Ámbito Empresarial y los Factores Asociados a la Ocupación del Puesto ……. *1232*
Tirso Javier Hernández Gracia, Ma Del Rosario García Velázquez, Alejandra Corichi García

Cómo Administran el Factor Humano 16 Pymes Ubicadas en el Distrito Federal …….. *1249*
María Ofelia Mendoza Galván, María Eugenia Romero Olvera

El Mobbing en el Escenario Ocupacional Universitario Hacia un Análisis Diferencial de Género en el Personal Docente …….. *1275*
Emilia Ramos valencia

Fatiga y Rendimiento Académico como Variables que Determinan la Formación del Capital Humano En Salud …… *1292*
Jesús Morales González, Verónica Margarita Hernández Rodríguez, María del Carmen Castruita Sánchez

La Responsabilidad Social Empresarial, un Pacto Estratégico con los Empleados …… *1313*
Martha Cecilia Álvarez Osorio, Lina María Muñoz Osorio, Luisa Fernando Cano Vásquez

Las Competencias Laborales en las Mipymes de Michoacán …….. *1336*
Marcela Teresa Sandoval Ramírez, Jesús Mancera Macedo, Harriet Rosalía Hesse Zepeda

El Pensamiento Creativo en el Desarrollo del Recurso Humano …… *1358*
Francisco Alberto Mendoza Rodríguez, Kate Alejandra Medina Ramírez, Katery Estefanía Hernández Molina

La Alfabetización Emocional y su Impacto en los Recursos Humanos …….. *1382*
Javier Loza Estrada, Felicitas Jiménez García, Yasmel Alejandra Calderón Hernández

Los Factores Psicosociales Intralaborales y su Importancia en el Diseño de Puestos de Trabajo …….. *1401*
Ma del Refugio López Palomar

Propuesta de Modelo de Gestión de Recursos Humanos en Instituciones de Educación Superior: Caso Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz ……... *1413*
Yesenia Janeth Juárez Juárez, Leydi Selene Vázquez López, Jimmy Noé Pacheco Reyes

Estilo de Liderazgo en Mandos Medios y Motivación de los Empleados Administrativos de la Facultad de Medicina, UAEM …….. *1429*
Felisa Yaerim López Botello, Araceli Romero Romero, Miguel Octavio Caballero Santín

El Claro Obscuro de las Competencias: Crítica y Alternativas …….. *1444*
Cuauhtémoc Guerrero Dávalos, Mario Chávez Zamora

La Opinión de los Empleadores, Sobre la Preparación de los Egresados de la FCCA y su Desempeño Laboral …… *1471*
Jaqueline Toscano Galeana, Teresita Salgado Mejía

La Responsabilidad Social Empresarial en Empresas de Economía Social en el Estado de Chihuahua ……... *1487*
Elvia Guadalupe Caldera Juárez, Carmen Patricia Jiménez Terrazas, Josefa Melgar Bayardo

Diagnóstico de los Factores Motivacionales e Higiénicos de Acuerdo con Herzberg ……... *1499*
Dora Aguilasocho Montoya, Dreidy Anel Rojas Pacheco, Evaristo Galeana Figueroa

Importancia de Implementar un Manual de Procedimientos en Capacitación en el Instituto Tecnológico de Morelia ……... *1514*
Arturo Pantoja Ayala, Montserrat Maldonado Silva

El Rol de los Directivos en los Equipos de Trabajo de Alto Desempeño, Implementado en la Universidad Autónoma de Tlaxcala, México ……. *1528*
María Berta Quintana León, Sofía Mitre Camacho, Ernesto Meza Sierra

Caracterización del Mercado Laboral de las Empresas en el Municipio de Durango …… *1568*
Alfonso Martínez Rincones, Edmundo Castruita Morán, Iván González Lazalde

El Problema de la Reducción de la Fuerza de Trabajo Compleja a Fuerza de Fuerza de Trabajo Simple ……... *1584*
Jose Zacarias Mayorga Sanchez, Lesly Katherin Herrera Riveros

Rotación de Personal en Empresas Maquiladoras de la Zona de Otay En Tijuana BC *1598*
Santiago González Velásquez, Irma Gabriela Orozco González, Norma Leticia Vizcarra Vizcarra

IV. Tecnologías de la Información y la Comunicación

Comparación de Texto mediante Keccak y el Coeficiente de Correlación Lineal …… *1612*
Pedro Chávez Lugo, Leticia Peña Morfin, Gustavo Alfonso Gutiérrez Carreón

Herramientas y Técnicas Digitales para la Comunidad Universitaria de La Cienega …….. *1627*
María Susana Colín Herrera, Araceli Espinosa Salazar, Ma de los Angeles Ochoa Cedeño

Las Redes Sociales como Canales de Comunicación Productiva de la Organización. Acercamiento Teórico …… *1637*
Salvador Madrigal Moreno, Gerardo Gabriel Alfaro Calderón, Flor Madrigal Moreno

El uso de las Laptops como Herramienta en la Formación de los Estudiantes de Licenciatura …… *1652*
María Alicia Cervantes Avalos, Helga Elena Roesner García, José Manuel Núñez Olivera

Estudio Comparativo de un Diseño Instruccional Basado en los Estilos Múltiples de Aprendizaje …… *1663*
Francisco Flores Cuevas, Héctor Manuel Rodríguez Gómez

Aplicación y uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación como Recurso Didáctico de los Docenes en la Educación Superior …….. *1690*
Francisco Flores Cuevas, María Antonia Abundis Rosales, Heriberto Campos López

Formación Docente un Factor Fundamental para el Desarrollo de Competencias y Calidad Educativa en la Educación Media Superior ……... *1710*
Francisco Flores Cuevas, Salvador Gudiño Meza, Claudio Rafael Vásquez Martínez

Aportes de las TIC en la Distribución de Servicios Logísticos en los Negocios Internacionales ……. *1734*
Cleotilde García González

Determinación de Perfiles Laborales, Mediante Una Aplicación Informática, para La Promoción de Competencias Laborales en las PYMES en Metepec, Estado de Méx., 2015 …….. *1753*
Juan Alberto Ruiz Tapia, Susana Ruiz Valdés, Noelly Karla Sarracino Jiménez

Optimización de Sistemas de Archivos Mediante el Uso de Copias de Seguridad y Restauración ……... *1769*
Ivan Fernández Mandujano, Erik Alfaro Calderón, Gerardo Gabriel Villalón Calderón

Sedentarismo Originado por las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación ……... *1780*
Luis Francisco Cruces Alcántar, Citlali Dominga Esparza Espinosa

Evaluando a la Tecnología Educativa: Tendencias, Innovaciones y Áreas de Aplicación ……. *1803*
María Eugenia Méndez, Héctor Hugo Zepeda Peña, Oscar Javier López León Murguía

Cómo Validan la Información los Estudiantes de Nivel Licenciatura: Caso Departamento de Negocios del Centro Universitario de la Ciénega ……... *1818*
Elibi Godínez Cerda, Sandra Leticia Chávez Bautista

Aplicación de la Tecnología NFC y los Dispositivos Móviles para Eficientar las Operaciones de las Empresas …… *1832*
María de los Angeles Ahumada Cervantes, Eric Alvarez Baltierra, Patricia Melo Morín

Competitividad en la Práctica Docente en Modalidades Alternativas de Aprendizaje, Responsabilidad Social en la Educación Superior ……. *1843*
Verónica Benítez Pérez, Mayela Anita García Palmas, Bertha Luz Martínez Hernández

Influencia de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones en el Nivel Medio Superior …… *1861*
Víctor Bejar Tinoco, Flor Madrigal Moreno, Salvador Madrigal Moreno

Retos del Docente de las Ciencias Económico y Administrativas, en el uso de las TIC ……... *1891*
Adriana Rodríguez López

Cadena de Valor en el Diseño de Muros y Azoteas Verdes con Realidad Virtual ……... *1903*
Leticia Rubicela Rodríguez Ruiz, Gricelda Rodríguez Robledo, Alma Lilia González Aspera

Propuesta de un Sistema Simulador Diagnóstico Empresarial (SISDE) …… *1915*
Marco Antonio Ordaz Celedon, María Lizbeth Martínez Mendoza, Fabián García Carrillo

Análisis de Entornos Virtuales de Aprendizaje (EVAs) Empleando el Diseño instruccional. Caso Instituto Tecnológico de Zamora ……..... *1930*
Alberto Díaz Vázquez, Leonel Chávez Contreras

Solución Tecnológica para el Control y Seguimiento del Programa de Tutorías Mediante un Carnet Digital …… *1943*
Alicia Linares Ramírez, Ricardo García Cruz, Gabriela Casillas Ochoa

Diagnóstico del uso de las TIC´s para la Gestión del Conocimiento en los Estudiantes de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la U.M.S.N.H. ……... *1968*
Bruno Ramos Ortiz, Rosalba Cervantes Meza

Diagnóstico de la Industria de Medios Interactivos en México ……... *1992*
Salvador Antelmo Casanova Valencia, Alejandra Maciel Garduño

El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC ……... *2011*
Octavio Orozco y Orozco

El Fondo de Colaboración MACOSC-IASC …… *2039*
Octavio Orozco y Orozco

Organización Empresarial Digital …… *2057*
Alejandro Guzmán Mora

La Importancia del E-commerce como Estrategia de Venta en las Pymes en México ……... *2070*
Yesenia Janeth Juárez Juárez, Eunice Morales Reyes, Leydi Selene Vázquez López

Reingeniería Informática Aplicada a los Procesos de Tutoría en el Nivel Medio Superior en México, 2015 …… *2081*
Eva Martha Chaparro Salinas, Julio Alvarez Botello, Juan Alberto Ruiz Tapia

Diagnóstico de la Gestión de la Información y el Conocimiento en las Organizaciones del Valle de Toluca, 2014 …… *2110*
Julio Alvarez Botello, Eva Martha Chaparro Salinas, Cesar Enrique Estrada Gutiérrez

Calidad de un Simulador Móvil Fiscal para Hacer más Eficiente las Cuotas Obrero Patronales en México ...…….. *2134*
Juan Pedro Benítez Guadarrama

El Currículum Vitae Nicolaita: Un Repositorio Electrónico de la Actividad Académico-Administrativa De La UMSNH …….. *2149*
Cuauhtémoc Rivera Loaiza

Software Educativo "Laboratorio virtual ilustrativo" en Educación Básica, para el Proceso Enseñanza-Aprendizaje ……... *2160*
Mónica Márquez Pérez

El uso de las Tics como Factor de Competitividad en las Microempresas ……. *2175*
Giovanna Arciga Ramírez, Antonio Asdrúbal Quintana Ugalde, Karina Rueda Cerna

Avances y Resultados del Desarrollo e Implementación del Sistema de Control de Asistencia para los profesores de la FCCA UMSNH …… *2181*
Rigoberto López Escalera, Héctor Ulises Gaona Campos

V. Teoría de las Ciencias Administrativas

Las Políticas Financieras en la Administración de la Educación Superior. Una Aproximación al Caso de las Universidades Mexicanas …….. *2202*
Ma. del Carmen Arias Valencia, José Manuel Tovar Herrera, Marcela Patricia del Toro Valencia

Asociatividad Empresarial como Estrategia de Supervivencia para la Industria Mueblera en Ocotlán Jalisco ……. *2214*
Luz Elena Perez Meza, Luz María Galán Briseño, María Alicia Cervantes Avalos

Implementación del Proceso de Planeación Estratégica en las MIPYMES Muebleras de Ocotlán, Jalisco …… *2225*
Luz María Galán Briseño, Miguel Castro Sánchez, María del Carmen Ruiz Núñez

Contexto de las PyMEs Familiares Internacionalizadas de la Unión Europea, EEUU Y México ……... *2249*
Georgina Tejeda Vega, Sergio Octavio Vázquez Núñez

La Responsabilidad Social Empresarial en América Latina ……... *2269*
Antonia Margarita Carrillo Marín, Hugo García Álvarez, Gloria Angélica Peraza Castro

Contexto Histórico en las Definiciones y Dimensiones de Responsabilidad Social Empresarial ……... *2282*
Myrna Delfina López Noriega, Lorena Zalthen Hernández, Javier Díaz Ramos

Gestión del Desempeño Empresarial: Enfoque Actual y Estado del Arte ……. *2296*
Jaime Mario Edmundo Vaca Serrano

La Equidad Social como Objetivo de los Programas de Apoyo Federal en Pro de la Sustentabilidad …… *2322*
Luz Olivia Sánchez Ramírez

Planeación para la Sustentabilidad en las Empresas: sus Fundamentos ……... *2335*
Esteban Pérez Canales, Fátima del Rocío Pérez Rocha

Evaluación de un Modelo de Cultura Organizacional en las Instituciones de Educación Superior con Sistema de Gestión de Calidad ……. *2362*
Juana Marcela García Guzmán, Gabriela Muratalla Bautista, Hugo Antonio Gaona López

Capital Intelectual, Fuente de Ventaja Competitiva para las Empresas ……... *2382*
Martha Beatriz Flores Romero, Federico González Santoyo, Gerardo Gabriel Alfaro Calderón

Tiendas de la Esquina en México, ¿Son Suficientemente Competitivas para Enfrentar a las "Tiendas de Conveniencia?" …… *2392*
Teresa de Jesús Plazola Rivera, Oscar Omar Ovalle Osuna, María Guadalupe Hernández Ontiveros

Avances y Limitaciones de los Programas de Apoyo Federal Aplicados al Golfo de Santa Clara, Periodo 2011-2013 …….. *2410*
María Hermelinda Grijalva Mendoza

Barreras de Exportación y su Efecto en la Competitividad Empresarial …….. *2427*
Martha Beatriz Flores Romero, Federico González Santoyo, Virginia Hernández Silva

Propuesta de Método de Estudio de los Actores Internos y Externos que Afectan a la Empresa Familiar ……... *2440*
Francisco William Johnson Okhuysen, Marco Alberto Valenzo Jiménez

Estrategia y Colaboración con Proveedores para Mejor Control de Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera de Aguascalientes …… *2452*
Octavio Hernández Castorena, Marco Alberto Valenzo Jiménez

Análisis de la Competitividad de las Microempresas del Sector Comercio de Puerto Vallarta, Jalisco ……... *2469*
Manuel Ernesto Becerra Bizarrón, Miriam del Carmen Vargas Aceves, María Antonia Abundis Rosales

Análisis Situacional del Departamento de Recursos Humanos en el Perfil Docente en sus Procesos de Selección, Actualización ……... *2485*
Marco Antonio Ordaz Celedon, María Lizbeth Martínez Mendoza, Marisela Brambila Pelayo

Análisis Bibliometrico de las Publicaciones Brasileñas en Turismo y Patrimonio Gastronómico ……... *2512*
José Álvarez García, Bárbara Pires dos Santos Coutinho, Evaristo Galeana Figueroa

Modelo Metodológico de Negocios para Emprendedores de la FCCA, UMNSH …… *2530*
Antonio López Arias

Desarrollo de Dirección o Liderazgo en Gasolineras de La Zona Metropolitana de Guadalajara ……... *2550*
Ruth Zubillaga Alva, Francisco Javier López Cerpa, Martha Filomena Muñoz Fajardo

El Proceso de la Comunicación como Instrumento para Cumplir las Metas de una Organización …… *2564*
Georgina Rosales Cervantes

Características Relevantes en la Conceptualización de las Spin-Off Universitarias ……... *2596*
Germán Narváez Vásquez, Martha Atzimba González Garcilazo, Luz Elvira Vásquez Luna

Las Mipymes En México de 2008 al 2012, Hacia una Política Pública ……... *2611*
Josué Tonathiú López Díaz, Irma Cristina Espitia Moreno

El Desarrollo Organizacional y los Sistemas de Aprendizaje …….. *2641*
Marisela Mejía Hernández, Martín Joel Durán Ortiz, Fátima Vega Márquez

Propuesta de Metodología de Evaluación de un Gobierno Corporativo …… *2651*
María Berta Quintana León, Bertha Molina Quintana

Modelo Académico, Desarrollo de la Creatividad, para Ideas de Negocios en Emprendedores de la FCCA, UMSNH …….. *2663*
Antonio López Arias

La Cadena de Valor de La Ciencia en México …….. *2680*
Jaime Apolinar Martínez Arroyo, Angélica Guadalupe Zamudio de la Cruz, Roberto Rodríguez Melo

El Estado del Arte del Mezcal Michoacano ……... *2699*
Virginia Hernández Silva, Yenisey Castro Garcia

Los Factores Internos y su Contribución en la Competitividad de las Mipyme Según la Teoría de los Recursos y Capacidades ……... *2713*
Nélida Aurea Ramírez Montalvo, María de Lourdes Campos Luna, Gustavo Ernesto Ramírez Montalvo

La Administración Pública Municipal ……... *2733*
Jaime Magaña Pedraza, Juan Martínez Ramírez

VI. Finanzas

Elementos Fenomenológicos de la Situación del Crédito para las PYMES en Colombia ……... *2749*
Luis Eduardo Rengifo Ariza

Fortalecimiento a la Ganadería con Establecimiento de Praderas en Villa Madero, Michoacán …… *2769*
Gabriel Rico Mora

Las Crisis Económicas Mundiales De 1994 al 2008 y Sus Repercusiones Macroeconómicas …… *2787*
Javier Chávez Ferreiro, Miguel Ángel Guitrón Vargas, Jesús Mancera Macedo

Control de Inventarios como una Herramienta Financiera para Minimizar Costos de una Empresa Comercializadora de Dulces …….. *2825*
Ana Yei Zhang Wu, Sósima Carrillo

El Impacto del riesgo Cambiario en el Desempeño Financiero de las Boutiques de Mexicali, B.C. …… *2845*
Nayeli León Sánchez, Sósima Carrillo

Inversión Sustentable: Una Revisión de Literatura ……. *2869*
Luis Guadalupe Macías Trejo, Oscar Valdemar De la Torre Torres

Factores que Inciden en el Cierre de Las Mipyme's en Mexicali, B.C. …….. *2884*
Sósima Carrillo, Loreto María Bravo Zanoguera, Plácido Valenciana Moreno

Pobreza y Turismo en Michoacán 2000 y 2010 ……. *2910*
Antonio Kido Cruz, Julio Cesar Sanchez Bucio, Rubi Rangel Reyes

Microempresas y Exclusión Financiera en México. Las Cooperativas de Ahorro como Alternativa …… *2921*
Bernardo Olmedo Carranza

Análisis de la Problemática de las Cooperativas de Consumo, como Punto de Partida para Fortalecer el Crecimiento de estas, en La Zona Sierra de Amula, Jalisco …… *2934*
Aarón de Jesús León Soltero, Manuel Ernesto Becerra Bizarrón

Análisis del Comportamiento Precios de Mercado de las Acciones de las Empresas del IPC Sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores ……... *2957*
José Antonio Morales Castro

La Realidad de los Apoyos Económicos Destinados a la Educación Básica …... *2980*
María del Carmen García García, Julio César Hernández González, Iliana Ramos Domínguez

Proyecto de Implementación y Operatividad del "Centro de Rehabilitación Infantil Teletón", CRIT Michoacán ……... *3000*
Hugo Alejandro Mier Schmidt, Fernando López Gullien , Alfonso González García

Análisis de Series de Tiempo de los Bancos Comerciales que Operan en México Durante el Periodo 2001-2015 ……... *3021*
David Ronquillo Rodríguez, Dora Aguilasocho Montoya, Fernando Avila Carreón

La Participación de los Actores Fundamentales en las Finanzas Públicas: Los Congresistas …….. *3037*
Jorge Alfonso Galván León, Georgina Tejeda Vega, Nancy Imelda Montero Delgado

Entorno y Fuentes de financiamiento de las PYMES en México …… *3051*
Martín Joel Durán Ortiz, Marisela Mejía Hernández, Carmen Lorena Martínez Alvarado

Relación de las variables Financiación y Productividad en las PYMES Hoteleras de Colotlán …….. *3066*
Sandra Eva Lomelí Rodríguez, Rodolfo Cabral Parra, Miguel Angel Noriega García

Factibilidad Financiera de la Propuesta de Plan de Negocio de una Residencia Universitaria ……. *3082*
Rogelio López Canseco, Liliana Ruiz Santiago, Araceli Juárez Bautista

Bienes Inmuebles: Algunos Desafíos …….. *3098*
José Serrano Heredia, José Ramón Serrano Heredia

Administración Financiera en las Empresas Familiares del Sector Alimentario en la Zona Conurbada en Colima ……. *3110*
J Jesús García Martínez, Juan Flores Preciado, Teodoro Reyes Fong

VII. Innovación Organizacional

Factores Financieros y Tecnológicos con la Competitividad en las Pymes Familiares del Sector de la Construcción en Colima …… *3133*
Juan Flores Preciado, Refugio Humberto Tene, Félix Rogelio Flores

Impacto de la Innovación Como Factor de Competitividad en las Pequeñas y Medianas Empresas Establecidas en la Región Tula-Tepeji ……... *3152*
Ismael Acevedo Sánchez, Alfredo Castillo Trejo, María de Lourdes Ortega Montiel

Propuesta: Plan De Negocios Para Promover La Innovación Y Crecimiento En Pymes Manufactureras, Resultado De Un Modelo Estratégico …… *3171*
Dorie Cruz Ramírez, Suly Sendy Pérez Castañeda, Beatriz Sauza Ávila

Esquema de Desarrollo Organizacional en Contra de la Inseguridad en el Estado de Michoacán ……... *3196*
Jerjes I Aguirre Ochoa, Odón García García

Una Aproximación a la Fijación de Políticas de Financiamiento de la Educación Superior en México ……... *3211*
Isabel Carrillo López, María López Larrea

Relación Bilateral Entre Universidad y Empresa Como Fuentes Proveedoras de "Know-How" Para el Fortalecimiento Competitivo e Innovador del Sector Empresarial y Educativo …… *3224*
Susana Ruiz Valdés, Juan Alberto Ruiz Tapia, Noelly Karla Sarracino Jiménez

Diseño de un Modelo de Negocios para Tiendas de Abarrotes mediante la Aplicación de Canvas y el Ciclo de Vida ……... *3242*
Gustavo Rodríguez Miranda, Irma Gabriela Orozco González, Lucila Villa Pérez

El Pensamiento Divergente Factor de Innovación Organizacional …… *3256*
Emilio Carrillo Ojeda

La Responsabilidad Social Empresarial y las PYMES Mexicanas *3276*
Esteban Pérez Canales, Bertha Guadalupe Pérez Rocha

Innovación del Proceso de Empaque de Aguacate de Exportación Mediante la Aplicación del Modelo de la Consultoría Integral Colaborativa para Incrementar la Productividad …… *3297*
Gabriela Muratalla Bautista, Hugo Antonio Gaona López, Juana Marcela García Guzmán

Instituciones de Educación Superior y su Aportación Como Medio Generador de Nuevas Empresas. Caso: Centro de Innovación y Liderazgo ……. *3316*
Nancy Verónica Sánchez Sulu, Cecilia Margarita Calvo Contreras, Alicia Sánchez De la cruz

Política Pública y Responsabilidad Social, Acercamiento a un Modelo de Competitividad Empresarial Sustentable …….. *3329*
Norma Laura Godínez Reyes, Moises Salvador Becerra Medina

Propuesta de Desarrollo de un Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y TIC en una IES ……... *3352*
Araceli Romero Romero, Felisa Yaerim López Botello, Alejandro Hernández Suárez

Aprendizaje Organizacional y Asociatividad de las PYMES …….. *3369*
Felipe de Jesús González Galaz, Brenda Isela Martínez Nieblas

Propuesta Preliminar para la Caracterización del Hábitat de la Innovación en las Organizaciones …….. *3391*
Juan Luis Ponce de León Ollivier

Optimizar los Servicios Dentro de la Dirección de Programación y Control Presupuestal de una Institución de Educación Superior ……. *3403*
Mayela Anita García Palmas, María de Lourdes Hernández Prieto, Ariadna Ortiz Reyes

Mejora Continua por Medio de Lean Sigma DMAIC en un Centro de Distribución: Caso de Estudio …… *3414*
Jesús Arturo Chávez Pineda, María Teresa Gutiérrez Escajeda, José Socorro Morales Aguilar

La Consultoría como Medio Para Incrementar la Competitividad de las Mipymes …… *3430*
Luz Amparo Delgado Díaz, Elba Martina Cortes Palacios, Frania Barraza Bernal

Innovación Organizacional, a Través de Gestión Efectiva de la Educación Continua en las IES "Estudio de Caso" ……. *3449*
Felisa Yaerim López Botello, Miguel Octavio Caballero Santín, María de Lourdes Hernández Prieto

Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán Docente, Alumno y Práctica Curricular ……. *3468*
Víctor Hugo Pérez Ferreyra, Fernando Avila Carreón, Genaro Raya Avalos

Diagnóstico sobre el impacto del corredor industrial en estado de Hidalgo, al medio ambiente: Región de Tula-Atitalaquia-Apaxco ……. *3488*
Hugo Armando Buitrón Ramírez, José Francisco Hernández Gracia, Adriana Martínez Lecuona

Importancia de la Simulación de Inventarios para la Industria Maquiladora ……. *3498*
San Juanita Elizabeth Villafranca Guajardo, Esmeralda Lopez Garza, David Lara Alabazares

Servicios Logísticos de Valor Agregado que Permiten Integrar al Puerto de Manzanillo, Colima, México a la Cadena de Suministro Global …… *3513*
Ariel Gutiérrez Ortiz, Marco Alberto Valenzo Jiménez, Aurelio Deniz Guizar

Metodología para la Implementación y Gestión de un Centro de Incubación e Innovación Empresarial y la Gestión del Talento Humano ……. *3533*
Elidee Luna Medina, Zenia Isabel Castro Borunda, Humberto Cervera Abarca

Innovación de Políticas Públicas en la Administración Pública de Michoacán …… *3558*
Leonel Chávez Contreras, Alberto Díaz Vázquez

Beneficios de la Vinculación para la Innovación y Crecimiento Empresarial en la ciudad de Puerto Vallarta …….. *3573*
Grace Kelly Avila Peña

Estrategias Organizacionales Centradas en Innovación Social ……... *3601*
Alberto Navarro Alvarado, Cynthia Dinorah González Moreno

El Proceso de Sucesión en la Empresa Familiar Vitivinícola del Valle de Guadalupe como Factor Competitivo …… *3614*
Marcela Guadalupe Piña Nieto, Abnériz Meléndez Cuadra

Transferencia de Tecnologías Blandas para el Desarrollo de Negocios ……. *3629*
Vanessa Alejandra Delgado May

Facilitación de los Trámites de Comercio Exterior Mediante la Intervención de la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima …... *3653*
Noé López Alvarado, Germán Israel Silva Aguilar, Aurelio Deniz Guizar

Factores de Competitividad Colombia y México …….. *3665*
José Zacarías Mayorga Sánchez, Yudy Marlen Bonilla Bonilla

Reporte A3 de Toyota para la reducción de la Carga Paseada en un centro de Distribución …….. *3687*
Jesús Arturo Chávez Pineda, María Teresa Gutiérrez Escajeda, José Socorro Morales Aguilar

VIII. Innovación del Marketing

El Turista Internacional de la Ciudad de Morelia, Principales Características …….. *3699*
Alberto Cortés Hernández

La Tendencia del Marketing Sustentable en la Actualidad ……. *3712*
Teresita Salgado Mejía, Jaqueline Toscano Galeana, Guadalupe Godínez Tamayo

Responsabilidad Social como Valor Agregado para la Competitividad. Estudio Comparativo Sonora-Sinaloa ……... *3726*
Brenda Isela Martínez Nieblas

Filosofía Mercadológica como Herramienta en las Pequeñas y Medianas Empresas …….. *3748*
Vanessa Alejandra Delgado May

Manual de Servicio al Cliente como Herramienta Mercadológica Estratégica …… *3761*
Vanessa Alejandra Delgado May

Marketing 3.0: Creando una Vereda de Valores …….. *3770*
Emilio Carrillo Ojeda

Sociodrama de Entrevista Laboral en la Asignatura de Ventas, Como Técnica Académica Bajo el Modelo de Método de Proyectos …… *3793*
Francisco Javier López Cerpa, Margarita Isabel Islas Villanueva, Francisco Javier Borbolla Elizondo

Brand Equity en las Tiendas de Conveniencia y su Tendencia en la Creación de Bienes de Consumo con Marca Propia …… *3809*
Francisco Javier López Cerpa, Martha Filomena Muñoz Fajardo, Ruth Zubillaga Alva

El Comercio del Chapulín de Milpa como Fomento a la Economía de Morelia y de sus Tenencias: Chiquimitío y Santiago Undameo …… *3824*
María Eugenia Romero Olvera, Ma Yolanda Hernández Bucio, Angélica Ana Porras Navarro Olvera

Unidad de Outsourcing de Mercadeo y Publicidad Para Empresas PYMES … *3835*
José Mario Flores Frausto, Ernesto Jonás Gutiérrez Espitia

Los Otros Grandes Beneficios de la Actividad Física un Área de Oportunidad para la Mercadotecnia Social …… *3857*
Oscar Angel Gómez Terán

El Modelo de Negocio como Estrategia para Fortalecer los Emprendimientos en las Incubadoras de Empresas en Puerto Vallarta ……... *3873*
Omar Heredia Portillo, Luz Amparo Delgado Díaz

Interés, Motivación y Confianza en Mensajes Publicitarios por la Red Social de Facebook: Caso Estudiantes Universitarios en UACJ …… *3894*
Ariadne Hernández Pintado, Armando Ojeda Arredondo

Política Pública para la Construcción de una Cultura de Donación de Órganos en Morelia, Michoacán …… *3907*
América Ivonne Zamora Torres, Yesica Díaz Barajas

Las Herramientas Administrativas para Alumnos de la Ingeniería de Comunicación Multimedia …….. *3928*
Hugo Isaac Galván Alvarez, Héctor Hugo Zepeda Peña, María Eugenia Méndez

Implementación de un Modelo de Customer Relationship Management para la Universidad Autónoma de Tamaulipas …… *3943*
Cindy Edheli Ibarra De León, Javier Chávez Ferreiro, Harriet Rosalía Hesse Zepeda

El Mundo de La Mercadotecnia, Entre lo Azul y lo Rosa ……... *3963*
Omar Becerra Moreno, Tzitzi Erandi Becerra Moreno

Competitividad en la Industria de los Alimentos Saludables en México y Canadá en el Período 2014-2015 …… *3976*
América Ivonne Zamora Torres, Mariana Macouzet Ramírez, Andrés Estebán Masilo

Juventud Irapuatense: Un Traje a la Medida ……... *3993*
María Nadia Cruz Guzmán

I. Auditoría, Contabilidad, Costos y Fiscal

Manifestaciones Contables en la Cultura Muisca: Una Aproximación al Control y a la Responsabilidad

Viviana Cifuentes Trujillo[1]

[1]Universidad La Gran Colombia - Facultad de Contaduría Pública, vivianacfnts31@gmail.com

Manifestaciones Contables en la Cultura Muisca: Una Aproximación al Control y a la Responsabilidad

Resumen

El discurrir de este trabajo se desplaza entre el saber de una sociedad ancestral, que unifica toda la vida en el mito y rito para explicarla, y las primeras formas de intercambio que bajo ciertas instituciones, caracterizadas por su cosmovisión, dieron lugar al control de los objetos más valorados de la sociedad. Del mismo modo, surge la figura del sujeto responsable que cuida, protege y cuenta, desde el punto de vista de la sacralidad, la historia de cada objeto para conservarlo como riqueza. Además, se observa que todo saber se sustenta en la vida social, conformada por redes ligadas a la cosmovisión, suponiendo de esta manera que el control es un herramienta social necesaria para procurar el bienestar y progreso de la sociedad.

Palabras Claves: Sujeto responsable, Instituciones, Control, Cosmovisión

Accountants in the Muisca Culture Manifestations: An Approach to the Control and Responsibility

Abstract

The passing of this work moves between the knowledge of an ancient society that unifies all life on myth and ritual to explain it, and the earliest forms of Exchange that under certain institutions, characterized by their worldview, resulted in control of the most valuable objects of society. In the same way, emerges the figure of the responsible subject who cares, protects, and, from the point of view of the sacredness, the story of each object to keep it as wealth. Furthermore, is observed that all knowledge is based on social life, composed of networks linked to cosmology, assuming in this way that the control is a social tool needed to procure the well-being and progress of the society.

Keywords: Responsible subject, Institutions, Control, Worldview

Introducción

El desarrollo de las ideas de intercambio, contabilidad y dinero en la actualidad han creado pensamientos que consideran los anteriores conceptos como el resultado de una interacción del mercado ajena a las personas, con un papel meramente de utilidad olvidando su significado social. Así que en el desarrollo de este trabajo se toma la cultura muisca como centro de investigación para observar y determinar el proceso social que condujo al establecimiento de instituciones, que permitieron la organización de una sociedad que sobresalió en la época prehispánica, en el territorio actualmente colombiano.

Entonces, analizar las manifestaciones contables que implementaba la cultura muisca, facilita la identificación de las causas y motivaciones que tiene una sociedad para reproducir métodos eficaces que procuren el bienestar y el progreso de la comunidad. En consecuencia, los criterios que determinan el discurrir del trabajo se cimientan en la perspectiva sociológica y antropológica como explicación del surgimiento de las diferentes instituciones de una sociedad, en este caso, el sistema de producción, el dinero, el intercambio y los primeros acercamientos contables; que se derivan de las condiciones geográficas, míticas y religiosas que rigieron la vida de los muiscas.

En cuanto a la contabilidad, ésta se toma como herramienta de control, apreciándola en sus primeras manifestaciones como disciplina del conocimiento, apoyada en la identificación del sujeto muisca encargado de ejercer un cuidado especial sobre los objetos más valorados y reconocidos como riqueza para la sociedad.

Adicional a estas bases teóricas se utiliza como apoyo el concepto de símbolo descrito por Michael Foucault (2011) en su libro *las Palabras y las Cosas,* con el cual se pretende comprender la relación entre cosmovisión e instituciones (intercambio y manifestaciones contables) con el propósito de comprender el origen y trascendencia de éstas últimas, como el producto de un tejido mítico y religioso.

La cosmovisión muisca y el saber integral

Comprender la cultura muisca es una difícil tarea, como lo ha de ser comprender una sociedad de la que no se ha hecho parte, sin vivir esa realidad que permite compartir el tan elaborado imaginario social sobre el cual se cimienta todo acto humano, por esto es imperante conocer algo, si no es todo, de la cosmovisión muisca.

Los muiscas han sido relegados a un rincón de la historia y se perciben tenues vestigios expresados en su orfebrería y sus mitos, sin embargo, estos últimos son acogidos como cuentos fantasiosos y no como el producto de un tejido social que buscaba dar respuesta a la vida, a esa vida humana que tan complicada es de vivir como de explicar. No por ello, se debe menospreciar la cosmovisión de tales hombres y mujeres que construyeron un modo de ver el mundo a partir de sus experiencias, siendo el producto de una detenida observación. Así que la interpretación que dieron a la dinámica de la naturaleza coincide con los mitos de otras sociedades no solo contemporáneas sino también anteriores, lo cual infiere una similar percepción del mundo desde la perspectiva del mito y sus ritos.

Siendo un propósito adentrarse en el imaginario muisca, que cabe aclarar, es una ambiciosa tarea puesto que se debe considerar el mito, no como se aprecia en la actualidad siendo una historia fabulosa, irreal, utópica, imposible; sino como se concebía en la época arcaica[1], remitiéndose al mito como una historia verdadera, donde intervienen seres sobrenaturales (creadores), que da respuestas a cuestionamientos cosmogónicos, creación del mundo, y de origen, creación de partes del mundo que se derivan de la creación inicial.

Para realizar un adecuado análisis de la cosmovisión muisca se hace imperativo conocer las condiciones geográficas y climáticas, para así comprender la composición de los mitos[2] que fueron construidos a partir de la percepción que se tenía de la realidad. Incluir las características geográficas es imprescindible porque de ellas se derivan las diferencias en el imaginario de cada sociedad, es decir, que hacen que la realidad se transfigure de acuerdo a la visión de determinado espacio. De este modo, las sociedades prehispánicas han configurado una respuesta cosmogónica que tiene similitudes en la concepción de la realidad que viven, no obstante, esta percepción de la realidad se hace diferente en cuanto esos conceptos son aplicados distintamente a la visión de cada sociedad.

Para empezar, los muiscas son miembros de la familia chibcha, según lo menciona (Rodríguez, 2011), cuyo lazo familiar es lingüístico, de esta forma se unían a los *Laches* de la sierra Nevada del Cocuy, a los *Chitareros* de la provincia de Pamplona y a los *Guanes* de Santander. Ese parentesco es la razón por la cual la cosmovisión, el calendario, la red de

[1] Con el término arcaica se hace referencia aquellas sociedades que son anteriores al aparecimiento de la “razón”.

[2] Entendiendo los mitos de la sociedad muisca se intenta conocer su cosmovisión, para así acercarse a la interpretación que tenían de la realidad.

intercambio y la genética son aspectos comunes y similares en estas comunidades que sobresalieron en el periodo prehispánico de Colombia, considerando principalmente los años 1.200 a los 500 como el período Muisca, pues "corresponde al momento prehispánico en el que se alcanzó la mayor densidad demográfica y la más compleja organización sociopolítica". (Cárdenas & Cleef, 2015)

Continuando con el acercamiento a la realidad muisca es importante identificar el espacio geográfico que la propicio. Este fue el altiplano Cundiboyacense que sobresale por estar ubicado en la cordillera oriental, teniendo altas montañas, farallones, paramos, valles y sabanas; descrito por (Rodríguez, 2011). Además estas tierras atravesaron un gran proceso geológico convirtiéndolas en las más fértiles, presentando también uno de los mayores asentamientos humanos, cuya atracción es la abundancia en su vegetación y fuentes hídricas, igualmente la presencia de climas fríos y templados favorables para la agricultura.

El asentamiento en ese lugar fue de tal envergadura que la cultura muisca logró conformar un "imperio"[3], el cual fue socavado en la conquista de los españoles. La sociedad estaba dividida en familias que construyeron poblados a lo largo del altiplano, cada uno de estos estaba en manos de un cacique que respondía a una estructura política descentralizada y jerarquizada puesto que tenían como jefe principal al zipa de Bacatá, según lo menciona (Kalmanovitz, 2011). Los principales poblados muiscas fueron: Sogamoso, Soacha, Bosa, Suba, Ubaté, Guatavita, Usme, Tunja, Chiquinquirá y otros lugares cercanos a estos.

El altiplano Cundiboyacense tuvo distintos períodos de ocupación descritos por (Rodríguez, 2011), en donde se explica que primeramente fue habitado durante el III milenio a.c por recolectores y cazadores en el período pre-cerámico, seguido por otros tres períodos, el último de ellos conocido como tardío o Chibcha cuyos ocupantes tenían características similares a los nativos vistos por los españoles.

De acuerdo con los aspectos geográficos el mito muisca nace en un entorno cargado de fertilidad y abundancia, así que la devoción por la madre tierra es grande y tratan de devolverle sus favores a la tierra con sus actos. El mito como ya se había dicho, en el caso de las sociedades prehispánicas, es una historia real llena de valor sagrado, que no solamente cuenta la historia de la creación sino que da lugar a un imaginario social que

[3] Los muiscas tenían supremacía sobre otras comunidades, no por ser principalmente beligerantes, sino por su organización social y política que hizo que se conformaran como una gran comunidad.

comparten todos los miembros de la comunidad dándole fuerza a esta concepción con la ejecución de actos significativos.

Igual que para todas las sociedades el mito debe ser avivado, para que no pierda su valor y la veracidad que tiene para sus creyentes. Por esto, se representa la sacralidad del mito para que éste siga existiendo en la red social construida por sus seguidores. De esta forma nace el rito como producto del mito, para darle vida y acompañarlo inseparablemente, satisfaciendo la necesidad de recordar su valor además de darle identidad a la comunidad haciendo a cada persona parte de él.

El rito permite la conexión entre humanos y seres creadores (sobrenaturales), quienes se manifiestan en la naturaleza y su dinámica. Los ritos son actos significativos llevados a cabo con devoción para agradecer, pedir o calmar la furia de los dioses. En el rito los asistentes se trasladan a otro tiempo, a uno sagrado, el de la creación, lo que significa que se renueva la vida en el mundo (imaginario muisca) vida vista en el ciclo de la naturaleza, también se renueva el tiempo suponiendo que comienza otra etapa en la que los hombres y mujeres han sido perdonados y bendecidos para continuar con su vida terrenal.

La veracidad del mito cosmogónico se comprueba como lo dice (Eliade, 1999) porque el mundo está y es esa la realidad, igualmente el mito de cada suceso especifico del mundo, como la muerte, también se puede probar puesto que llega en algún momento y la han podido observar. De este modo, para los muiscas no hay otra verdad que sustituya a la que conocen y viven a través de sus mitos y su materialización, el rito, a partir de lo cual definen todo lo que son.

La consecutiva realización del rito se establece como un deber social porque los hombres y mujeres están constituidos por la esencia sobrenatural, así mismo lo está la naturaleza, todo aquello que los rodea y pueden observar. Es por esto que se rinden todo los honores posibles a los creadores, en emulaciones de su acto de creación (rito), en el cual importa el primer acto que sirve como ejemplo a la gente para que continúen la reactivación de la vida a través del rito.

Es así como se conforma la cosmovisión de los muiscas, cultura politeísta, que tenían como su dios principal a Bochica, el dios sol, quien ostentaba el poder principal al dar vida con cada amanecer. Según su aparición refulgente u opaca, ocurrían las sequías o lluvias, esta

últimas ocasionaban el desborde del río Bogotá y era una adversidad colosal puesto que sus caseríos se hallaban cerca de las fuentes hídricas.

El mito del salto del Tequendama es una explicación del suceso geológico, descrito por (Rodríguez, 2011), en el cual se cuenta que luego de muchos días de lluvia intensa hubo una gran inundación, y la población muisca se encontraba en apuros, especialmente, en lugares que hoy se conocen como Madrid, Funza, Mosquera, Fontibón, Bosa y Soacha. Esa lluvia era un castigo del dios Chibchacum, no obstante, Bochica el dios más poderoso consideró que el castigo era exagerado, así que salió con todo su esplendor a detener la lluvia y se trasformó en humano, lanzó una varita de oro contra las rocas del Tequendama por donde se evacuó el agua de la inundación. Además de realizar el desagüe Bochica castigo a Chibchacum por su exceso, obligándolo a cargar el mundo en sus hombros, es por esto que cuando Chibchacum cambia de un hombro a otro el mundo para descansar, ocurren los temblores.

De lo anterior se nota que el espacio se convierte en símbolo, y en la medida que se practican rituales que asemejen la grandeza de la madre tierra éste toma significado. Además de esto, en los muiscas se hace presente la dualidad, que es el antagonismo de los ciclos del mito, de ahí que se deba realizar el rito, que asegura la perdurabilidad del mundo.

Es la dualidad muisca una necesidad mutua entre el caos y la calma, la vida y la muerte. Se cree que al morir se realiza un viaje, hecho por el alma que abandona el cuerpo en donde va a reposar plácidamente en el mundo de los muertos. Es por esto que las prácticas funerarias constituyen todo un arte impregnado de ritos.

Durante el viaje de un mundo a otro el espíritu necesita alimentarse es por ello que se prepara un ajuar con alimentos, utensilios y posesiones del difunto; para que haga uso de estos mientras llega a su destino con la posibilidad de usarlos allá. Los cuerpos son pintados con ocre que representa la sangre, vida, y de negro que representa la muerte.

Concebir la fuerza de la naturaleza, del mundo, como femenina por su fecundidad hace que la devoción sea dada a la madre tierra dadora de vida, por esto es que las tumbas fueron consideradas como el útero que permitía el nacimiento en el mundo de vivos y muertos. Adicionalmente se orientaban no solo las tumbas sino también las casas y templos hacia el sol para hacer que estos actos fueran aún más sagrados.

Esta dualidad se muestra desde la creación puesto que para los muiscas cuando todo era caos de "Chiminigagua" (semejante a una gran cueva) surgió la luz, y está dio orden, dando claridad a la oscuridad y creando las cosas, así lo menciona (Rodríguez, 2011):

> Con la luz empezó a amanecer y a criarse las cosas; lo primero que Chiminigagua creó fueron unas grandes aves negras, a las que mandó por el mundo para producir luz con sus picos. Como el sol era la criatura más hermosa, a él se debía adorar, como también a la luna, su mujer (…) Tan pronto como amaneció en una hondonada de la laguna de Iguaque, surgió Bachué (…). (p.24)

Además de la dualidad esencial en la cosmovisión muisca, igual que en las sociedades prehispánicas, se menciona a Bachué, diosa considerada madre de la humanidad, quien al emerger de la laguna junto con un niño, que ya en edad fértil se convertiría en su pareja, procrearían mujeres y hombres, los cuales deberían aprender de sus padres las actividades propias de la cultura como el tratamiento del maíz, alimento principal, y los rituales que deberían realizar para honrar a los dioses. Es preponderante observar que, aunque Bachué haya procreado junto con su compañero, se le da importancia sólo a la diosa puesto que su condición de alumbrar vida la hace prevalecer como ser sobrenatural.

La vida era lo más valorado para los muiscas por ello, los sacrificios eran necesarios para honrar a los dioses de la mejor forma posible. Se creía que la muerte era necesaria para que pudiera existir la vida, de aquí que al morir algún miembro de la comunidad se hacía una celebración, cuya fastuosidad dependía de la importancia social que hubiera tenido, para dar inició al viaje que inicia el espíritu del fallecido, que luego reencarnaría.

Es pertinente tener en cuenta todo aspecto religioso, que aquí se ha intentado mostrar en breve, porque la religiosidad compone la base para explicar la conformación de la sociedad muisca y sus formas de entender la vida. De esta forma, se podrá apreciar desde el punto de vista sociológico el surgimiento de las formas de intercambio y las manifestaciones contables, en donde instituciones como el dinero, que para el caso se habla de dinero símbolo[4], son el producto de una red social compuesta desde un imaginario, cuya base, que se procurará analizar aquí, es la simbología constituida mediante el mito y el ritual (religión).

[4] El dinero símbolo, según (Sánchez, 2004) es un objeto que por su valor sagrado es considerado como medio de intercambio.

De ahí que al mencionar la cosmovisión muisca, se ha dejado ver el imaginario de esta sociedad, de tal modo que se puede tener una idea de sus formas de vida y lo que daban por verdadero, además de cómo se estructuraba su organización social, que es a donde se quiere llegar para vislumbrar las manifestaciones contables junto con la aparición del sujeto que ejercía control, desde el punto de vista contable.

Las instituciones a partir del mito y el rito como forma de vida

Sabiendo ya que el mito cosmogónico determina las acciones de los individuos colectivamente, se puede proseguir con la conformación de las instituciones, que luego del entramado que forma un grupo de personas, se materializa en la sociedad dando significado a la vida y a cada acto que realizan en ella.

La institución, en concordancia con (Sánchez, 2004), es concebida a partir de la repetición de actos significativos aceptados de forma general por una sociedad que crea una red de valores en donde se constituye su identidad. Está red es el imaginario de sociedad que se busca materializar a través del acuerdo de un grupo de personas, las cuales comparten concepciones similares de la realidad, viviéndola de tal forma que hacen de ella una experiencia compartida en tanto los afecta a cada uno de ellos, por lo cual crean una relación donde toman parte de la realidad para darle algo de ellos (imprimiéndole parte de lo que son), esto hará que esa realidad sea modificada por la forma de pensarla y aceptarla en el interior de su seres para luego compartirla.

De este modo, al repetir actos calificados como importantes para la sociedad se consolidan en una institución, resultado de una valoración de las cosas que mayor sentido y relevancia tienen para una sociedad, es decir, luego de la experiencia como vivencia interior modificadora de acciones personales, se llega a un acuerdo de actos que realizará la sociedad para darle forma al mundo que nace en la imaginación de cada mujer y hombre, convirtiéndolo en un intento de alcanzar lo que se ha idealizado, para poder asegurar el bienestar de la sociedad.

Las instituciones observadas en el contexto de la sociedad muisca, tienen una red de valores conformada a partir de la cosmovisión, que es la conexión y relación entre seres humanos y seres creadores del mundo, poseedores de fuerzas sobrenaturales. Así que lo más importante para esta sociedad es el respeto por la vida (ciclo de la naturaleza) y la devoción

a los seres dadores de la misma, de ahí que el pensamiento de estas sociedades esté bañado de espiritualidad.

En la experiencia de este ciclo sagrado (mito- rito) que permite la consecución de la vida, se crean las instituciones a partir de la construcción de un mundo comprendido en simbologías que busca comprender la marca[5] de las cosas (características) como una forma de repetirlas para atribuirles valor mediante la analogía, creando de esa forma la explicación del mundo en lazos de similitud, que en palabras de (Foucault, 2005) es la explicación traída desde el punto de vista del lenguaje como uno de los pilares del saber integral, en el que manifiesta como fue el conocimiento antes del racionalismo.

Así se intenta tener una relación espiritual con el mundo en el que se pretende conocer, donde una parte de este mundo es pensado desde la existencia de una divinidad (madre tierra) que está representada en cada cosa de la naturaleza, que espera ser admirada y utilizada (con el respeto que merece por su sacralidad). De ahí que, el discurso del sentido del mundo que se puede leer en cada cosa para la sociedad muisca debe ser repetido y conservado como verdad irrefutable del mundo.

El espacio se convierte en símbolo en la medida que se practican rituales que asemejan la grandeza de la madre tierra. En este intento de semejanza hay una constate búsqueda y materialización de analogías, una de ellas en el caso de la cultura muisca, es la fecundación de la madre tierra por parte del cacique al sumergirse en el centro de la Laguna de Guatavita, acto con el cual se pretende rendirle honores a la madre tierra y asimismo generar vida en su seno maternal. De tal modo que el símbolo es lo más cercano a la fuerza sobrenatural que está alrededor de ellos y en ellos.

Así que, las instituciones muiscas están cargadas de religiosidad, como lo menciona (Sánchez, 2004) al decir que: “la vida social es inseparable de la vida natural a la que veneran y honran en sus ritos”(p.20), además de ello se piensa que el hombre hace parte de la magnificencia de la tierra como un miembro más y no como ser superior avasallador.

[5] Marca desde el concepto de (Foucault, 2005), es la forma de conocer las cosas a través de las señales que emiten que éstas, como una manera de decir lo que son, siendo esto lo más cercano posible a la cosa en sí, es decir, simbolizándola.

Sin embargo, para proseguir con las instituciones formadas en el tejido social[6], que se materializa con la ejecución del rito, hay que hacer mención del valor y la riqueza como categorías que dan lugar a las manifestaciones contables, viendo el intercambio como acto esencialmente espiritual y la riqueza como acumulación de los objetos más valorados y su control.

El valor se atribuye a lo más sagrado para la comunidad siendo objeto de ritual, por la sacralidad que representa, a través de la similitud que tiene con determinado aspecto del mundo, es así como la cultura muisca da valor al oro por tener el signo amarillo y refulgente, semejante al sol, dios imprescindible en la mitología de la sociedad muisca, así mismo el maíz se considera un alimento sagrado por su color y su abundancia, expresando de este modo la riqueza de la naturaleza.

Es así como se establecen los objetos que más valor tienen en la comunidad a través de una relación de simbolismos y significaciones, que hacen que se integre el mundo, leyendo el discurso religioso que compone el centro de la vida.

Entonces se puede explicar el ritual de entregar ofrendas, realizar funerales con ostentosos ajuares y honrar a la madre tierra sacrificando la propia vida, como un diálogo entre la naturaleza y el ser. De tal modo, que si la vida es lo más valorado por considerarse el hombre como símbolo de la naturaleza, como lo menciona (Sánchez, 2004) al decir que "*la realidad aparece como un vientre preñado de la que el hombre es símbolo y epifanía"*, la entrega en un sacrifico ritual o un festejo funerario es un agradecimiento a la madre naturaleza mediante la entrega de objetos valorados, como es el caso del ajuar.

De ahí que, de acuerdo a (Foucault, 2005), la riqueza sea el conjunto de objetos cuyo valor es sagrado y digno de ser ofrecido a la madre tierra, está categoría no se constituyó como la explotación desmesurada por la prisa de apropiarse de los objetos más valorados, era la materialización que conserva lo que significa la vida, la sociedad, el mundo, es decir, la ofrenda a la divinidad. Cabe notar que el valor se deriva de la semejanza que tiene con la divinidad, expresada en analogías, vecindades, simpatías y conveniencias[7] que establece el

[6] Construido a partir de la imaginación colectiva de la comunidad en categorías de valor, que en primer lugar se materializa con el lenguaje, iniciando con el lenguaje de la acción, mencionado por (Foucault, 2005), luego se convierten en signos de aceptación general y son repetidos por la comunidad creando identidad, puesto que le han impreso su esencia como seres espirituales.

[7] Modo del saber atribuido al lenguaje, que hacía que las palabras y las cosas estuvieran más cerca

hombre con la naturaleza, lo cual hace que las cosas y la realidad de ellas sean estrechas e interminables.

De esta manera, el valor que se le atribuye a cada objeto por lo que simboliza da lugar al dinero símbolo, una institución, que actúa como medio de cambio con otras comunidades, de modo similar a como se intercambia, mediante la ofrenda, con los dioses los favores divinos por objetos sagrados.

Entonces, lo que en un principio se constituida como una ofrenda, paso a construir una red de intercambios entre comunidades, necesarias para realizar los rituales y para el propio consumo, puesto que quienes no poseían oro, como era el caso de los muiscas intercambiaban el objeto que más poseían, la sal que yace vastamente en fuentes naturales del territorio muisca, Zipaquirá y Nemocón, por el oro, que se utilizaba en los rituales como ofrendas. A su vez la otra parte en el intercambio recibía la sal para su consumo.

En consecuencia, los intercambios aparecen como una reproducción simbólica de la sociedad, de acuerdo con (Sánchez, 2004), siendo primero un motivo espiritual para luego ser una relación social que está íntimamente vinculada al discurso divino de la madre naturaleza.

Del mismo modo, (Sánchez, 2004, pág. 21) al decir respecto al dinero *"nace… del rito sacrificial lleva en su seno el recuerdo de la vida y de la muerte como sus dos momentos irreductibles entre sí, la presencia de la abundancia de la vida que se recrea sacrificando a sus criaturas"* se comprometen también las manifestaciones contables como hechos que surgen de la ejecución de las actos significativos (rito) y se materializan en la sociedad con las instituciones, asegurando la permanencia del imaginario.

Además de esto, no solo se vincula el rito con la aparición del dinero símbolo sino también con el tributo, ya que se debía cumplir con una ofrenda a los dioses como una obligación, por ejemplo, los sacrificios humanos eran considerados como buenos y necesarios porque se estaba "pagando" algo a los dioses para que ellos les permitieran vivir satisfactoriamente, este pago también se hacía periódicamente y debía haber un control sobre los rituales, para determinar qué objeto sería ofrendado y como conseguirlo (intercambio).

En este orden de ideas se observa que las instituciones muiscas son producto de su cosmovisión y toda la red que conforman como sociedad para interpretar una realidad, que

en este caso son las formas de intercambio y las manifestaciones, que como ya se mencionó surgieron, la primera de ellas como una red de comunicación principalmente religiosa de la que se derivan intercambios de objetos cuyo valor es místico; y la segunda, es el resultado de lo que se entendía por riqueza para la comunidad, convirtiéndose en los objetos sujetos al control (manifestación contable), de tal forma que se realizaba un conteo, una descripción y si bien se puede decir una historia de los objetos tanto de su procedencia como su destinación enmarcada en la red de intercambios.

La responsabilidad y control del sujeto muisca

Para continuar con el modo de producción en la cultura muisca y el control es necesario ver la organización que dio origen al sujeto responsable.

La consideración de la madre tierra, se relaciona con la importancia que tiene la feminidad en el cosmos, debido a su poder de alumbrar vida. Es así como la organización social de los muiscas se basa en los lazos maternales como es la herencia del poder por vía materna, al designarse a nuevo zipa siendo sobrino del anterior. La fuerza de la familia recaía en las líneas maternales como relación estrecha de la vida en el simbolismo del alumbramiento.

Sin embargo, las mujeres no ejercían ningún control, simbolizaban el poder de la madre tierra pero no tenían autoridad en la organización, es decir, ellas designaban quiénes iban a tener el poder y la autoridad, pero no lo ejecutaban. De este modo, gozaban de un respeto especial por su relación divina de fecundidad y se les reconocía por su sabiduría.

La formación de la familia se hacía de manera exogámica por lo cual la casa de una familia muisca se encontraba alejada de las otras, así describe (Rodríguez, 2011, pág. 35): *"(...) El marido primero seleccionaba un terreno adecuado y fértil para sembrar (...) luego instalaba la casa, con su mujer que provenía de otra parcialidad."* Así mismo (Rodríguez, 2011) expone que la causa de esta relación exogámica era la conformación de una red de parcialidades. Por ello, se podría decir que el intercambio era propiciado por éste enlace exogámico practicado por los muiscas.

Sin embargo el intercambio no se constituía como un hecho económico, "*si por economía se entiende una actividad diferenciada con un simbolismo propio"* (Sánchez, 2004, pág. 19), sino que los intercambios se sustentan en la materialización de la cosmovisión del mundo que para ellos debía de ser de ese modo, se podría decir que el hecho de vivir en

sistema de parcialidades era porque cada hombre debía trabajar la tierra como un tributo a la naturaleza.

En cuanto a la organización social todo el tejido socio-religioso estaba en manos del *Jeque*, quien había sido preparado espiritualmente para llevar a cabo sus tareas como intermediario entre dioses y mortales. Aunque la sociedad muisca tuviera una sociedad organizada jerárquicamente y su jefe político fuera el *Zipa*, se podría decir que el *Jeque* tenía una autoridad mayor puesto que en él, según (Rodríguez, 2011), se depositaba lo más importante que poseía la sociedad, sus creencias y la materialización de éstas (objetos más valorados), además era el responsable de procurar el equilibrio entre dioses y hombres.

Cada pueblo tenía su *Jeque* quien permanecía en los santuarios o lugares sacros, como lagunas, montañas y demás sitios que fueran escogidos para realizar rituales. De acuerdo a lo descrito por (Rodríguez, 2011), el *Jeque* al terminar su ardua formación espiritual se le entregaba el *poporo,* recipiente que semejaba el útero y el *hayo* mochila destinada para guardar la coca u otras sustancias, que le permitirían entrar en transe para comunicarse con los dioses y con el mundo de los muertos. El ser *jeque* se determinaba por herencia a cargo de las mujeres de la familia, es decir el sobrino del *Jeque,* la herencia de este tipo aplicaba para todos los cargos políticos y sociales.

Así, quienes portan los objetos más valorados son los sacerdotes encargados de guiar a la comunidad de tal forma que se cumplan los designios divinos, este poder de los sacerdotes se fortalece en la organización política de las sociedades, que, aunque, no tiene el cargo jerárquico más alto, influye en las decisiones de cada acto de la organización, dado que se ocupa de la labor más importante: mantener en armonía la naturaleza para que el ciclo de vida no se estanque y no se destruya el mundo que conocen.

La entrega del *poporo* y *hayo,* oficializa el ser jeque, persona en la que se ha deposita la confianza y fe del pueblo, siendo estos dos objetos el símbolo, de responsabilidad porque el proceso místico del trance es un conocimiento reservado solo a ellos, así como la relación con la riqueza del pueblo la tiene el jeque en conocimiento para dar una descripción de ella, y realizar los rituales o intercambios.

De esta forma son los sacerdotes los encargados de realizar el control, son el sujeto responsable de las manifestaciones contables, a partir de la descripción simbólica de los objetos más valorados, mediante la cual se tenían en cuenta cualidades cuantitativas y

cualitativas, principalmente, de éstos; para mantener no sólo apaciguada la vida espiritual de la sociedad, sino también mantener en orden la vida terrenal.

Si bien lo menciona (Rengifo, 2011, pág. 54) "*... aparece la casta sacerdotal como la autoridad que va a brindar confianza al grupo social para que realicen los intercambios por medio del animal sagrado*". De este modo se crean las autoridades que promueven y controlan el comercio, siendo inicialmente guías espirituales para luego convertirse en los conservadores de riqueza, vista como los objetos más valorados por su sacralidad. Esta designación de guardianes del valor correspondía a la credibilidad que le confería su puesto político-religioso.

De igual manera, según (Rengifo, 2011), los lugares sagrados en donde se hacían los rituales fueron convertidos en centros de intercambio y control (manifestación contable) entendiéndose como el primer escenario de circulación de un dinero primitivo, procurando el intercambio de objetos, que a su vez están enlazados con la contabilidad, en cuestión de control de los mismos, sabiendo qué bienes se poseen para poder realizar estas transacciones.

Entonces, para continuar hablando de intercambio, a parte del oro y la sal, se encuentra la coca, planta inmensamente valorada, principalmente, por el jeque. Esta era intercambiada cerca del Cañón del río Chicamocha, puesto que el cacicazgo muisca ubicado en este lugar se dedicaba al cultivo de esta planta como producción, ya que los cacicazgos muiscas de tierras frías, que eran la gran mayoría, asistían a este lugar para obtenerla.

Esto sucedía así porque la planta solo crece en tierras cálidas. De ahí que los productores de coca, le dieron el reconocimiento de "dinero símbolo", que podían intercambiar por otros productos traídos de otros cacicazgos.

Además de lo anterior, Según (PEREZ, 1990), la coca cobra tanta importancia como objeto de intercambio, que los españoles al llegar, fijaron como tasas de tributación ciertas cantidades de coca, que fue uno de los objetos que permito el intercambio entre españoles y muiscas. El destino que le daban los españoles a esta planta no está muy claro pero se vislumbra "*la posibilidad de que ésta haya sido transportada a las regiones mineras para distribuirla entre los esclavos*". (PEREZ, 1990)

Otro objeto que también fue utilizado como tasa de tributación por los españoles, a su llegada, fue el algodón, considerado en este trabajo, también como dinero símbolo, a razón

de que éste era utilizado para elaborar las mantas que usaban y los identificaban. (PEREZ, 1990)

En consecuencia, la tributación impuesta por los españoles en coca y mantas, evidencia que para los muiscas estos objetos poseían gran valor, y al ser "descubiertos" por los españoles decidieron utilizarlos como un medio de intercambio, para ellos mismo obtener algún tipo de riqueza.

Así las cosas, los muiscas desarrollaron manifestaciones contables a partir de su sólida producción *"basada en la agricultura, la producción de mantas, la explotación de minas de esmeraldas y de oro, carbón vegetal y mineral, sal y cobre"* (Kalmanovitz, 2011, pág. 34). Junto a su prospera producción se realizaban intercambios no solo con las sociedades que compartían su lazo lingüístico, sino también con otras sociedades como los Quimbayas, que se destacaban por su orfebrería, asimismo con los Panches, los Pijaos y pueblos de los llanos orientales.

Además de su amplia producción, los muiscas fueron los mercaderes más reconocidos, entre las sociedades precolombinas, porque su ubicación geográfica era el centro de intercambios a lo largo del país, conectando las regiones alejadas y actuando como intermediarios.

A parte de esto, no solo se ejercía un control sobre los objetos más valorados y reconocidos como riqueza para la sociedad, también se tenía estructurado una tributación basaba en la producción comunal y los excedentes que se generaban a partir de ella, de esta forma lo menciona (Kalmanovitz, 2011, pág. 35):

> Los caciques muiscas captaban los excedentes productivos de sus pueblos por medio del tributo (llamado por ellos *tamsa),* pero no lo concentraban totalmente sino que lo distribuían entre su gente, por medio de la constitución de un fondo de consumo común, y entre otras comunidades que compartían con ellos la lengua chibcha.

En consecuencia, la tributación estaba enfocada en el mantenimiento social basado, como ya sea dicho, en la cosmovisión, usando la descripción simbólica de lo que se producía, para cohesionar su significado místico (rito-ofrenda) y las necesidades materiales de la sociedad (consumo), creando así una manifestación contable, que "contará" a la sociedad

en dónde y cómo estaba expresada su riqueza, ya fuera un objeto vinculado al rito, o un producto para su satisfacción.

Es por esto que la tributación, como antes se había mencionado, está ligada al bienestar, porque lo que inició como una ofrenda e intercambio de favores con los dioses, se fue conformando en una institución, como método para captar el excedente y luego redistribuirlo para consumo y uso colectivo.

Así mismo, la red intercambios obedecía a los mismos lugares rituales o cuyas rutas conducían a algún lugar sagrado, de este modo el intercambio fue realizado con productos que eran símbolo de su cosmovisión y significado místico para ellos.

Según los intercambios y su control como una manifestación contable y la figura del sujeto responsable se puede hablar del contador como una representación del jeque, basada en la confianza que se deposita en su labor, pues el funcionamiento social está bajo su control, siendo éste quien da respuesta de qué riqueza posee la sociedad, qué objetos tiene valor para ellos (dinero símbolo), además de tener el conocimiento de cada movimiento de los objetos, es decir, en qué lugar se encuentra y como están representados, qué tanto valor tienen y por cuáles otros objetos son intercambiables.

Es así como el control, el conocimiento de los intercambios y la habilidad de guardar la historia de todo lo que pasa con los objetos con más y menor valor, acercándose esto a un registro basado en el poder contar lo qué ha sucedido, se convierte en una labor de suma importancia para la estabilidad social y la búsqueda del bienestar, reconociendo de esta forma que la contabilidad tiene gran trascendencia en la sociedad y que el contador con su labor es el guardián de lo más valorado por el pueblo, así mismo vela por su riqueza no solo cuantitativa sino también cualitativa, aunque esta última esté guardada en la historia de los objetos, representada en un valor que recoge sus creencias, tradiciones y toda la materialización de su imaginario social.

Conclusiones

La cosmovisión muisca es la determinante de sus instituciones, todo acto social se deriva de la misma como correspondencia al imaginario que se creó en esta sociedad para interpretar

la realidad, de esta forma toda explicación sobre su comportamiento se encuentra en su cosmovisión, comprendida mediante mitos y ritos.

Las instituciones de intercambio y el control (manifestaciones contables) surgen no como un hecho aislado, impersonal y funcional de la mecánica del mercado que procura la racionalidad y el cálculo; sino como un producto de la cosmovisión que hace que la vida sea una constante conjunción, una constante vecindad de la cosas, en la que el hombre es una parte dinámica supeditada al todo de la naturaleza.

La integralidad del conocimiento cobra un papel fundamental, es por eso que se hizo necesario mencionar las condiciones geográficas, las costumbres, tradiciones y prácticas de la cultura muisca para poder llegar a identificar el control que ejercían en sus relaciones económicas y sociales, si está bien llamarles así, puesto que aún no eran una ciencia y estaban íntimamente vinculadas a una lectura del mundo mítica.

Las formas de intercambio, en el caso de los muiscas el trueque, y las manifestaciones contables surgieron en yuxtaposición con toda la vida social y mística (mito – rito), lo cual quiere decir que estaban conformadas por el imaginario de la sociedad, que estaba apoyado en el mito y la categorías de valor, y en la materialización de ese imaginario que da paso a un tejido social que está colmado de simbolismos presentes en los ritos.

La Utilización del sentido del lenguaje, en sus primeras formas, cómo descripción de las cosas, basándose en el símbolo y no en la representación de un lenguaje codificado como el nuestro, es una herramienta para encontrar la forma en que los muiscas llevaban cuenta de los objetos que valoraban y su riqueza, es decir que, la historia de las cosas (el mito) explicaba el valor cualitativo de cada objeto para ser considera como medio de intercambio y tributación con los dioses y otros hombres.

La relación jeque-contador, como representación de la responsabilidad rescata la labor social que tiene este último, siendo la persona en la que se deposita el cuidado de la riqueza cualitativa y cuantitativa que posee una sociedad.

Referencias

(s.f.).

Cárdenas, T., & Cleef, A. (16 de Octubre de 2015). *Biblioteca Virtual Luis Ángel Arango* . Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/faunayflora/paramo/para214.htm

Eliade, M. (1999). Mito y Realidad. Barcelona: Kairós S.A.

Foucault, M. (2005). Las Palabras y Las Cosas . México D.F: Siglo XXI Editores.

Kalmanovitz, S. (2011). *Nueva Historia Económica de Colombia.* Bogotá: Penguin Random House Grupo Editorial Colombia.

PEREZ, P. (1990). *BIBLIOTECA VIRTUAL LUIS ÁNGEL ARANGO.* Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/publicacionesbanrep/bolmuseo/1990/abjn27/abjn02c.htm

Rengifo, L. (2011). El Dinero y las Prácticas Contables en las Sociedades Primitivas. Una Aproximación Histórica. *Tendencias Contables Contemporáneas*, 54.

Rodríguez, J. (2011). Los Chibchas: Hijos del Sol, la Luna y los Andes. Bogotá: Instituto de Desarrollo Urbano: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Humanas. Departamento de Antropología.

Sánchez, C. (2004). Las Máscaras del dinero. El Simbolismo social de la riqueza. México: Anthropos Editorial.

Contribuyentes del Centro de El Pitillal en el Municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco ante la Contabilidad Electrónica

Francisco Ríos Gallardo[1]
Miguel Ángel Velázquez Ruíz[2]
María Suhéi Ríos Medina[3]

[1]Universidad de Guadalajara / Centro Universitario de la Costa - Departamento de Estudios Administrativo - Contables, riosgallardo@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Departamento de Estudios Administrativo - Contables, velazruiz2001@hotmail.com
[3]Universidad de Guadalajara / Centro Universitario de la Costa - Departamento de Estudios Administrativo - Contables, suheirios@gmail.com

Vallarta del Estado de Jalisco ante la Contabilidad Electrónica

Resumen

Planteamiento del Problema

En los últimos años se ha dado un incremento de comercios en el centro del poblado El Pitillal en comparación a otros poblados del municipio e incluso a Puerto Vallarta. Siendo comercios de tamaño pequeño y mediano, algunos contribuyentes están obligados a presentar la contabilidad electrónica a partir del 2015 y se difiere para otros hasta el 2016 dependiendo de sus ingresos, por ello necesitan llevar los registros y asientos contables a través de medios electrónicos e ingresar de forma mensual su información contable a través de la página de internet del SAT (Servicio de Administración Tributaria). Con la presente investigación se desea conocer el estado actual de los contribuyentes de esa zona de El Pitillal, ante la implementación de la contabilidad electrónica junto con la problemática que ésta requiere; si cuentan con información suficiente al respecto o dificultades al efectuarla. Es de suma importancia que se realice correctamente el procedimiento de la contabilidad electrónica para la autoridad y la revisión del cumplimiento de pago en las obligaciones fiscales.

Metodología

Para obtener la información del marco teórico se consulto en libros con diferentes autores, diversas disposiciones fiscales y en las nuevas leyes relacionadas a la contabilidad electrónica. Durante ésta investigación, en el área de estudio de El Pitillal se realizara la técnica denominada encuesta, mediante la aplicación de un instrumento para recabar información llamado cuestionario que consta de 20 preguntas sobre el conocimiento de la contabilidad electrónica, mismo que se aplicara a los contribuyentes de la zona. Así mismo, siendo anónima dicha encuesta, se recabaran datos generales del contribuyente como: la calle en donde se encuentra su establecimiento, tipo de contribuyente, régimen de tributación y tipo de actividad entre otros. Esto con la finalidad de poder comparar los establecimientos base a dicha información ob. El resultado de las encuestas se revisara y se concentrara en una base de datos, donde se realizaran los gráficos correspondientes para analizar e interpretar las respuestas, con el propósito de conocer la

situación que prevalece en la zona objeto de estudio.

Resultados

Con los resultados obtenidos de la presente investigación, primeramente se compartirán con los actores de la misma, como también con las diferentes instancias de las autoridades fiscales, así como también con los académicos y estudiantes del Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara y en cualquier otro espacio donde se nos permita hacer la presentación de los mismo.

Palabras Clave: Contribuyentes, Contabilidad Electrónica, Medios Electrónicos y Registros Contables

Taxpayers of the Center of The Pitillal in the Municipality of Puerto Vallarta in the State of Jalisco to the Electronic Accounting

Abstract

Approach to the Problem

In recent years an increase of shops had been in the Centre of the town the Pitillal compared to other towns of the municipality and even Puerto Vallarta. Being small and medium-sized businesses, some taxpayers are required to submit electronic accounting from 2015 and it differs for others until 2016 depending on your income, therefore need to take records and accounting entries through electronic means and enter your accounting information through the website of the SAT (tax administration service) on a monthly basis. With this research, you want to know the current status of the taxpayers of this area of the Pitillal, before the implementation of the electronic accounting along with the problem that it requires; If they have information sufficient to respect or difficulties in making the. It is of utmost importance to occur correctly electronic for authority accounting procedure and review of compliance with tax obligations payment.

Methodology

For the information of the theoretical framework will consult in books with different authors, various provisions in the new legislation related to the electronic accounting and tax. During this research, in the area of study of The Pitillal was made the technique known as survey, through the application of an instrument for gathering information called questionnaire which consists of 20 questions about the electronic accounting knowledge, same that applies to taxpayers in the area. Likewise, being such a anonymous survey, will seek general data of the taxpayer as: the street where is its establishment, types of taxpayer, tax regime and type of activity among others. This in order to compare settlements basis such information ob. The result of the polls should be revised and concentrate on a database, where the corresponding graphics were made to analyse and interpret the answers, in order to know the situation that prevails in the area under study.

Results

With the results of this research, first is share with the actors of the same, as also with the different instances of the tax authorities, as well as with academics and students from the Central University of the Costa of the University of Guadalajara and in any other space where it will allow us to make the presentation of the same.

Keywords: Taxpayers, Electronic Media, Electronic Accounting and Accounting Records

Introducción.

El Municipio de Puerto Vallarta es uno de los 125 municipios que conforman el Estado de Jalisco (Gobierno del Estado de Jalisco, 2015), dentro de dicho municipio se encuentra el poblado de El Pitillal, que es una de las cuatro delegaciones que integran el Municipio de Puerto Vallarta en el Estado de Jalisco.

En el centro del poblado del El Pitillal, en la década del 2001 al 2010 y lo que va de la presente, el comercio ha proliferado vertiginosamente a comparación de las demás delegaciones, así como del resto del municipio, inclusive de la propia cabecera municipal, que es Puerto Vallarta.

Con el incremento del comercio, se deduce necesariamente un aumento en el número de contribuyentes, mismos que deben estar inscritos ante las diferentes autoridades fiscales, como son: la Municipal, la Estatal y la Federal, así como también en las instituciones de Seguridad Social, como los son: El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), entre otros.

Al estar inscritos los negocios ante estas dependencias, las diferentes leyes los obliga a llevar cuanta y razón de todas y cada una de las actividades que realicen, mediante registros analíticos que reflejen la naturaleza de la operación realizada, con la finalidad de determinar las contribuciones que deben de pagar a las diferentes autoridades fiscales.

Además deberán llevar registros, de las operaciones realizadas con otros contribuyentes de índole laboral, ya que con ellos, se generan las contribuciones de seguridad social, pagadas estas por los trabajadores y también por los patrones.

Desarrollo de la Investigación

Planteamiento del Problema.

En la presente investigación se procura saber la problemática que enfrentan los contribuyentes del primer cuadrante del centro del poblado de El Pitillal ante implementación de la Contabilidad Electrónica a los contribuyentes a partir de 2015, con un diferimiento para el 2016 en algunos de ellos.

El área donde se aplicara dicha investigación será el centro del poblado de El Pitillal, considerando las siguientes calles: al Norte; del primer cuadrante del centro a la calle 20 de noviembre, al Sur; del primer cuadrante del centro a la calle 5 de mayo, al Oriente; del primer cuadrante del centro a la calle Vicente Guerrero y al Poniente; del primer cuadrante del centro a la calle Hidalgo.

Tomando en consideración el número de negocios concentrados en dicha zona se valoro

viable para realizar la referida investigación, en virtud de que la mayoría de los contribuyentes ubicados ahí son de medianos a pequeños contribuyentes. Además no solamente es la Contabilidad Electrónica, sino que la problemática de los elementos que deben integrar la contabilidad para efectos de estar en posibilidades de implementar dicha contabilidad.

La contabilidad electrónica elaborada y enviada por los contribuyentes será para la autoridad de vital importancia en la fiscalización del cumplimiento de las obligaciones fiscales, o darles indicios a las autoridades fiscales de incumplimiento del pago de contribuciones por parte de los contribuyentes.

El cumplir con las obligaciones fiscales, las encontramos fundadas en la Constitución Federal de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 31 fracción IV, que enuncia lo siguiente ...***contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes***..., (C. de la U. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2014), además, en el Congreso de la Unión se legislan disposiciones fiscales específicas (LEYES) donde se establecen cuales contribuciones deben de cubrir los contribuyentes para sufragar el gasto público.

Por lo anterior, se enuncia el planteamiento del problema, en los siguientes términos:

¿Cuál es la realidad de los contribuyentes del centro del Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, en la implementación de la Contabilidad Electrónica?

Importancia y Justificación del Proyecto.

La presente actividad de investigación a desarrollar, se reconocerá la situación que prevalece con los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, por la implementación de la Contabilidad Electrónica originada de las actividades realizadas, como lo establece el Código Fiscal de la

Federación (C. de la U. Código Fiscal de la Federación, 2013).

De la misma manera, la diferentes leyes fiscales especificas, obligan a los contribuyentes a llevar contabilidad como lo establece el código manifestado en el párrafo anterior; las mencionadas leyes fiscales especificas, son: la Ley del Impuestos Sobre la Renta (C. de la U. Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2013), la Ley del Impuesto al Valor Agregado (C. de la U. Ley del Impuesto al Valor Agregado, 2013), asi como la (C. de la U. Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios, 2015), entre otas.

La inobservancia de las disposiciones fiscales relacionadas con la contabilidad electrónica, podría ubicar a los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, en una situación de incumplimiento, pudiendo desencadenar en el pago de multas por la infracción cometida ante el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Lo anterior, se podría agravar, si no se paga y se corrige la situación, llegando con ello, inclusive a embargos, intervenciones, o en el último de los casos, remate de los bienes embargados. En caso de reincidencia se podría agravar el incumplimiento con el incremento de las multas impuestos o inclusive la clausura del local por la no implementación de la contabilidad electrónica.

Objetivos de la investigación.

Objetivo General

Con la presente investigación de los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, se pretende logar como objetivo General, lo siguiente:

Conocer el estado actual de los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, en la implementación de la Contabilidad Electrónica.

Así mismo, de igual manera, también se pretende lograr los siguientes objetivos particulares:

Objetivos particulares:

- 1.- Identificar los contribuyentes del área a investigar.
- 2.- Señalar los conocimientos en la aplicación de la Contabilidad Electrónica de los contribuyentes.
- 3.- Distinguir los contribuyentes que enviaran la información de la contabilidad electrónica vía buzón tributario o mis cuentas
- 4.- Mencionar la problemática operativa en la implementación de la Contabilidad Electrónica.
- 5.- Investigar la capacitación y adiestramiento para la ejecución de la Contabilidad Electrónica.
- 6.- Manifestar los elementos económicos por la implementación de la Contabilidad Electrónica.

Con el logro del objetivo general, así como de los objetivos específicos o particulares, lograría obtener e identificar la problemática de la implementación de la Contabilidad Electrónica de los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, los cuales servirían testimonio y fundamento para auxiliar a los contribuyentes de dicha área que tengan problemas, así como ejemplificar en forma detallada la mecánica en la implementación de la contabilidad electrónica a que están obligados, según las leyes fiscales vigentes.

Marco Teórico y Metodología.

Las disposiciones del Código Fiscal de la Federación vigente hasta el 31 de diciembre de 2013, en relación a la contabilidad, en su artículo 28 fracción I, obligaba a los contribuyentes a llevar los sistemas y registro contables de sus operaciones, de conformidad el Reglamento de dicho Código. En el Reglamento del Código Fiscal de la

Federación, en su artículo 29, establecía entre otras cosas lo siguiente – *los sistemas y registros contables deberán llevarse por los contribuyentes mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro o procesamiento que mejor convenga a las características particulares de su actividad* - , con ello, permitía al contribuyente adaptar su contabilidad a sus necesidades.

Así mismo, en el mismo Reglamento del Código, en su artículo 30, establecía la opción de realizar esos registros optativamente, como se menciona a continuación – *los contribuyentes podrán llevar su contabilidad usando indistintamente o de manera combinada el sistema de registro manual, mecánico o electrónico* – o sea, que podían utilizar uno, otro o armonizados.

Para el año 2014, la autoridad fiscal cambia la metodología de llevar el registro y control de las operaciones de los contribuyentes, ya no manual, ni mecanizado, ahora a partir del 01 de enero de 2014, propuso al Congreso de la Unión mediante iniciativa y exposición de motivos, reforma al Código fiscal de la Federación en su artículo 28 fracción III, que

establece lo siguiente – *Los registros o asientos que integran la contabilidad se llevarán en* ***medios electrónicos*** *conforme lo establezcan el Reglamento de este Código y las disposiciones de carácter general que emita el Servicio de Administración Tributaria. La documentación comprobatoria de dichos registros o asientos deberá estar disponible en el domicilio fiscal del contribuyente* – (C. de la U. Código Fiscal de la Federación, 2013). Esto es la **Contabilidad Electrónica**.

Fue entonces, que a partir de del 01 de enero de 2014 se establece la obligación de implementar y llevar la contabilidad de las entidades económicas en medios electrónicos, de igual manera, el insumo primordial para ella son los comprobantes que amparan las operaciones, que necesariamente deben ser Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI), llamada también factura electrónica (SHCP Resolución Miscelanea Fiscal 2014, 2013), mismo, que es un comprobante digital, con su inseparable XML, siendo un lenguaje que permite organizar y etiquetar información contenida en los

documentos.

La obligación de implementar y llevar la contabilidad electrónica, fue diferida por la autoridad fiscal, en la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014 (SHCP Resolución Miscelanea Fiscal 2014, 2013), en su artículo transitorio cuadragésimo tercero de la misma; para ser cumplida en el mes de julio de 2014

El 4 de julio de 2014 se publica y aclaran en el Diario Oficial de la Federación, las disposiciones fiscales donde se establece la obligación de llevar la contabilidad en sistemas electrónicos con la capacidad de generar archivos en formato XML (SHCP SEGUNDA Resolución de modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014, 2014). Donde se ogliga a implementar y aplicar lo siguiente:

a).- Catálogo de cuentas, con el código agrupador del SAT, conforme al Anexo 24 apartado A y B.

b).- Balanza de comprobación; saldos iniciales, movimientos del periodo y saldos finales de todas las cuentas y la balanza de cierre del ejercicio con ajustes, conforme al Anexo 24, apartado C.

c).- Información de las pólizas generadas a detalle por transacción, cuenta, subcuenta y partida, así como sus auxiliares. Con su CFDI y XML, conforme al anexo 24, apartado D.

Para lo anterior, la autoridad fiscal establece las siguientes fechas para su cumplimiento:

I.- En el supuesto del inciso a) Catálogo de Cuentas, por única vez en el primer envío y cada vez que dicho catálogo sea modificado.

II.- En el supuestos del inciso b) Balanzas de comprobacion mensuales.

Tabla 1 Plazos Balanza de comprobacion mensuales

Tipo de contribuyente	Plazo de envío
Personas morales	A más tardar el día 25 del mes inmediato posterior
Personas físicas	A más tardar el día 27 del mes inmediato posterior

Fuente: Propia.

III.- En el supuestos del inciso b) Balanzas de cierre del ejercicio.

Tabla 2 Plazos Balanzas de cierre del ejercicio

Tipo de contribuyente	Plazo de envío
Personas morales	A más tardar el día 20 de abril del ejercicio inmediato posterior
Personas físicas	A más tardar el día 22 de mayo del ejercicio inmediato posterior

Fuente: Propia.

IV.- En el supuesto del inciso c) Información de las pólizas cuando sean requeridas por la autoridad fiscal.

Durante todo el año 2014 la autoridad fiscal estuvo difiriendo la obligación de implementar y aplicar la contabilidad electrónica, mediante la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014 con sus respectivas modificaciones desde la Primera Modificación a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014 hasta la Séptima Modificación a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014

Fue en la Séptima Modificación a la Resolución Miscelánea Fiscal 2014, en su Resolutivo TERCERO, la autoridad fiscal modifica las fechas y tipo de contribuyentes, la obligatoriedad de enviar la información de la contabilidad:

Para el El Catálogo de Cuentas y la primer Balanza de Comprobacion;

Tabla 3 Plazos El Catálogo de Cuentas y la primer Balanza de Comprobacion

Tipo de contribuyente	Plazo de envío
Instituciones que componen el sistema financiero.	A partir del 1 de enero de 2015
Personas morales y físicas con ingresos iguales o superiores a 4 millones de pesos en el ejercicio 2013.	A partir del 1 de enero de 2015

Fuente: Propia.

Tabla 4 Plazos El Catálogo de Cuentas y la primer Balanza de Comprobacion

Tipo de contribuyente	Plazo de envío
Personas morales y físicas con ingresos inferiores a 4 millones de pesos en el ejercicio 2013.	A partir del 1 de enero de 2016
Personas morales y físicas AGAPES.	A partir del 1 de enero de 2016
Personas morales con fines no lucrativos.	A partir del 1 de enero de 2016

Contribuyentes que se inscriban al RFC durante el ejercicio 2014 ó 2015.	A partir del 1 de enero de 2016

Fuente: Propia.

De igual manera, Séptima Modificación a la Resolución Miscelánea Fiscal 2014 Resolutivo CUARTO la autoridad fiscal modifica las fechas y tipo de contribuyentes, la obligatoriedad de enviar la información de la contabilidad:

Para las Balanzas de cierre del ejercicio;

Tabla 5 Plazos Las Balanzas de cierre del ejercicio

Tipo de contribuyente	Plazo de envío
Instituciones que componen el sistema financiero.	A partir del 1 de enero de 2015
Personas morales y físicas con ingresos iguales o superiores a 4 millones de pesos en el ejercicio 2013.	A partir del 1 de enero de 2015

Fuente: Propia.

Tabla 6 Plazos Las Balanzas de cierre del ejercicio

Tipo de contribuyente	Plazo de envío
Personas morales con ingresos inferiores a 4 millones de pesos en el ejercicio 2013.	A partir del 1 de enero de 2016
Personas físicas.	A partir del 1 de enero de 2016
Personas morales y físicas AGAPES.	A partir del 1 de enero de 2016
Personas morales con fines no lucrativos.	A partir del 1 de enero de 2016
Contribuyentes que se inscriban al RFC durante el ejercicio 2014 ó 2015.	A partir del 1 de enero de 2016

Fuente: Propia.

Así mismo, mediante Comunicado de prensa 043/2015 (Anexo No. 1), la Secretaria de Hacienda y Crédito Público a través del Servicio de Administración Tributaria difiere al 30 de abril de 2016 para la entrega de la Contabilidad Electrónica, argumentando, para que los contribuyentes puedan tener el tiempo suficiente para integrar los archivos de su Contabilidad Electrónica relativos al Catálogo de Cuentas y la Balanza de Comprobación de los meses de enero y febrero 2015, tendrán hasta el 30 de abril de 2015 para enviarlos.

Toda la información enviada al Servicio de Administración Tributaria, será a través del Buzón tributario de cada uno de los contribuyentes.

Conceptos Básicos.

Es necesario conocer la definición del concepto de contabilidad por algunos autores, para poder entender la definición de la Contabilidad Electrónica establecida en la normatividad fiscal a partir de 2014 que fue diferida por la autoridad fiscal mediante la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014, así como en sus siete Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014.

El concepto de contabilidad, los autores la han definido de diferente manera:

Contabilidad es la técnica de captación, clasificación y registro sistemático de las operaciones de una entidad para producir información oportuna, relevante y veraz (Cardenas, 2004, p. 162).

Contabilidad es el registro e información de las transacciones u operaciones (Kohler, 1974, p. 109)

Contabilidad es aptitud de las cosas para poder reducirlas a cálculo. Sistema adoptado para llevar las cuentas en los establecimientos públicos y particulares (ARISTOS, 1972, p. 158)

Contabilidad es una rama de la contaduria que obtiene informacion financiera sobre las transacciones que celebran las entidades economicas (Elizondo, 2003, p. 61)

Contabilidad es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad y que producen sistemática y estructuradamente información financiera (CINIF, 2015 p. 9 numeral 3 NIF A - 1).

Ahora bien, las disposiciones legales y fiscales relacionadas a la contabilidad, el Código Fiscal de la Federación hasta el 2013, por un lado no la conceptualiza, sino que la reglamenta.

Reglas de la Contabilidad, las personas observaran las siguientes reglas (Calvo, 2013 Art. 28):

- Llevar sistemas y registros contables.
- Los registros contables serán analíticos.
- Los registros de las actividades deberán efectuarse dentro de los dos meses siguientes.
- Llevar la contabilidad en el domicilio fiscal.
- Llevar un control de inventarios de mercancías, materias primas, productos en proceso y productos terminados.
- Llevar controles volumétricos.

Además, el Código Fiscal de la Federación establece, que elementos deben incluirse en la contabilidad, dentro de los que menciona, a los siguientes:

- Los registros contables.
- Los registros fiscales.
- Los registros y libros fiscales.
- Los registros y libros sociales.

Así mismo, el mismo código señala, que se entenderá como contabilidad, cuando se refieran a:

- Los papeles de trabajo de; los sistemas y registros contables, de las cuentas especiales, de los registros contables y fiscales, de los registros y libros fiscales y sociales.
- Los comprobantes fiscales o documentación comprobatoria de ingresos y deducciones.
- Las maquinas registradoras de comprobación fiscal.
- Los equipos o sistemas electrónicos de registro fiscal y sus respectivos registros, además de la documentación comprobatoria de los asientos respectivos.

Como se puede observar, para la autoridad fiscal y las disposiciones fiscales, no define a la contabilidad, sino que establece reglas para realizarla, como lo menciona el artículo 28 del Código Fiscal de la Federación vigente hasta el 31 de diciembre de 2013. Además,

obliga a considerar en la contabilidad los procedimientos, procesos y sistemas utilizados para llevar realizar los registros respectivos.

Existen otras disposiciones fiscales y jurídicas en donde se menciona la contabilidad, no como definición, sino como una obligación, siendo estas entre otras, las siguientes:

- Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- Ley del Impuestos Especial Sobre Producción y Servicios.

Código de Comercio.

- Ley General de Sociedades Mercantiles.

En la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la obligación de llevar contabilidad a los contribuyentes se encuentra en los artículos: para las personas morales los Art. 76 y fracción I y 86 fracción I, para las personas físicas los Arts. 110 fracciones II, 112 fracciones III y 118 fracciones II (C. de la U. Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2013).

Respecto a la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la referida obligación de llevar contabilidad a los contribuyentes se establece en el Art. 32 fracción I (C. de la U. Ley del Impuesto al Valor Agregado, 2013).

En relación a la Ley del Impuestos Especial Sobre Producción y Servicios, la mencionada obligación de llevar contabilidad a los contribuyentes se encuentra en el Art. 19 fracción I (C. de la U. Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios, 2015)

El Código de Comercio, al igual que las leyes fiscales, no define a la contabilidad, sino que establece como debe llevarse la contabilidad, así lo mencionan el Art. 16 fracción III, Arts. 33 al 35 (C. de la U. Código de Comercio, 2014)

Por último, dentro del grupo de otras disposiciones fiscales y jurídicas mencionadas anteriormente, donde se habla de la contabilidad, es en la Ley General de Sociedades Mercantiles, pero no de su definición, sino de responsables de la contabilidad, en donde menciona, lo siguiente…. *son responsables de la contabilidad los Socios y*

Administradores…., como así lo establecen en sus artículos 47 y 158 fracción III respectivamente (C. de la U. Ley General de Sociedades Mercantiles, 2014).

En la Primera Reunión Bimestral 2015 de Síndicos del día 26 de febrero de 2015 correspondiente al Programa Síndicos del Contribuyente, coordinada por la Administración Local de Servicios al Contribuyente (ALSC) en Puerto Vallarta, Jalisco; dependiente del Servicio de Administración Tributaria y esta a su vez de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público. Entre la documentación entregada, se encontraba un folleto alusivo a la Contabilidad Electrónica (Anexo No. 2), en el interior del mismo viene una definición de contabilidad electrónica, misma que dice lo siguiente – *La contabilidad electrónica es el registro en formatos electrónicos de las operaciones financieras que realiza una empres o una persona* – (ALSC, 2015)

Hipótesis.

Para realizar el presente proyecto de investigación se establece la siguiente hipótesis de trabajo:

Desconocen los contribuyentes los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, los alcances de la Contabilidad Electrónica, a pesar del esfuerzo las autoridades fiscales.

Con la hipótesis de trabajo anterior, se supone que los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, cumplen con la implementación y la aplicación de la Contabilidad Electrónica como lo establece el Código Fiscal de la Federación, el Reglamente del Código Fiscal de la Federación y las demás disposiciones fiscales vigentes.

Con la presente investigación nos permitirá comprobar el complimiento mencionado, en el caso que no se cumpla, se conocerá el porcentaje de cumplimiento.

Para los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del

Estado de Jalisco, con algún problema implementación y/o aplicación de la Contabilidad Electrónica, se les proporcionaría asesoría en forma general para subsanarla.

Método.

Los métodos que se aplicaran en esta investigación serán, los de: observación; descriptivo y no experimental a los documentos, datos e informes recabados para su revisión y análisis, con el propósito de obtener los resultados planteados.

La población sujeta a investigar será a los contribuyentes del centro en poblado de El Pitillal, considerando las siguientes calles: al Norte; del primer cuadrante del centro a la calle 20 de noviembre, al Sur; del primer cuadrante del centro a la calle 5 de mayo, al Oriente; del primer cuadrante del centro a la calle Vicente Guerrero y al Poniente; del primer cuadrante del centro a la calle Hidalgo.

En dicha área se realizara el trabajo, mediante la obtención, observación, revisión y análisis de los documentos, datos e informes obtenidos en el proceso de la misma mediante encuestas, recabados de los propios contribuyentes de dicha zona, con la finalidad de logar los resultados planteados en esta investigación.

También, para realizar este trabajo de investigación se utilizara la técnica denomina encuesta, mediante la aplicación del instrumento correspondiente, que es el cuestionario (Anexo No. 3), mismo que se aplicara a los contribuyentes sujetos al estudio en referencia.

Conclusiones

Con los resultados obtenidos de la presente investigación, primeramente se compartirán con los actores de la misma, así como también con las diferentes instancias de las autoridades fiscales; de la misma manera con los académicos y estudiantes del Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara y en cualquier otro espacio donde se nos permita hacer la presentación de los mismo.

Referencias Bibliográficas

Aranas, M.-A. P. (2011). Ortografía de la Lengua Española (Primera ed.). Madrid: EDIMAT.

Bernal, T. C. (2010). Metodología de la Investigación (Tercera ed.). Bogotá: Pearson. Bunge, M. A. (2013). La Ciencia, su Método y su Filosofía. Buenos Aires: LAETOLI.
C. de la U. Código Fiscal de la Federación. (09 de 12 de 2013). https://dof.terra.com.mx/anteriores/ejAnt_srch.asp?fecha=12/09/2013. (D. O. Federación, Editor) Recuperado el 09 de 04 de 2015, de https://dof.terra.com.mx/anteriores/ejAnt_srch.asp?fecha=12/09/2013: https://dof.terra.com.mx.

C. de la U. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (17 de 07 de 2014). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm. Recuperado el 24 de 02 de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm: http://www.diputados.gob.mx
C. de la U. Ley del Impuesto al Valor Agregado. (11 de 12 de 2013). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm. Recuperado el 26 de 02 de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm: http://www.diputados.gob.mx/.

C. de la U. Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios. (01 de 01 de 2015). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm. Recuperado el 26 de 02 de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm: http://www.diputados.gob.mx/.

C. de la U. Ley del Impuesto Sobre la Renta. (11 de 12 de 2013). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm. Recuperado el 26 de 02 de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm: http://www.diputados.gob.mx.

Gobierno del Estado de Jalisco. (04 de 03 de 2015).http://www.jalisco.gob.mx/jalisco/municipios/puerto-vallarta. Obtenido de http://www.jalisco.gob.mx/jalisco/municipios/puerto-vallarta: http://www.jalisco.gob.mx Gutiérrez, P. G. (2004). Metodología de las Ciencias Sociales II (Segunda ed.). México: Oxford.

Gutiérrez, P. G. (2004). Metodología de las Ciencias Sociales I (Segunda ed.). Mexico: Oxford.

Hernandez, Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos, Baptista, Lucio Pilar. (2006). Metodología de la Investigación (Cuarta ed.). México: McGraw Hill.

Omeba. (1993). Enciclopedia Jurídica Omeba (Vol. Tomo XXVI). Argentina: DRISKI. Reza, B. F. (1997). Ciencia, Metodología e Investigación. México: PEARSON. Salkind, N. J. (1999). Métodos de Investigación (Tercera ed.). México: Pearson.
Tamayo, y. T. (2002). Metodología Formal de la Investigación Científica (Segunda ed.). México: LIMUSA.

Tamayo, y. T. (2014). El Proceso de la Investigación Científica (Quinta ed.). México: LIMUSA.

UNAM, U. N. (1995). Diccionario Jurídico Mexicano (Vols. P - Z). México: Porrúa.

Anexo No. 1 Prorroga Contabilidad Electrónica Comunicado de prensa 0432015

SHCP | SAT Servicio de Administración Tributaria

Comunicado de prensa 043/2015

México, D. F. 6 de abril de 2015

Difiere SAT al 30 de abril la fecha para entrega de contabilidad electrónica

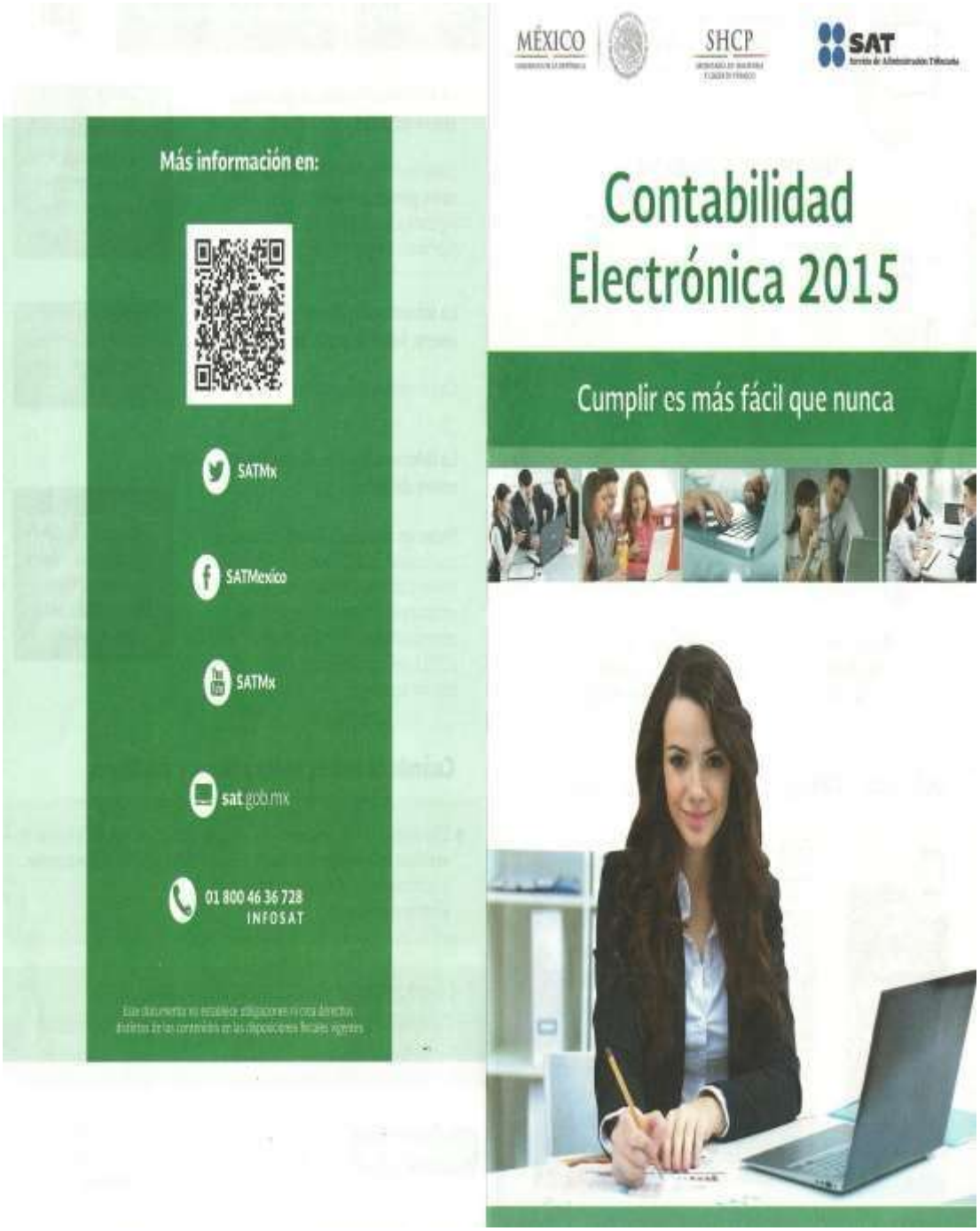
La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT), informa que con el fin de que los contribuyentes puedan tener el tiempo suficiente para integrar los archivos de su Contabilidad Electrónica relativos al catálogo de cuentas y la balanza de comprobación de los meses de enero y febrero, tendrán hasta el 30 de abril de 2015 para enviarlos.

Se invita a los contribuyentes a que realicen su envío con tiempo y si tienen dudas se acerquen a los canales de orientación del SAT en sat.gob.mx, Infosat y redes sociales.

--o--

Administración Central de Comunicación Institucional | Av. Hidalgo num. 77, módulo I, planta baja, col. Guerrero, c.p. 06300, del. Cuauhtémoc, México, D. F. | Tel. INFOSAT: 01 800 46 36 728 | 328 57 67 |

Anexo No. 2 SHCP Contabilidad Electrónica 2015



La contabilidad electrónica es el registro en formatos electrónicos de las operaciones financieras que realiza una empresa o una persona.
Quiénes están obligados
Las personas morales, incluidas aquellas con fines NO lucrativos.
Personas físicas con actividad empresarial, profesional o arrendamiento.
Quiénes NO están obligados
Personas físicas asalariadas y las que obtengan ingresos por intereses o ingresos esporádicos, como premios, enajenación de bienes, etcétera.
Contribuyentes de los regímenes de Arrendamiento, Servicios Profesionales (honorarios) e Incorporación Fiscal, siempre y cuando registren sus operaciones en Mis Cuentas.
Qué archivos integran la contabilidad electrónica
1. Catálogo de cuentas
Una sola vez y cada vez que sea modificado.
2. Balanza de comprobación
De forma mensual, en el segundo mes siguiente al que correspondan los datos.
3. Información de pólizas y auxiliares.
Sólo cuando el SAT necesite verificar información contable o la procedencia de devoluciones y compensaciones.
Cuándo se genera y envía el Catálogo de cuentas y la Balanza de comprobación
La información que se genera en enero de 2015
Contribuyentes del sistema financiero así como personas morales, y físicas con ingresos acumulables en 2013 iguales o superiores a cuatro millones de pesos.
Se envía a más tardar el 3 y 5 de marzo de 2015 para personas morales y personas físicas, respectivamente.
La información que se genera en enero, febrero y marzo
Contribuyentes que cotizan en la Bolsa de Valores.
Se envía cada trimestre a más tardar el 3 de mayo de 2015.
La información que se genera en enero de 2016
Personas morales y físicas con ingresos acumulables en 2013 menores a cuatro millones de pesos; del sector primario que optaron por presentar su declaración semestralmente o inscritas en 2014, 2015 o 2016, así como personas morales con fines no lucrativos.
Se envía a más tardar el 3 y 5 de marzo de 2016 para personas morales y personas físicas, respectivamente.
Cuándo se entregan las pólizas y auxiliares
Sólo cuando el SAT necesite verificar información contable o la procedencia de devoluciones y compensaciones.
Sólo se enviará información de 2015 y años subsecuentes.
Cómo generar los archivos por enviar
Con la herramienta gratuita del SAT, disponible a partir de febrero de 2015, o con uno de los proveedores de servicios.
Cómo se entrega
La contabilidad electrónica se envía a través del Buzón Tributario, en el apartado Contabilidad electrónica, con firma electrónica.

Anexo No. 3 Cuestionario Los contribuyentes del centro de El Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del Estado de Jalisco, ante la Contabilidad Electrónica.

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA

DIVISION DE ESTÚDIOS SOCIALES Y ECONÔMICOS

PROYECTO: LOS CONTRIBUYENTES DEL CENTRO DE EL PITILLAL EN EL MUNICIPIO DE PUERTO VALLARTA DEL ESTADO DE JALISCO, ANTE LA CONTABILIDAD ELECTRÓNICA.

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ADMINISTRATIVO - CONTABLES

El presente cuestionario es anónimo y voluntario, tiene como objetivo general, recoger información relacionada con la situación fiscal de los contribuyentes del centro del Pitillal en el municipio de Puerto Vallarta del estado de Jalisco, con la implementación y aplicación de la contabilidad electrónica.

Los datos y resultados de la investigación se manejaran de manera seria y confidencial salvaguardando la integridad de los actores.

DATOS GENERALES

I.- Domicilio.
Calle:

II.- Tipo de contribuyente.
Persona Físicas Persona Moral

III.- Régimen de tributación.
Régimen General Régimen de Incorporación Fiscal

IV.- Tipo de actividad.
Industrial Comercial Servicios

V.- Clase de actividad.

Especifique:

VI.- Que antigüedad tienen en su negocio

1 a 3 años	3 a 6 años	6 a 9 años	9 a 12 años	12 a 15 años	15 o más años

VII.- Cual es su ingreso promedio diario

0.00 a 1,500.00	1,500.01 a 2,500.00	2,500.01 a 3,500.00	3,500.01 a 4,500.00	4,500.01 a 5,500.00	5,500.01 o mas

CUESTIONARIO

Por favor, conteste correctamente las preguntas mencionadas a continuación:

1.- ¿Que significan las siglas S.H.C.P.?

Secretaria de Hermandad de Contadores Públicos | Senado Honorable de Cobros Provisionales | Secretaria de Hacienda y Crédito Publico | Servicios Hacendarios de Cobros y Pagos

2.- ¿Que significan las siglas SAT?

Secretaria de Aduanas Tributaria | Senado Actual Tributario | Servicio Aduanal Transparente | Servicio de Administración Tributaria

3.- ¿Sabe que es la contabilidad electrónica?

Si | No | Conozco poco

4.- ¿Sabe cuál es el objetivo de la contabilidad electrónica?

Recaudar más impuestos | Evitar la evasión de impuestos | Ayudar a los contribuyentes en su organización

5.- ¿Sabe desde cuando se obliga a llevar contabilidad electrónica?

2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017

6.- ¿Sabe si está obligado a implementar y aplicar la contabilidad electrónica?

Si | No | Desconozco

7.- ¿Tiene implementada y aplicada la contabilidad electrónica en su negocio?

Si | No

8.- ¿Se preparo para la implementación y aplicación de la contabilidad electrónica?

Si | No

9.- ¿Sebe que debe enviar la información de la contabilidad electrónica a la autoridad fiscal?

Si | No

10.- ¿Se quebrantaron sus finanzas en la implementación y aplicación de la contabilidad electrónica?

Si | No

11.- ¿Qué requerimientos necesito para implementar la contabilidad electrónica?

Ninguno | Más Personal | Mas equipo

12.- ¿De dónde salió el recurso para la adquisición de equipo en la implementación de la contabilidad electrónica?

Negocio | Deuda | Préstamo

13.- ¿Ha tomado algún tipo de capacitación relacionado con el uso de la contabilidad electrónica?

Por mi mismo(a) | Con el proveedor | En el SAT

14. ¿Sabías que el Servicio de Administración Tributaria (SAT) proporciona asesaría gratuita para la contabilidad electrónica?

Si No Desconozco

15.-¿Conoceslosbeneficiosdelacontabilidadelectrónica?

Si No Desconozco

16.- ¿Disminuyo la carga administrativa por la implementación de la contabilidad electrónica?

Si No igual

17.-¿Enquéleimpactomáslaimplementacióndelacontabilidadelectrónica?

Económico Laboral Administrativo

18.-¿Sabequeloscomprobantesfiscalesyanosonenpapel?

Si No Desconozco

19.-¿Comodebenserloscomprobantesparaqueseandeducibles?

Comprobantes Fiscales Digitales por Internet Facturas PDF

20. ¿Le gustaría recibir Orientación Fiscal Gratuita?

Si No

GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

Suspensión de la Patente Aduanal y el Proceso de Cancelación en el Marco Legal Mexicano

María Guadalupe Almada Quintero [1]
Armando Medina Wahnnatah[2]
Irma Araceli Tonopomea Ozuna[3]

[1]Universidad Estatal de Sonora - Unidad Académica Navojoa, magaq@hotmail.com
[2]Instituto Tecnológico de Sonora - Campus Navojoa, licarmandomedinaw@hotmail.com
[3]Universidad Estatal de Sonora - Unidad Académica Navojoa, tonopomea0310@hotmail.com

Suspensión de la Patente Aduanal y el Proceso de Cancelación en el Marco Legal Mexicano

Resumen

En este trabajo se practica un análisis documental al marco normativo del comercio exterior, se establecen conceptos fundamentales de la aduana, se define la figura del agente aduanal, los requisitos que se deben cumplir para obtener la patente aduanal, las responsabilidades que conlleva, se realza la Ley aduanera como ordenamiento regulador de las funciones del agente aduanal, en el otorgamiento de atribuciones y obligaciones. Se practica además un análisis comparativo con el marco legal en materia de aduanas de Panamá y Chile con la finalidad de documentar los hallazgos relacionados con la suspensión del agente aduanal en el proceso de cancelación de su patente.

Palabras clave: Marco legal, agente aduanal, patente

Suspension of Customs and Patent cancellation process in the single-minded and loyal Mexican Frame

Abstract

This paper is about a job that presents a documentary analysis of the regulatory framework of foreign trade, where fundamental concepts are established in customs and the figure of the Customs agent is defined. The requirements that must be met for the customs patent, the responsibilities that enhance the customs Act as a regulatory system on the functions that should be met by the agent in the granting of powers and duties. It also plays a comparative analysis of the legal framework for customs of Panama and Chile in order to document situations related to the suspension of customs agents in the process of cancellation of its patent.

Keywords: The Legal Frame, customs agent, patent

Introducción

La historia del hombre está vinculada a las transacciones comerciales, este intercambio de mercancías ha generado la necesidad de una persona que apoye al estado en el control de dichos intercambios comerciales.

Beltrán (2013) refiere que durante 1927 en la presidencia con Álvaro Obregón se reconoció la importancia de los agentes aduanales en apoyo a la economía del país, ese mismo año se expidió una nueva ley de aduanas estableciendo que el carácter de agentes era para las personas que fueran autorizadas tanto por la dirección general de aduanas como por el ejecutivo federal. Los agentes aduanales tuvieron para con el fisco responsabilidad solidaria en todas las operaciones en las que intervinieran y las sanciones por cumplimiento con sus obligaciones consistieron en multas, suspensión y hasta revocación de la patente aduanal.

De estas disposiciones se deduce el hecho de que el fisco encontró que el agente aduanal no sólo era un excelente auxiliar de los importadores y exportadores de mercancías, sino que podría ser también un eficaz colaborador suyo, es por esto que el 6 de marzo de 1928, se expidió el reglamento que contenía las regulación antes comentada, constó de 63 artículos, en los que se precisaron de manera clara los aspectos diferentes de la función del agente aduanal. Los derechos así como las responsabilidades han cambiado desde su origen hasta la época actual, la Secretaria de Hacienda actualmente requiere de agentes aduanales íntegros y profesionales que sean unos coadyuvantes de confianza en materia de comercio exterior, frente al grave problema que representa las actuaciones indebidas en materia de comercio exterior, las instituciones encargadas de la procuración de justicia han respondido con acciones que han pretendido atacarla de manera eficiente y oportuna

Ante la apertura económica de México al comercio exterior, a finales de los ochenta fue indispensable establecer un servicio aduanero que controlara la creciente entrada y salida de mercancías del país, estas se establecieron no solo en las fronteras sino en aquellos lugares donde la demanda comercial lo requiriera.

Se crearon diferentes métodos de control como: selección aleatoria, selección automatizada en los reconocimientos o dicho de otro modo el semáforo fiscal. Se reformaron figuras también importantes como los agentes aduanales cuya responsabilidad ha sido; clasificar, determinar el valor en aduana y verificar el origen de las mercancías, así la autoridad simplemente verifica el cumplimiento de estas obligaciones.

Desarrollo

El Agente Aduanal y el Ejercicio de su Profesión

Actualmente la figura del agente aduanal es legislada primordialmente por la Ley Aduanera, las reglas generales en materia de comercio exterior se refieren a la persona física autorizada por la secretaría, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta Ley.

En relación a lo anterior, resulta conveniente citar que los requisitos para ser un agente aduanal se encuentran en el numeral 159 de la Ley Aduanera mismo que a continuación se transcribe:

l. Ser mexicano por nacimiento en pleno ejercicio de sus derechos.
II. No haber sido condenado por sentencia ejecutoriada por delito doloso y en el caso de haber sido agente o apoderado aduanal, su patente o autorización no hubieran sido canceladas.
III. Gozar de buena reputación personal.
IV. No ser servidor público, excepto tratándose de cargos de elección popular, ni militar en servicio activo.
V. No tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado y colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción de la patente.
VI. Tener título profesional o su equivalente en los términos de la ley de la materia.
VII. Tener experiencia en materia aduanera, mayor de tres años.
VIII. Exhibir constancia de su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.
IX. Aprobar el examen de conocimientos que practique la autoridad aduanera y un examen Psicotécnico.

Cubiertos los requisitos anteriores, la secretaría otorgará la patente al interesado en un plazo no mayor de cuatro meses. Dicha patente es personal e intransferible y la secretaría podrá expedir, a petición del interesado, patentes de agente aduanal que legitimen a su titular para

promover únicamente el despacho de mercancías cuyas fracciones arancelarias se autoricen en forma expresa. Para obtener dicha patente se deberá cumplir con los requisitos a que se refiere el artículo mencionado (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2014).

El Agente Aduanal en la Legislación Mexicana

En el marco legal mexicano se contempla la opcionalidad en el uso de los servicios de un agente aduanal, no obstante, más del 90% de las operaciones de comercio exterior se llevan a cabo a través de estos profesionales, sobre todo por la competitividad y el valor agregado que pueden ofrecer a las empresas, y porque es el único que de manera constante interactúa con transportistas, agentes navieros, almacenes, autoridades reguladoras, aduanas, bancos, importadores, exportadores, aseguradoras, compañías maniobristas, entre otros, coordinando a todos los actores de la cadena logística y haciendo que los flujos de mercancía se muevan.

El 46% del IVA total en México es recaudado en las aduanas por los agentes aduanales quienes inciden en los niveles de la competitividad sistémica internacional, constituyéndose así en un factor clave para el desarrollo y la productividad nacional.

En México las empresas de servicios aduanales son propiedad de los agentes aduanales, estas empresas sirven de apoyo a la gestión fundamental de los agentes, pero la responsabilidad absoluta del despacho recae en la persona física que ha recibido una autorización denominada patente para actuar en la representación legal de sus clientes es por esto que se considera al agente aduanal como un empresario. El agente aduanal crea una infraestructura laboral para poder proveer el servicio de agencia aduanal siendo estos empleos dependientes de la patente del profesionista para poder proveer el servicio (Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana, 2015).

Es evidente que el agente aduanal es una de las figuras más importantes en el ambiente aduanero y con mayores responsabilidades, toda vez que es la única persona que puede llevar a cabo los actos y formalidades del despacho aduanero de mercancías por cuenta de diversos importadores o exportadores.

A decir de Rohde (2013) el agente aduanal será autorizado mediante una patente, que significa al documento librado por la autoridad competente que permite el desempeño de un empleo, el ejercicio de una profesión o el desempeño de un privilegio. La patente aduanal parece tener características que pudieran encuadrar como una patente para ejercer un empleo pero también parece gozar de las condiciones y cualidades de una patente para ejercer una profesión. Para su expedición, la ley requiere que la persona solicitante cuente como requisitos indispensables con antecedentes de una buena conducta y experiencia laboral en ese campo profesional.

Cancelación de la Patente del Agente Aduanal

Molina (2013) refiriéndose a la Ley aduanera en México, cita que la cancelación de la patente de un agente aduanal ocurrirá independientemente de las sanciones que procedan por las infracciones derivado de las siguientes causas:

I. Contravenir lo dispuesto en el artículo 163, fracción II.
II. Declarar con inexactitud algún dato en el pedimento, o en la factura tratándose de operaciones con pedimento consolidado, siempre que se de alguno de los siguientes supuestos:
a) La omisión en el pago de impuestos al comercio exterior, derechos y cuotas compensatorias, en su caso, exceda de $203,030.00 y dicha omisión represente más del 10% del total de los que debieron pagarse.
b) Efectuar los trámites del despacho sin el permiso o sin contar con la asignación del cupo de las autoridades competentes, cuando se requiera, o sin realizar el descargo total o parcial sobre el permiso o cupo antes de activar el mecanismo de selección automatizado.
c) Se trate de mercancía de importación o exportación prohibida.
No procederá la cancelación a que se refiere esta fracción, cuando la omisión de contribuciones y cuotas compensatorias, en su caso, se deba a la inexacta clasificación arancelaria por diferencia de criterios en la interpretación de las tarifas contenidas en las leyes de los impuestos generales de importación o exportación, siempre que la descripción, naturaleza y demás características necesarias para la clasificación de las mercancías hayan sido correctamente manifestadas a la autoridad.

III. Señalar en el pedimento el nombre, domicilio fiscal o la clave del registro federal de contribuyentes de alguna persona que no hubiere solicitado la operación al agente aduanal, o cuando estos datos resulten falsos o inexistentes.

IV. Retribuir de cualquier forma, directa o indirectamente a un agente aduanal suspendido en el ejercicio de sus funciones o a alguna persona moral en que este sea socio o accionista o esté relacionado de cualquier otra forma, por la transferencia de clientes que le haga el agente aduanal suspendido; así como recibir pagos directa o indirectamente de un agente aduanal suspendido en sus funciones o de una persona moral en la que éste sea socio o accionista o esté relacionado de cualquier otra forma, por realizar trámites relacionados con la importación o exportación de mercancías propiedad de personas distintas del agente aduanal suspendido o de la persona moral aludida.

V. Ser condenado en sentencia definitiva por haber participado en la comisión de delitos fiscales o de otros delitos intencionales que ameriten pena corporal.

VI. Permitir que un tercero, cualquiera que sea su carácter, actúe al amparo de su patente.

VII. Tratándose de los regímenes aduaneros temporales, de depósito fiscal y de tránsito de mercancías, declarar con inexactitud alguno de los datos a que se refiere el primer párrafo de la fracción II de este artículo, siempre que con los datos aportados, excluida la liquidación provisional a que se refieren los artículos 127, fracción II y 131, fracción II de esta ley, de haberse destinado la mercancía de que se trate al régimen de importación definitiva, se dé alguno de los siguientes supuestos:

a) La omisión exceda de $203,030.00 y del 10% de los impuestos al comercio exterior, derechos y, en su caso, cuotas compensatorias causadas.

b) Efectuar los trámites del despacho sin el permiso o sin contar con la asignación del cupo de las autoridades competentes, cuando se requieran, o sin realizar el descargo total o parcial sobre el permiso o cupo antes de activar el mecanismo de selección automatizado.

c) Se trate de mercancías de importación o exportación prohibida.

VIII. Carecer por tercera ocasión de bienes suficientes para cubrir créditos fiscales que hayan quedado firmes y que para su cobro se haya seguido el procedimiento administrativo de ejecución en los cinco años anteriores. A partir de la fecha en que se notifique a los clientes de asuntos inconclusos la cancelación de la patente, se interrumpirán por treinta días los plazos legales que estuvieren corriendo.

En este mismo sentido, se ha podido constatar que la suspensión de la patente por una simple presunción ha ido incrementado y el impacto de la crisis en el mundo laboral ha sido determinante. Se considera es función de los legisladores contribuir a la permanencia de las fuentes de trabajo principalmente si se trata de supuestos hechos que en ocasiones resultan improcedentes. En los registros de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM) los procedimientos administrativos de cancelación de patente con suspensión datan del año de 1998, de los cuales el 98% consiste en una resolución a favor al agente aduanal.

Suspensión Provisional del Agente Aduanal

En el marco normativo vigente, el agente aduanal es suspendido de su actividad profesional cuando se encuentra en procedimiento de cancelación de patente, entendiendo por esto que es la medida provisional por la cual se suspende al agente aduanal de efectuar los despachos aduaneros, lo cual resulta ser una pena anticipada sin proporción al presunto hecho.

La suspensión provisional de un agente aduanal de sus funciones se traduce en la abstención de las autoridades aduanales a dar trámite a cualquier gestión que durante esa suspensión pretenda realizar un agente suspendido. Dicha medida vulnera no solamente el ejercicio de la actividad profesional del fedatario público, sino a toda una estructura laboral, afectando por ello la seguridad social de la empresa y de las familias que de ella dependen. En la legislación aduanera, las sanciones consistentes en multas son de las más altas que tiene el sistema fiscal mexicano, por otro lado, existe también como sanción la suspensión o cancelación de la patente del agente aduanal (Reyes. 2004)

Por otra parte y continuando con este análisis, resulta que en numerosas ocasiones no procede la cancelación puesto que no se realizó ningún supuesto legal, sin embargo, con base en la presunción, se suspende al agente aduanal mientras está en curso el procedimiento de cancelación de patente, con lo que se generan daños irreparables para el prestigio del fedatario público, para su empresa y el ejercicio de su actividad profesional, además de afectar la base de un sistema jurídico, en el cual lejos de impartirse justicia, se

genera un distanciamiento entre la lógica de la ley y el jurídicamente lastimado gremio aduanero (Vargas. 2011)

Por lo anterior, se considera sumamente injusto suspender a un agente aduanal cuando la autoridad inicia un procedimiento administrativo de cancelación de patente derivado de su facultades de comprobación, se le aplica una sanción que le impide realizar la actividad para la cual se encuentra autorizado, esta acción va en contra de la reforma al sistema penal mexicano en la cual el ciudadano es considerado inocente hasta que se demuestre lo contrario. Por otra parte, el agente aduanal tiene el derecho que amparan las garantías constitucionales, y el procedimiento de cancelación de patente quebranta el principio de igualdad jurídica pues no se justifica el trato desigual que reciben los agentes aduanales con relación a los contadores públicos dictaminadores que reciben un trato preferencial.

Trujillo (2004) ha considerado que la justificación para aplicar dicha suspensión es que el agente aduanal pudiera lesionar los intereses de la sociedad si continúa en el desempeño de sus funciones, sin embargo, dicho argumento carece de solidez debido a que el agente aduanal para realizar sus funciones se encuentra enlazado en todo momento al Servicio de Administración Tributaria y esta a su vez aplica estrictas medidas para regularizar y controlar la entrada y salida de mercancías del país. El suspender de su labor al agente aduanal es una medida anticipada, esto debido a que no corresponde a los fines que persigue la penalidad pues remotamente de ser una medida correctora que apoye a reintegrar el orden social lo quebranta.

Marco Legal que Regula la Patente Aduanal; Panamá y Chile.

En cuanto a Panamá se refiere, resulta conveniente citar algunas de las disposiciones de la Ley General de la Autoridad Nacional de Aduanas, articulados en los que refiere al agente aduanal y el ejercicio sus funciones.

Por lo anterior se describe:

Para obtener la licencia de agente aduanal se debe cumplir con los requisitos que establece el artículo 45;

1. Ser de nacionalidad panameña y mayor de edad;

2. Poseer licenciatura en Administración Pública Aduanera, expedida por la Universidad de Panamá o título equivalente expedido por universidad con sede en el territorio nacional debidamente autorizada por el Órgano Ejecutivo, título expedido por universidades extranjeras en carreras cuya equivalencia sea determinada por la Universidad de Panamá, previa la revalidación de los créditos ante dicha Universidad, en los casos que no existan convenios académicos con el país de la sede de la universidad que lo expida;
3. No haber sido sancionado por delito aduanero; y
4. No haber sido sancionado por delitos contra la Administración Pública.

Por otra parte, en relación con las obligaciones del agente aduanal el artículo 46 de la misma Ley General de la Autoridad Nacional de Aduanas, establece;
1. Actuar siempre en su carácter de agente de aduana, en los trámites o gestiones aduanales en forma diligente y con estricto apego a la normativa aduanera y de comercio exterior vigente
2. Tener oficinas registradas en La Autoridad
3. Acreditar, ante La Autoridad, a los asistentes autorizados para asistirlos en los trámites y en todos los actos del despacho.
4. Recibir anualmente un curso de actualización, impartido por La Autoridad o por quien ella reconozca como idóneo para dictarlo
5. Emitir los dictámenes técnicos que le solicite La Autoridad
6. Declarar el nombre y domicilio del destinatario y del remitente de las mercancías, el número de Registro Único de Contribuyente del consignatario o consignante y el propio, así como la naturaleza y características de las mercancías y los demás datos relativos a la operación de comercio exterior en que intervenga, en los formatos correspondientes y documentos que se requieran o, en su caso, en el sistema informático adoptado por La Autoridad;
7. Formar un archivo con la copia de cada una de las declaraciones tramitadas por él, o grabar dichas declaraciones en los medios magnéticos que autorice La Autoridad con los siguientes documentos:
a) La copia de la factura comercial
b) El conocimiento de embarque (marítimo, aéreo, terrestre, multimodal, entre otros)

c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no tributarias
d) La comprobación del origen y procedencia de las mercancías, cuando corresponda
e) La copia de la declaración jurada de valor en aduanas de las mercancías, cuando proceda
f) Copia del documento en que conste la garantía, cuando se trate de mercancías con precio estimado por la autoridad aduanera.

El artículo 47 de dicho ordenamiento se refiere a los derechos de los agentes de aduana considerando los siguientes;
1. Ejercer las funciones para las que fue autorizado, conforme a esta Ley;
2. Designar a sus asistentes representantes ante las aduanas en las que actúe; y
3. Suspender voluntariamente sus actividades, previa notificación a la autoridad.

En cuanto a la cancelación de la licencia del agente aduanal se puede observar esta disposición en el artículo 51 el cual refiere los siguientes casos;
1. Por renuncia expresa
2. Por no ajustarse al cobro de la tarifa de honorarios mínimos indicada en la presente Ley, siempre que se compruebe que ya ha incurrido una vez en dicha Práctica y haya sido sancionado previamente por dicha causa
3. Por demostrarse a través de investigación, auditoría o cualquier otro medio, que el agente de aduanas vende, cede, traspasa o ampara con su firma formularios de declaración aduanera no confeccionados por su agencia, en este caso la cancelación de la licencia será inmediata
4. Por actuación dolosa o negligencia inexcusable en el ejercicio de la profesión
5. Por confeccionar o refrendar documento o declaración de mercancías sobre importación, exportación, reexportación, embarque, depósito, retiro o tránsito de mercancías y demás artículos de comercio, de propiedad de personas o de empresas cuyo representante legal sean parientes suyos, dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad
6. Por haber sido condenado por delitos contra la administración pública, delitos aduaneros, relacionados con la posesión o tráfico de sustancias prohibidas o de blanqueo de capitales
8. Por muerte del agente de aduana.

La cancelación de la licencia para ejercer como agente de aduana a que hace referencia el presente artículo será decretada por el Director General de La Autoridad, por recomendación de la Junta de Evaluación o por el Comité Disciplinario para la aplicación del Código de Ética y Conducta para los funcionarios de la Autoridad Nacional de Aduanas, mediante resolución debidamente motivada.

Por otra parte, el artículo 54, menciona en relación con la suspensión de la licencia del agente aduanal, que este mismo podrá solicitar a la Junta de Evaluación que se le suspenda temporalmente la licencia, en los siguientes casos:

1. Por enfermedad;
2. Por estudios;
3. Por ocupar cargos privados o cargos públicos, salvo los de elección popular; y
4. Por otras razones debidamente fundamentadas que, a juicio de la Junta de Evaluación deban ser concedidas.

La idoneidad del agente de aduanas será suspendida temporalmente por el Director General, por faltas a la ética profesional o por ser investigada por la comisión de delitos mencionados en el numeral 7 del artículo 51 de la presente Ley. La suspensión temporal ordenada por esta causa, será decretada mediante resolución motivada, la cual indicará el período de la suspensión (Plan Visión 20/20, 2015).

En el caso de Chile, atendiendo al documento Ordenanzas de Aduana en el 2014, refiere a las siguientes disposiciones en relación con el agente aduanal y sus funciones:

El artículo 195 menciona que el agente de aduana es un profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

Por otra parte, el artículo 196 refiere que para ser designado agente de aduana se requiere:

- Ser chileno, persona natural capaz de contratar
- No haber sido condenado por la comisión de delito que merezca pena aflictiva
- No encontrarse inhabilitado para cargos u oficios públicos

- Haber aprobado estudios vinculados al comercio exterior, en establecimientos educacionales reconocidos por el estado.
- El requisito anterior podrá ser reemplazado para las personas que acrediten experiencia como funcionarios del servicio o hayan sido reconocidos como apoderados de agentes de aduana, por un período no inferior a diez años.

Atendiendo al artículo 201 se establece que los agentes de aduana, deberán cumplir las siguientes obligaciones:

- Mantener su patente municipal al día
- Destinar a su objeto los fondos que le hayan provisto sus mandantes
- Respetar en el cobro de sus honorarios las normas que sobre el particular establezca el director nacional de aduanas
- Ocuparse en forma diligente y personal de las actividades propias de su cargo, tanto ante el Servicio de Aduanas como en su oficina, la que deberá mantener abierta al público, informando a la autoridad aduanera de todo cambio que opere sobre el particular
- Llevar la contabilidad de acuerdo con las normas que determine el Director Nacional, previo informe del Colegio de Agentes de Aduana y sin perjuicio de consulta a otros organismos que él estime conveniente.

De igual forma, resulta conveniente citar que en el artículo 202 se establece que el Director Nacional de Aduanas, en el ejercicio de su jurisdicción disciplinaria, de oficio o a petición de parte interesada, podrá aplicar las siguientes medidas:

- Amonestación verbal y escrita
- Multa, con máximo de 25 Unidades Tributarias Mensuales
- Suspensión del ejercicio de la función, y
- Cancelación de la licencia, nombramiento o permiso.

Se considerarán motivos para aplicar a un despachador, a un apoderado especial o a un auxiliar las medidas de suspensión del ejercicio de su cargo o de cancelación de su licencia, nombramiento o permiso, según sea la gravedad de los hechos en que consiste la infracción, los siguientes:

- La negligencia o incompetencia profesional reiteradas

- La realización de actos de cualquiera naturaleza destinados a burlar los efectos de las disposiciones cuyo cumplimiento y fiscalización corresponde al Servicio de Aduanas
- El notable abandono de sus funciones y la delegación ilegal, en forma completa o parcial, de sus atribuciones
- La conducta negligente para cautelar los intereses públicos, especialmente en lo que se refiere a los resguardos que debe tomar para procurar el pago oportuno por parte de sus mandantes de los gravámenes aduaneros
- El retardo culpable en los pagos que deba efectuar a la aduana cuando haya sido provisto de fondos por su mandante
- El comportamiento incorrecto en sus relaciones con la aduana o con sus mandantes
- La comisión de cualquier falta, si ha sido sancionado en los últimos tres años con más de dos medidas disciplinarias, habiendo sido una de ellas la de multa o suspensión, y
- En general, el incumplimiento de sus deberes. El Director apreciará en conciencia la gravedad de los hechos que constituyan la infracción al cumplimiento de dichos deberes y deberá imponer la sanción por resolución.

En todo caso, serán causales de cancelación de licencia, nombramiento o permiso, las siguientes:

- La condena por sentencia firme en los delitos de cohecho, fraude al Fisco, falsificación documentaria o cualquier otro cometido con ocasión de sus funciones, como la condena por los delitos de contrabando o fraude aduanero
- Haber sido objeto de medidas disciplinarias de suspensión por más de dos veces durante los últimos cinco años, siempre que la nueva infracción fuera grave
- El hecho de constituir una sociedad o de celebrar una convención con empresas transportadoras internacionales de mercancías, con otros sujetos del comercio marítimo, aéreo o terrestre, con instituciones bancarias o financieras, con encargados de recintos de depósito aduanero o con otras personas o empresas semejantes, si dicha sociedad o convención implica una intermediación de parte de dichas personas entre el agente y su comitente.

- Cuando el Director Nacional lo estime conveniente para el interés general y así lo disponga por resolución fundada.

Por otra parte, atendiendo al artículo 203 de la citada Ordenanza de Aduanas, el Director Nacional de Aduanas, antes de resolver sobre la aplicación de una medida disciplinaria, dispondrá en la forma que estime más conveniente, los actos de procedimiento que aseguren al afectado la oportunidad de formular sus descargos y rendir las pruebas que estime necesarias para su defensa. La suspensión preventiva que se decrete como medida de buen servicio, no podrá exceder de quince días, salvo las prórrogas que concediere el Director Nacional hasta completar un plazo máximo de dos meses.

No podrá suspenderse preventivamente a un agente de aduana por la falta de pago, en lo que excede de su caución, de cargos formulados por sumas dejadas de percibir por el Fisco en relación a un despacho ya terminado.

Los agentes aduanales podrán apelar ante la Junta General de Aduanas de la resolución que aplique sanciones de suspensión del ejercicio de la función y de cancelación de la licencia, nombramiento o permiso, que les haya sido impuesta por el Director Nacional de Aduanas en ejercicio de la jurisdicción disciplinaria que sobre ellos le confiere el artículo anterior. En este recurso podrá ser parte el Servicio Nacional de Aduanas. La apelación deberá interponerse dentro del plazo de diez días, contado desde la fecha de notificación de dicha resolución y se concederá sólo en su efecto devolutivo cuando la resolución apelada disponga la sanción de cancelación de la licencia, nombramiento o permiso (Servicio Nacional de Aduanas, Chile 2014).

Método

Este trabajo consistió en una investigación documental, no experimental de carácter transeccional y descriptiva ya que se realizó sin manipular deliberadamente las variables. Se observó el fenómeno tal y como es en su contexto natural. Se procedió a la recolección de datos en libros, revistas y consultas en diferentes fuentes de internet en relación con la suspensión del agente aduanal para su análisis y reflexión y estar en posibilidades de

determinar los impactos que tiene dicha medida precautoria. Se consultó las disposiciones constitucionales y la normatividad vigente en materia aduanera en México, contrastándose con países como Panamá y Chile.

Conclusiones

En las últimas décadas el derecho aduanero, tal como lo conocemos ahora, es el resultado de los cambios que ha sufrido la política comercial de nuestro país, México es un actor destacado en la economía internacional por lo que nuestra legislación requiere de normas justas donde se respeten los principios establecidos en nuestra constitución.

En este estudio se ha encontrado que el problema planteado en esta investigación relacionado con la medida de suspender al agente aduanal en México, es adoptada también en países como Panamá y Chile, sin embargo, esta medida no es aplicada durante un proceso de cancelación de patente como lo es en México, en Panamá esta medida es aplicada mediante la resolución de los hechos contrario a México que está basado en presunciones para su aplicación.

En Panamá esta medida es aplicada mediante la resolución de los hechos, contrario a México que está basada en presunciones. La suspensión en la normatividad en el caso de Panamá es aplicada cuando el agente de aduana está bajo un proceso de investigación, teniendo tan solo un periodo de suspensión de quince días, pudiendo ser esta suspensión apelada, no obstante es totalmente relevante que en México la suspensión puede llegar a ser aplicada hasta 90 días o más por el periodo en que se dicte la resolución, por otro lado, el agente aduanal no puede apelar dicha medida.

En el caso de Chile, la suspensión preventiva que se decrete como medida no podrá exceder de quince días, salvo las prórrogas que concediere el Director Nacional hasta completar un plazo máximo de dos meses. Los despachadores, los apoderados especiales y los auxiliares que tengan registrados o hayan debido registrar ante la aduana podrán apelar ante la Junta General de Aduanas de la resolución que aplique sanciones de suspensión del ejercicio de su función y de cancelación de la licencia, nombramiento o permiso que les haya sido impuesta por el Director Nacional de Aduanas en ejercicio de la jurisdicción disciplinaria.

Por otro parte, esta suspensión en la normatividad Chilena es aplicada cuando el agente de aduana está bajo un proceso de investigación, teniendo tan solo un periodo de suspensión de quince días, pudiendo ser esta suspensión apelada, es importante señalar que en México la suspensión puede llegar a ser hasta que se dicte la resolución y el agente aduanal no puede apelar dicha medida.

Por otro lado, al revisar la normatividad aduanera mexicana en relación a la Constitución Política de los Estado Unidos Mexicanos se observa que el Art. 22 constitucional señala que toda pena deberá ser proporcional al delito que se sancione y al bien jurídico afectado siendo este principio constitucional superior en la base de un sistema jurídico, en este principió se manifiesta la clara contrariedad existente, ya que esta medida sería adecuada en caso de que el agente aduanal fuera el culpable del presunto hecho, pero la base de esta investigación fue que el 98 % de los agentes aduanales resuelve favorablemente el proceso de cancelación de patente y por ende estos profesionistas fueron afectados por esta medida repercutiendo en su vida laboral, social y familiar.

Por lo anterior, se llega a la consideración de que dicha medida sanciona injustamente al agente aduanal creando un daño irreparable a su prestigio, persona, familia. La medida impuesta crea un clima de anticonstitucionalidad ya que no solo vulnera los derechos del agente aduanal si no que de igual manera al no estar apegado a los principios constitucionales se lastima el orden social.

Se puede desatacar en relación a los agentes aduanales que la ley debe ser un instrumento que efectivamente marque normas de eficiencia y honestidad, pero también incluir respaldo y seguridad de funcionamiento. Se requiere crear en todos los ámbitos de derecho un clima de certeza jurídica que hagan de México un país que genere seguridad jurídica e impulse el desarrollo económico. Es necesario que México tome en cuenta la normatividad que tienen otros países desarrollados tales como Panamá y Chile donde tal medida se adopta con la finalidad de no vulnerar a los agentes aduanales.

Es importante que en el procedimiento de cancelación de patente no se atente contra la seguridad jurídica del agente aduanal, y toda la infraestructura empresarial que representa,

es fundamental, en el caso de que se declare procedente la cancelación de la patente, hasta ese momento se extinga la misma. Se requiere de un marco aduanero congruente que proporcione certeza jurídica, un desarrollo armónico solo podrá lograrse cuando nuestro sistema legal descanse en los pilares de la justicia, con una institución aduanera moderna y preparada para enfrentar los retos que se presenten cada día.

Referencias

Beltrán. D. (2007). *Despacho aduanero y procedimientos de importación.* Tesis de Maestría. México. D.F. Escuela Superior de Comercio y Administración Unidad Tepepan. México, D.F. http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/340/TESIS%20FINAL.pdf?sequence=1

Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (2015). Mexicana: w w w . c a a a r e m . m x

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2014). *Ley Aduanera* http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_291214.pdf

Dirección Nacional de Aduanas (2014). *Normas Legales*. Valparaíso- CHILE. https://www.aduana.cl/capitulo-i-normas-generales/aduana/2007-02-15/151856.html

Molina. M. (2013). *El agente aduanal y la problemática de la suspensión en el procedimiento de cancelación de patente*. Recuperado el 24 de agosto del 2015 en *ifaj.edu.mx/sitio2/wp-content/.../**Tesis**-Molina-Patrón-María-José.pdf.*

Rohde. A. (2013). *Fundamentos y regulaciones de la actividad aduanera*. México. D.F. https://books.google.com.mx/books?id=5Prefy_UlrYC&pg=PA154&lpg=PA154&dq=suspension+del+agente+aduanal+tesis&source=bl&ots=0uPjFKkQ68&sig=Ibw7lgd2g86RywTxS8usQkEA8R0&hl=es-419&sa=X&ved=0CCQQ6AEwAWoVChMIk5WzyJKRxwIVQRSSCh1Tegpj#v=onepage&q=suspension%20del%20agente%20aduanal%20tesis&f=false

Reyes. E. (2004). *El Despacho Aduanal.* Mexico: Porrua S.A DE C.V.

Plan Visión 20/20 (2015). Ley General de la Auditoría Nacional de Aduanas. http://www.ana.gob.pa/index.php?option=com_content&view=article&id=16&Itemid=589

Servicio Nacional de Aduanas. Chile (2014). Ordenanzas de Aduanas. Recuperado el 13 de octubre del 2015 en http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070705/pags/20070705155648.html

Trujillo. C. (2004). *Derecho Penal Mexicano.* Mexico: Porrua S.A DE C.V.

Vargas. (2011). *Suspensiones de la patente de agente aduanal.* Obtenido de Suspensiones de la patente de agente aduanal.: http://www.t21.com.mx/ comercio_t21/70/news_display.php?story_id=9490

Contabilidad y Las Reservas Internacionales

Berenice Polanco Mosquera[1]

[1]Universidad La Gran Colombia - Contaduría Pública, tweetty_b@hotmail.com

Contabilidad y las Reservas Internacionales

Resumen

La situación financiera real de un ente económico o de una economía en general, se da a conocer a través de los diferentes informes financieros, por lo tanto se considera de gran interés realizar una investigación que aporte a la explicación y comprensión de la situación monetaria y financiera de una economía a partir de la información contable. En este sentido, la situación monetaria y financiera de la economía Colombiana se puede apreciar mediante la descripción y análisis de los Estados Financieros presentados por el Banco de la República; mediante ellos se puede conocer e interpretar las medidas de Política Monetaria que se han adoptado en los últimos años y determinar la dirección de sus efectos. En este sentido, en primer lugar, se describe la estructura del Balance del Banco de la República y el régimen de inflación meta desde el cual se aprecian las medidas de política monetaria. En segundo lugar, se analiza la gran representación que tiene la cuenta de Reservas Internacionales y por medio de su interpretación, determinar las medidas de política monetaria tomadas por Junta Directiva del Banco de la República para comprender los efectos económicos del país.

Palabras Clave: Activo, Reservas Internacionales, Política Monetaria, Inflación

Accounting And International Reserves

Abstract

The actual financial situation of an economic entity or an economy, it is provided by the various financial reports therefore considered of great interest to conduct research that contributes to the explanation and understanding of the monetary situation and a financial economy from accounting information. In this sense, monetary and financial situation of the Colombian economy can be seen from the description and analysis of the financial statements submitted by the Bank of the Republic; using them can understand and interpret the monetary policy measures that have been taken in recent years and determine the direction of its effects. In this regard, first, the structure of the balance sheet of the Bank of the Republic and the regime of inflation target from which the monetary policy actions

described appreciated. Secondly, we analyze the large representation has international reserves account and through its interpretation, determining the monetary policy measures taken by Board of the Bank of the Republic to understand the economic effects of the country.

Keywords: Active International reserves , Monetary Policy , Inflation

Introducción

De acuerdo con la información financiera de los bancos centrales, las reservas internacionales se clasifican en; reservas internacionales brutas y reservas internacionales netas; las primeras, son la suma de los activos en el exterior y las segundas son la diferencia entre activos y pasivos internacionales. El activo del Balance del Banco de la Republica está compuesto en más del 90% por la Reservas Internacionales Brutas, razón por la cual se convierte en nuestro objeto de estudio, para analizar sus variaciones y así determinar su relación con las medidas de Política Monetaria.

De lo Contable a lo Monetario

Los Estados Financieros de los Bancos Centrales publicados periódicamente, representan los movimientos económicos de una Nación, en especial los monetarios y cambiarios, desde los cuales se puede establecer la relación entre lo contable y lo monetario.

Pese a la disponibilidad de esta información, no es habitual su consulta y menos los ejercicios de comprensión e interpretación conjunta por parte de los economistas, administradores y contadores. Por lo tanto, este trabajo busca establecer un camino de comprensión conjunta entre la contabilidad y el nivel macroeconómico representado, en este caso, por la política monetaria.

Para tal fin, el camino se comienza a construir a partir de la contabilidad financiera que se expresa en los informes del Banco de la República: representados por el Balance General, Estado de Resultados, Operaciones Monetarias Efectivas y El Estado de Cambio en el Patrimonio Neto.

El proceso se inicia con la determinación de las principales cuentas del Activo del B-R, representado por las Reservas Internacionales + Créditos interno + Otros activos; del Pasivo conformado por el Pasivo Monetario (Base Monetaria) y el Pasivo No Monetario; y del Patrimonio. Estos conceptos contables básicos conforman la estructura del balance del B-R de la siguiente manera:

Tabla 1: Estructura Balance Del Banco De La República

Activos	*Pasivos*
Reservas Internacionales *Crédito Interno* • *Operaciones Repo* • *Compra Definitiva Tes* *Otros Activos* *Activos Reales*	*Pasivos Monetarios* *-Efectivo* *-Reservas* • *Encaje* • *Excedentes De Liquidez* *Pasivos No Monetarios* *Patrimonio*

Fuente: Revista del Banco de la República. Estadísticas revista versión actual. Elaboración del autor.

En el cuadro anterior se presenta la estructura del balance del B-R, desde el cual partimos para explicar la relación de lo contable con las medidas de política monetaria. De acuerdo con esta estructura, todas las operaciones monetarias y financieras efectuadas con los medios de pago (M1= E + D), considerado como el dinero en Colombia, se organizan y sistematizan a través de la contabilidad del B-R, como un sistema de control de los medios de pago, dado que el comportamiento de esta variable macroeconómica de carácter monetario influye sobre el sistema de precios; de esta manera, una de las formas del control monetario se realiza a través de la sistematización contable de las transacciones monetarias y no monetarias que realiza el Banco de la República y cuya representación se da por intermedio de su balance.

Por lo tanto, la contabilidad del B-R permite controlar, explicar y comprender el sentido monetario de los cambios en la Base Monetaria (BM) o en el total del pasivo monetario del B-R, los cuales se modifican cuando aumentan las Reservas internacionales, el Crédito Interno o los Otros Activos; de igual manera cuando disminuye el Pasivo no Monetario o el Patrimonio. Esto demuestra como la sistematicidad contable del B-R se constituye en un instrumento esencial para la explicación, comprensión e interpretación de las medidas

monetarias adoptadas por la Junta directiva del B-R, demostrando de esta manera, que el aporte del saber contable puede ir más allá del hecho de registrar las transacciones realizadas por todos los agentes económicos que participan en el sistema de pagos.

El Régimen de Inflación Meta

El manejo de la política monetaria y cambiaria se enmarca en lo que se denomina el régimen de meta de inflación, en el cual se considera que la inflación obedece a presiones de demanda, lo que significa que el ritmo de crecimiento de los precios responde a aumentos o disminuciones de la demanda agregada. Además, se considera que el sistema de precios también se puede ver afectado por los cambios en las decisiones de política que modifican las instituciones, es decir, en cambios en el ámbito que corresponden a la economía política (Julio, 2001).

En este sentido, se encuentra que uno de los más importantes cambios económicos institucionales de los últimos años ha sido la instauración de la Banca Central Independiente, como garante del control del sistema de pagos de la economía (Santaella, 2003), cuyas características principales se pueden resumir así: es un ente público de naturaleza jurídica especial, lo cual significa que no es de naturaleza privada ni dependiente políticamente del gobierno; en segundo lugar mantiene una independencia orgánica, es decir, se le otorga independencia no sólo frente al gobierno y al sector privado sino frente a las presiones de la comunidad (Steiner, 1995), dándole un régimen legal propio, autonomía patrimonial, administrativa y técnica; presenta dedicación exclusiva al control de la inflación; adelanta las funciones específicas de emisión, regulación de la circulación monetaria, cambiaria y del crédito; y por último mantiene la restricción al financiamiento del gobierno

Así, una vez instaurada la banca central independiente en Colombia, representada por el Banco de la República, éste gestiona su principal función que es el control de la inflación; para el logro de tal objetivo el B-R se orienta bajo el régimen de inflación objetivo (Kalmanovitz, 2001) el cual considera que los precios en el corto plazo son rígidos y el ancla nominal es la meta de inflación, es decir, que la meta de inflación es la variable que determina el crecimiento de las demás variables de la economía; la tasa de inflación es

consecuencia de las decisiones de fijación de un valor de la inflación en el largo plazo y de las acciones de la política monetaria del B-R que conducen a la inflación hacia esa meta.

Bajo esta perspectiva se considera que en el largo plazo existe una correlación positiva entre el comportamiento de la inflación y la cantidad de dinero en circulación, lo que significa que si aumenta la inflación se genera un aumento en la demanda de dinero; en este régimen la meta operativa entendida como el instrumento que nos permite lograr la meta final del control de la inflación, es la tasa de interés, y la meta intermedia es el pronóstico de inflación.

En una síntesis del régimen de meta de inflación (Svensson, 2006) reconoce tres características: una meta de inflación; a la transparencia lo que significa claridad en las decisiones de política monetaria y la disponibilidad y comunicación oportuna de dicha información, como una especie de rendición de cuentas; y por último, en cuanto a la forma de operar del banco central con una mirada hacia el futuro, lo cual tiene que ver con el rezago en los efectos de las medidas de políticas monetarias sobre la inflación, es decir, los efectos de la política monetaria que se sienten luego de uno o dos trimestres, lo que implica para el banco central realizar pronósticos de inflación y compararlos con la meta establecida.

En esta perspectiva, se observa cómo el régimen de meta de inflación en Colombia adoptado por el B-R apunta a reducir la inflación, todo esto complementado con un régimen de tipo de cambio flexible. Así, se comprende que bajo este régimen de inflación objetivo, el B-R orienta sus medidas de política monetaria y que por intermedio de sus representaciones contables se puede dar una explicación de dichas medidas monetarias y sus efectos; de esta manera, se puede realizar una interpretación de un hecho macroeconómico desde una perspectiva contable, como resultado de apoyarse en un marco conceptual cantable junto a uno monetario para comprender una realidad económica más amplia. Por ahora el trabajo se orienta a realizar una descripción cuantitativa para explicar el comportamiento y la relación de las variables monetarias y contables que han incidido en el manejo de la política monetaria y cambiaria.

Comportamiento del Activo del Balance del B-R

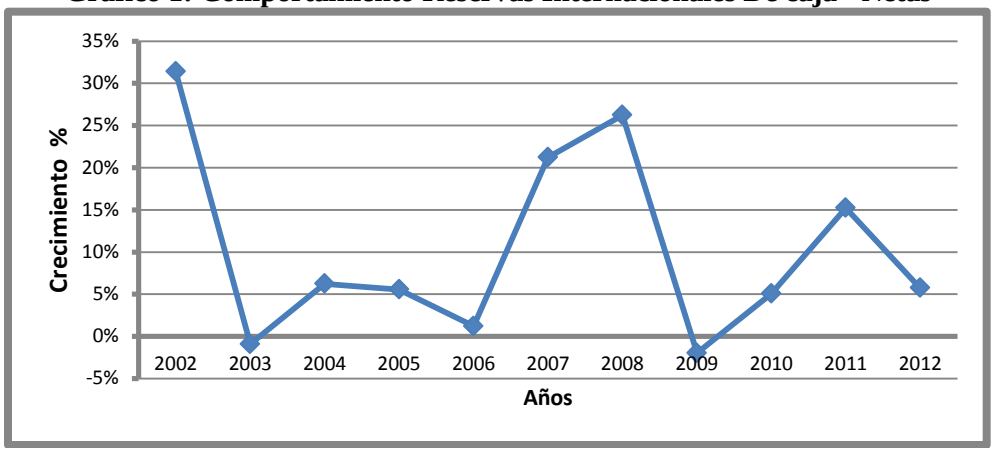
Para la descripción del comportamiento de las principales cuentas del Activo del balance del B-R, tomamos las cifras de las estadísticas de la versión actual de la Revista del Banco de República.

En primer lugar se observó el comportamiento de la cuenta de Reservas Internacionales netas (ver gráfica N°1), en la cual lo neto significa que se tienen en cuenta los pasivos no monetarios; así, al inicio del período 2002-2012, se dio un proceso de devaluación, lo cual obligó a la JDBR, a responder con la venta de RI, medida que se facilitó porque el 2002 había cerrado con un alto nivel de Reservas. Desde el 2004 al 2006 cambia la tendencia y se presenta un proceso de revaluación lo cual induce a la JDBR a comprar RI., lo cual reduce el ritmo de crecimiento de la cuenta de Reservas Internacionales, como se aprecia en la gráfica.

Es necesario anotar, que en este vaivén de ir de un proceso de devaluación a uno de revaluación, la tasa de cambio pasó, en enero del 2003 de $2.960 a $2.299 pesos por dólar en el 2006, año a partir del cual el crecimiento de las reservas internacionales se disparó al pasar de una tasa de crecimiento entre el 2005 y 2006 de sólo 1,21% a una de 26,23% entre el 2007 y el 2008.

A partir del 2008, año en el cual se presentó ya de manera clara la crisis hipotecaria en Estados Unidos y su contagio mundial, el comportamiento del crecimiento de las reservas internacionales presentó una desaceleración, debido en parte a la caída de la demanda externa (Estados Unidos y Europa), y al menor flujo de remesas y de capitales, lo cual propició una devaluación del peso en 2009; no obstante la reducción del crecimiento de las reservas internacionales, las medidas de política monetaria y cambiaria contra cíclica, como la reducción de la tasa de interés, la reducción del encaje marginal y ordinario, la menor inflación, la reducción de la tasa de los repos de 10% a un 4,5%, permitieron al país resistir la crisis mejor que otros países de América latina.

Gráfico 1: Comportamiento Reservas Internacionales De caja - Netas



Fuente: Estadísticas de la versión actual de la Revista del Banco de República, cálculo del autor.

En este sentido, no fue extraño que el país no presentara escases de dólares, sino, por el contrario, un crecimiento moderado pero suficiente para que alimentara un proceso de revaluación del peso desde el 2009 en adelante, por lo cual la JDBR, adoptó la medida de política monetaria de intervenir mediante la comprar dólares la cual se sostuvo hasta el 2013, con compras diarias no inferiores a US$30 millones.

En síntesis lo que indica el movimiento de la cuenta de reservas internacionales neta, es el manejo de las medidas de política monetaria, por parte de la JDBR, de los procesos de devaluación y revaluación generados por choques externos, con las cuales buscó que los efectos fueran compensados con intervenciones directas sobre el mercado de divisas o con medidas administrativas, para que estos no afectaran la meta de inflación de largo plazo.

Conclusiones

El balance del Banco de la república, expone muy claramente la relevancia que tienen las reservas internacionales en el desempeño de sus actividades, convirtiéndose en la cuenta con mayor participación del activo y por su importancia monetaria, toda vez que su comportamiento devela los procesos de devaluación o revaluación de la moneda nacional; por lo tanto, el movimiento de la cuenta de reservas internacionales neta, indica efecto de las medidas de política monetaria, adoptadas por parte de la Junta Directiva del Banco de la República, para controlar y compensar los choques externos de devaluación y/o revaluación, y así poder cumplir con la meta de inflación de largo plazo.

Desde el análisis contable se contribuye a la comprensión e interpretación de temas macroeconómicos, en este caso al análisis de la política monetaria. Ampliar y profundizar desde lo contable los caminos de interpretación de las políticas macro, para contribuir en la toma de decisiones de las firmas como agentes que viven los resultados de dichas políticas. Contribuir en la construcción del conocimiento interdisciplinario desde las diferentes ciencias económicas, en este caso desde lo contable pasando por lo financiero hasta llegar al sentido de las políticas macroeconómicas.

Es necesario de la interrelación de la economía y la contabilidad para lograr comprender desde los estados financieros la política monetaria, al paso que, se construye un conocimiento interdisciplinario al emplear cono base la interpretación de diversos saberes.

Referencias Bibliográficas

Ball, L. (1999). Policy rules for open economies. En B. Taylor (ed), *Monetary police rules*. Chicago: The University of Chicago Press.

Calvo, G. (2000). *Capital markets and the exchange rate, with special reference to the dollarization debate in Latin America*. College Park: University of Maryland.

Fernández, A., Rodríguez, L. (2005). *Política monetaria*. Madrid: Thomson.

Julio, J. (2001). Relación entre la tasa de intervención del Banco de la República y las tasas del mercado: Una exploración empírica. Bogotá: Banco de la República, Borradores de economía, N° 188.

Kalmanovitz, S. (2003). *Ensayos sobre banca central en Colombia comportamiento, independencia e historia*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.

Kalmanovitz, S. (2001). El Banco de la República y el régimen de meta de inflación. Bogotá: Banco de la República, Borradores de economía, N° 193.

Lora, E. et al. (2009). Cuentas financieras y Estadísticas Monetarias. En *Técnicas de medición económica. Metodología y aplicaciones en Colombia.* (pp. 372-376).Bogotá: Alfaomega.

Minshky, F., Savastano, M.(2000). *Monetary policy strategies for Latin America*. Boston: National Bureau of Economic Research, Working paper 7617.

Santaella, H. (2003). *La configuración del régimen normativo de la banca central en la Constitución de 1991*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, Tesis de grado N°16.

Steiner, R. (comp.), La autonomía del Banco de la República, Bogotá, TM Editores, 1995, pp. 106 y ss.

Svensson, L. (2000). Open economy inflation targeting, en *Journal of international economics*, N° 50. (2006). *Optimal inflation targeting: further developments of inflation targeting*. Santiago de Chile: Banco central de Chile, Documento de trabajo N°403.

Revista del Banco de la República. Estadísticas – Versión actual de la revista. Estadísticas monetarias. Recuperado el día 9 de agosto de 2013.
http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/Seccion01nueva.xls

Banco de la República. Estados Financieros. Recuperado el día 10 de agosto del2013. http://www.banrep.gov.co/es/buscador-estados-financieros/1884

Banco de la República. Balance General. Recuperado el día 10 de agosto del 2013. http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/bg_ago_2013.pdf

Banco de la República. Operaciones Monetarias Efectivas. Recuperado el día 11 de agosto del 2013. http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/ome_ago_2013.pdf

Efectos Fiscales, Financieros y Administrativos del Régimen de Incorporación Fiscal de las Empresas en Baja California

Daniel Aguila Meza[1]
José Raúl Robles Cortez[2]

[1]Universidad Autónoma de Baja California - Contaduría y Administración, aguila@uabc.edu.mx
[2]Universidad Autónoma de Baja California - Contaduría y Administración, raul.robles@uabc.edu.mx

Efectos Fiscales, Financieros y Administrativos del Régimen de Incorporación Fiscal de las Empresas en Baja California

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo el poder medir los efectos fiscales, administrativos y financieros que trajo consigo el cambio de régimen fiscal que obligatoriamente tuvieron que efectuar los microempresarios del país y más particularmente los domiciliados en nuestro estado de Baja California.

Para efectos de lo anterior, es necesario puntualizar que estos cambios se derivaron de la publicación de una Ley del Impuesto Sobre la Renta, misma que inició su vigencia el primero de enero del 2014, con grandes cambios respecto de la Ley anterior, de los cuales debemos resaltar para los fines de la presente investigación, los indicados en la Sección II del Capítulo II inherentes al Título IV de la ley referida, por medio de la cual desaparecieron las personas que tributaban hasta 2013 en el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) y también los del Régimen Intermedio; Asimismo dando como resultado esos cambios al nacimiento de los nuevos contribuyentes denominados Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).

Es importante recalcar asimismo, que estas microempresas han sido tradicionalmente favorecidas por la política económica y fiscal del gobierno federal dándoles incentivos que propicien la competitividad con grandes y medianas empresas.

Palabras clave: RIF, microempresas y competitividad

Abstract

This research aims to measure the fiscal, administrative and financial effects that brought about the change in tax regime that necessarily had to make microentrepreneurs in the country and more particularly those domiciled in our state of Baja California.

For purposes of the foregoing, it must be stated that these changes were derived from the publication of the Law on Income Tax, same that went into effect on January 2014, with big changes from the previous law, which we highlight for the purposes of this research, in Section II of Chapter II of Title IV inherent law referred to, through which people disappeared taxed until 2013 in the Small Taxpayers Regime (REPECOS) and also the

intermediate regime; Also those changes resulting birth of the new tax regime contributors called Incorporation (RIF).

It is also important to emphasize that these enterprises have traditionally been favored by the economic and fiscal policy of the federal government giving them incentives that encourage competitiveness with large and medium enterprises.

Keywords: RIF, micro and competitiveness

Introducción

Como ha sucedido tradicionalmente en nuestro país cada sexenio y más particularmente, en el segundo año de cada nueva administración pública, se propone por parte del Ejecutivo Federal, una significativa propuesta de reformas fiscales, con la finalidad primordialmente de obtener la recaudación necesaria para solventar los requerimientos de su gasto público (Presupuesto de Egresos).

Como todas las Reformas Fiscales, la del año 2014 trajo consigo buenas y malas noticias para los millones de contribuyentes del país; aunque particularmente para los domiciliados en nuestro estado de Baja California, fueron indudablemente casi todas malas noticias, sobre todo en materia del Impuesto al Valor Agregado, por la famosa y dañina homologación a la tasa del 16%. Paralelamente, también resultaron altamente afectables: Los cambios al Código Fiscal de la Federación y la publicación de la nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Motivo de esta investigación es que en la nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente a partir del primero de enero de 2014, derogó dos regímenes que estuvieron vigentes varios años para las personas físicas, estos son:

a) El Régimen de Pequeños Contribuyentes.
b) El Régimen Intermedio.

Lo anterior ocasionado por con la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta, dando nacimiento al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).

La exposición de motivos para el poder ejecutivo es posibilitar a través de este cambio fiscal, abatir la evasión fiscal de este sector productivo y tan significativo porcentualmente en el país, a través de la figura del RIF para mandarlos a la formalidad, o bien tener que realizar otras adecuaciones fiscales con estrategias diferentes para convencer a más personas que actualmente trabajan en la informalidad para que tributen en el RIF.

Por otra parte, ¿cuál es la opinión y afectación que en nuestro estado perciben dichos pequeños empresarios y cómo afecta este cambio de régimen a su competitividad?

Planteamiento del problema

Según cifras oficiales eran hasta 2013 cerca de 8.5 millones de contribuyentes en el país que tributaban como REPECOS, de los cuales sólo 4.5 millones se han adherido al Régimen de Incorporación Fiscal, lo anterior aunado a cerca de 12 millones de personas que ejercen comercio en la vía pública de manera informal.

Independientemente del esfuerzo que ha efectuado el Servicio de Administración Tributaria (SAT) para tratar de motivar a los comerciantes en pequeño de regularizar su situación al RIF por medio de incentivos como el programa “crezcamos juntos” y con la publicación de Decretos de facilidades administrativas, apoyos financieros, del IMSS e INFONAVIT, exención de pagos, etc., no ha quitado la animadversión a la incorporación a ese régimen fiscal por dichos microempresarios.

Por otra parte, los contribuyentes que realmente han aprovechado las facilidades del nuevo régimen, son aquellos que tributaban como Régimen Intermedio o como Régimen de Actividades Empresariales y Profesionales que tuvieron menos de $2´000,000 de ingresos el año anterior (2013 o 2014 según el caso) y les autorizaron el cambio de situación fiscal al RIF, para estos últimos se ha sido un ahorro significativamente de pago de impuestos federales y por ende les ha inyectado mayores recursos que les permite ser más competitivos.

Asimismo, cabe señalar que dicho cambio fiscal trajo consigo la afectación de bajar la recaudación de las entidades federativas del país y por ende la de nuestro estado de Baja California, ya que hasta 2013, los estados recaudaban directamente de los REPECOS e Intermedios el Impuesto Sobre la Renta, pero con dicho cambio fiscal, todos los contribuyentes del RIF deben tributar directamente a la Federación. Por otra parte, como se

ha diferido el cobro del ISR hasta el año 2016 según Decreto publicado en febrero de este año, se ha traducido en dejar de recaudar por los estados unos 30,000 millones de pesos anuales en detrimento de la economía de los gobiernos estatales y municipales del país, lo cual ha ocasionado incremento de deudas públicas y merma de obra y servicios públicos.

Metodología

Población de estudio

La investigación se realizó por conducto de un estudio descriptivo efectuado a 210 microempresas del Estado de Baja California, a través de un cuestionario aplicado en los tres principales municipios del Estado, esto es: Mexicali, Tijuana y Ensenada.

Tipo de estudio

El estudio podemos calificarlo de mixto, al contemplar tanto técnicas cuantitativas como cualitativas. Cuantitativa al llevar a cabo entrevistas guiadas con preguntas específicas y cualitativa al detallar cada elemento, requisitos y modalidades de los comprobantes digitales.

Instrumento

Para obtener la información de las empresas se elaboró y aplicó un cuestionario que incluía 29 preguntas, incluyendo reactivos tanto de tipo cerrado, como de opción múltiple, para simplificar su llenado y guiar más adecuadamente al entrevistado eligiendo de una lista de opciones, así como preguntas dicotómicas para identificar su conocimiento del tema.

Procedimiento

El procedimiento se concretó en dos fases, la primera al realizar la recolección de la información en los tres municipios por la aplicación de las encuestas y la segunda al capturar la información en el programa estadístico SPSS, para efectos de obtener los resultados tabulados y convertidos en gráficas de fácil interpretación.

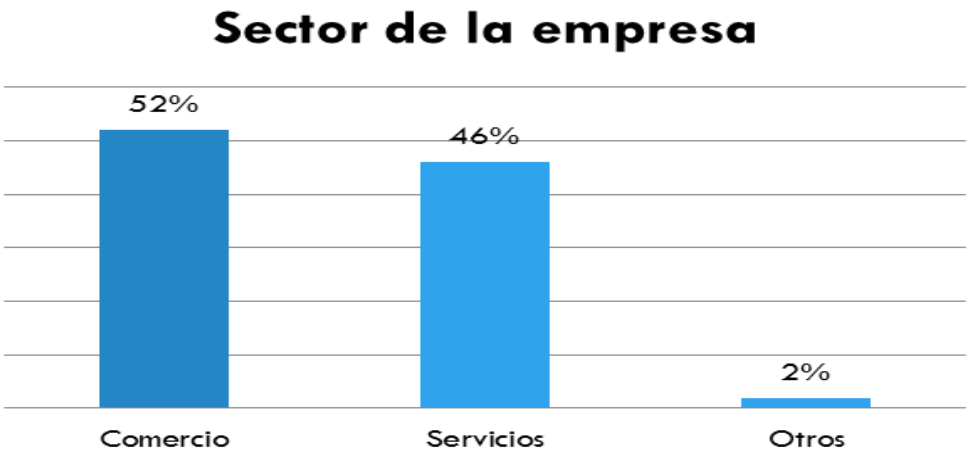
Resultados

A continuación damos a conocer los resultados obtenidos de las empresas MIPYMES encuestadas en el estado:

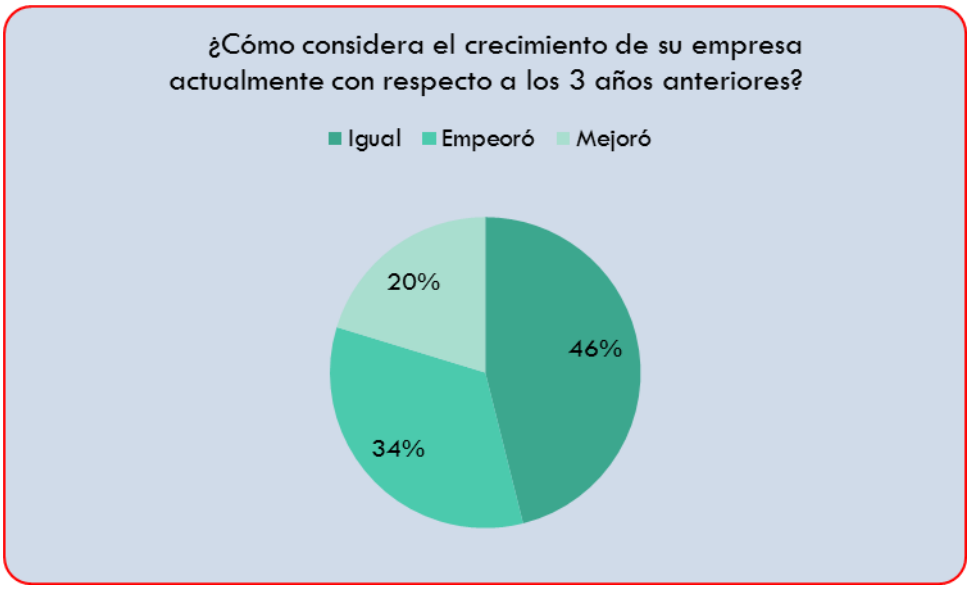
1) Sector al que pertenecen:

Fuente elaboración propia

El sector mayoritario que participo en las encuestas aplicadas es el del comercio, que represento el 59.63%, correspondiendo a 131 empresas en todo el Estado y siendo el segundo término las empresas del sector servicio, y en tercer lugar las empresas industriales.

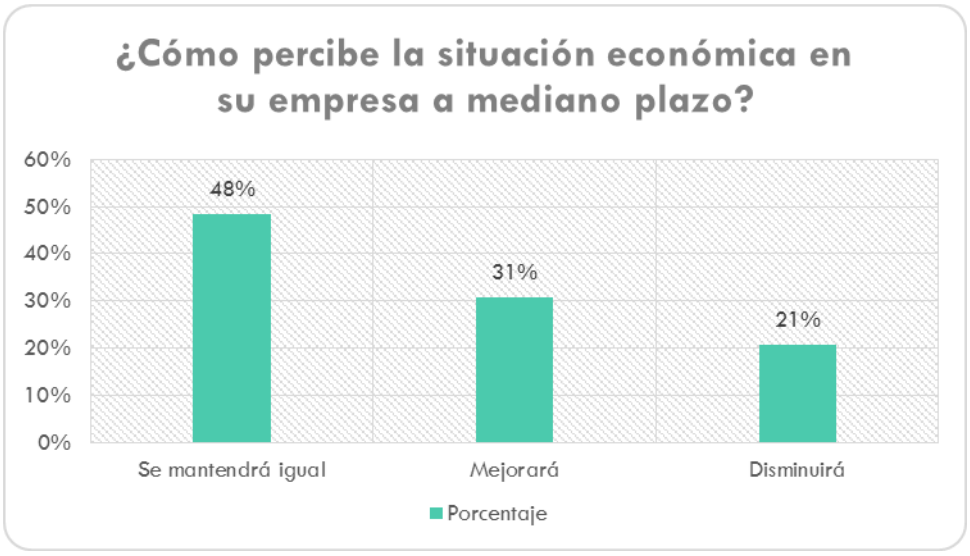


Fuente elaboración propia



Fuente elaboración propia

Los pequeños contribuyentes encuestados opinaron de acuerdo a la pregunta que se les formuló, en que forma considera el crecimiento de su empresa con respecto a los tres años anteriores, y opinaron que el 46% permaneció igual, el 34% empeoró y el 20% mejoró de acuerdo de su situación anterior a la actual.

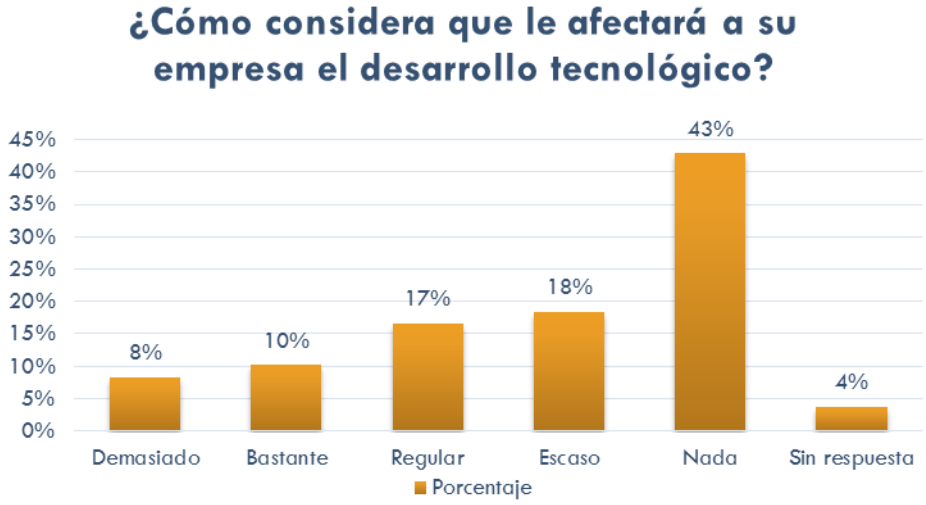


Fuente elaboración propia

En cuanto a la pregunta formulada de cómo percibe la situación económica en su empresa a mediano plazo, y opinaron que el 48% se mantendrá sin ningún cambio, el 31% manifestó que mejoraría y el 21% restante disminuiría.

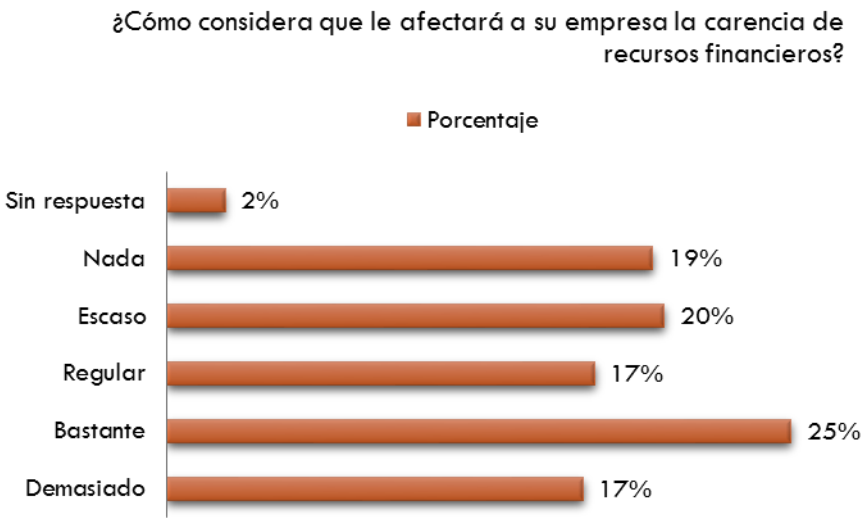
Fuente elaboración propia

En relación a la pregunta de cómo considera que le afectaría a su empresa la competencia, el 69% manifestó que sería escasa, el 37% demasiada, el 22% bastante, el 17% regular y nada, y el 1% no contestó.



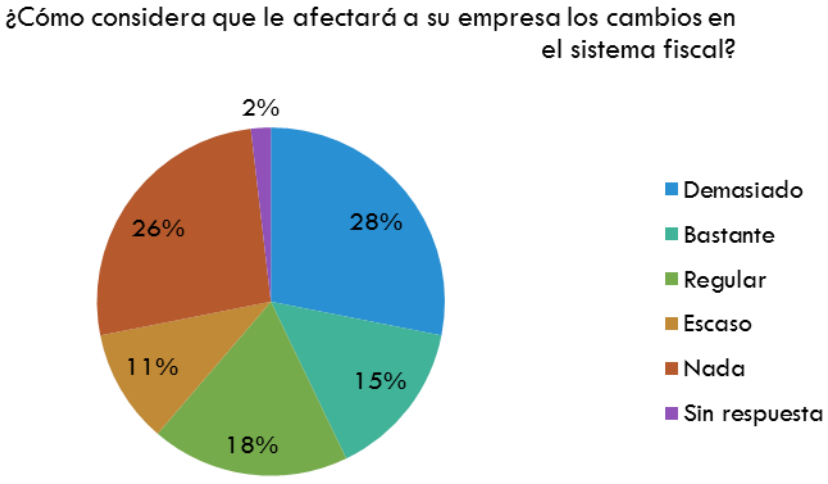
Fuente elaboración propia

Los encuestados contestaron a la pregunta de cómo considera que le afectará a su empresa el desarrollo tecnológico, contestaron que el 43% no tendría efecto, el 18% que sería escaso, el 17% regular, el 10% bastante, el 8% demasiado, y no contestaron el 4%.



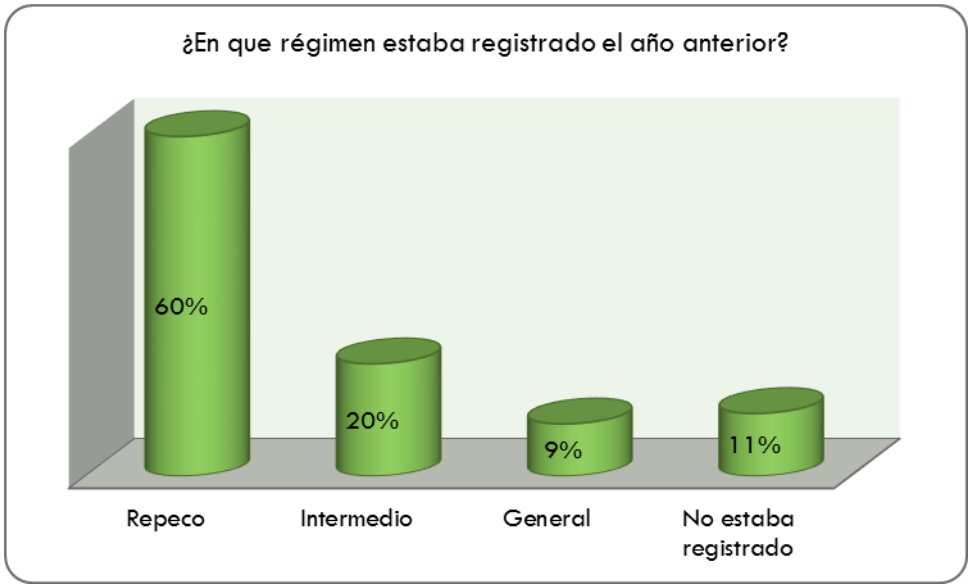
Fuente elaboración propia

En cuanto a la pregunta de cómo considera que le afectará a su empresa la carencia de recursos financiero, el 25% contestó que bastante, el 20% escaso, el 19% no tendría efecto, el 17% regular y demasiado, y el 2% no contestó.



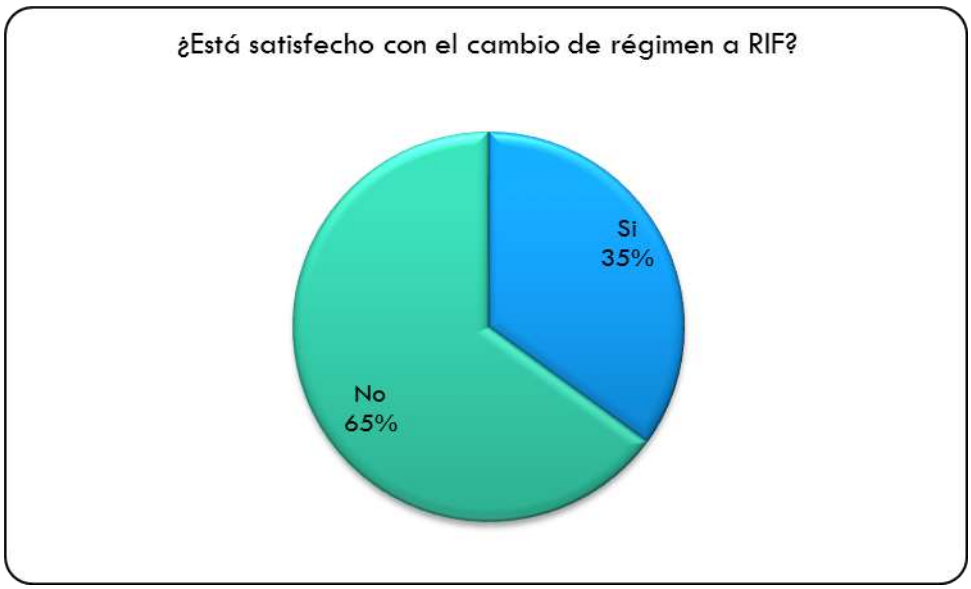
Fuente elaboración propia

Los encuestados contestaron a la pregunta de cómo considera que le afectará a su empresa los cambios en el sistema fiscal, manifestaron que el 28% sería demasiado, el 26% nada, el 18% regular, el 15% bastante, el 11% escaso.



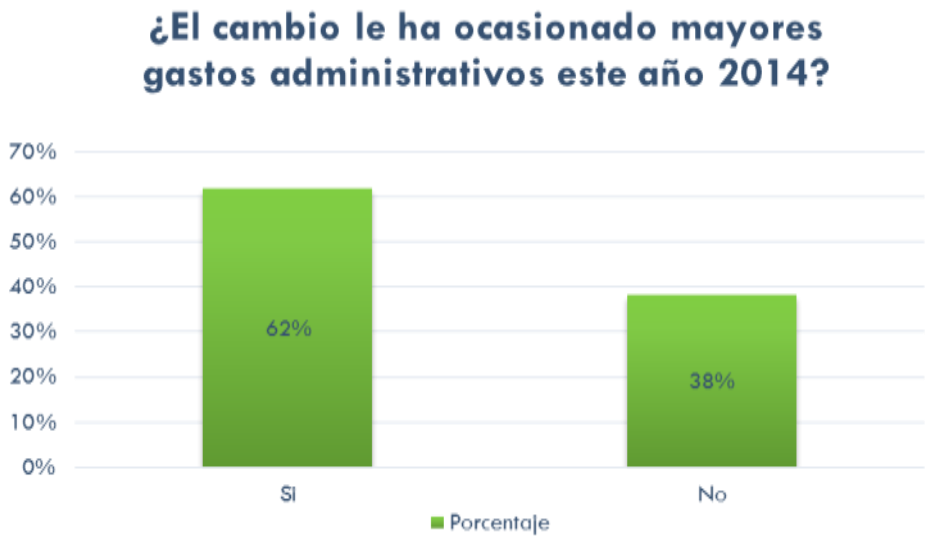
Fuente elaboración propia

En cuanto a la pregunta en qué régimen estaba registrados el año anterior, el 60% contestó Repecos, el 20% intermedio, el 9% general, y el 11% no estaba registrado.



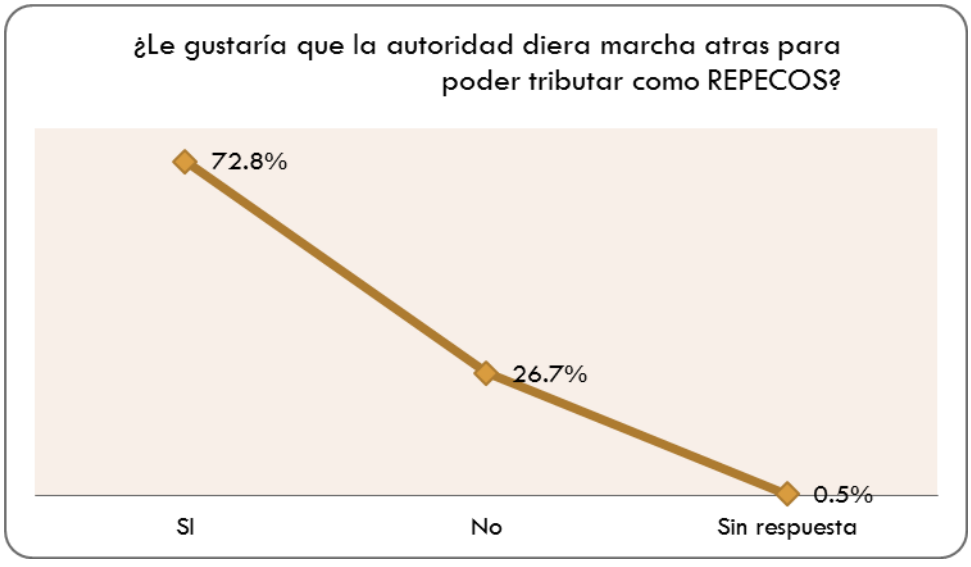
Fuente elaboración propia

Los encuestados contestaron a la pregunta de que si está satisfecho con el cambio de régimen a RIF, el 65% manifestó que no y el 35% afirmativamente.



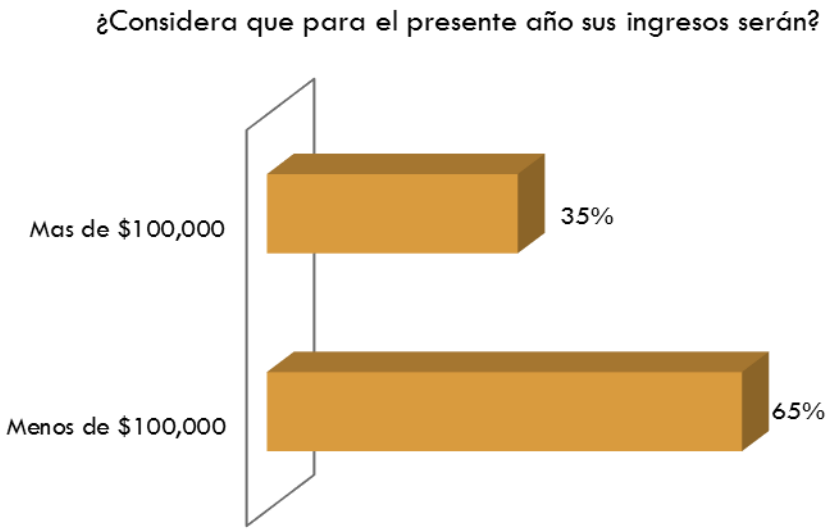
Fuente elaboración propia

En cuanto a la pregunta de que si el cambio le ha ocasionado mayores gastos administrativos en el año de 2014, el 62% manifestó que si y el 38% que no.



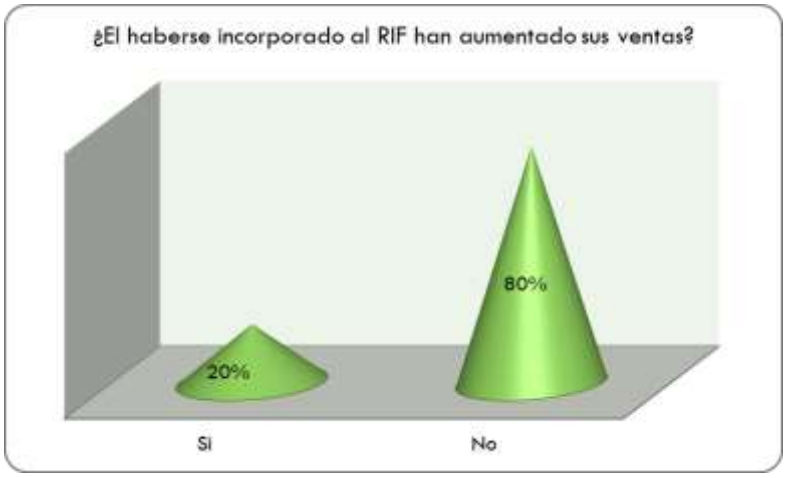
Fuente elaboración propia

En relación a la pregunta de que si le gustaría que la autoridad diera marcha atrás para poder tributar como Repecos nuevamente, el 72.8% manifestó que sí, el 26.7% que no.



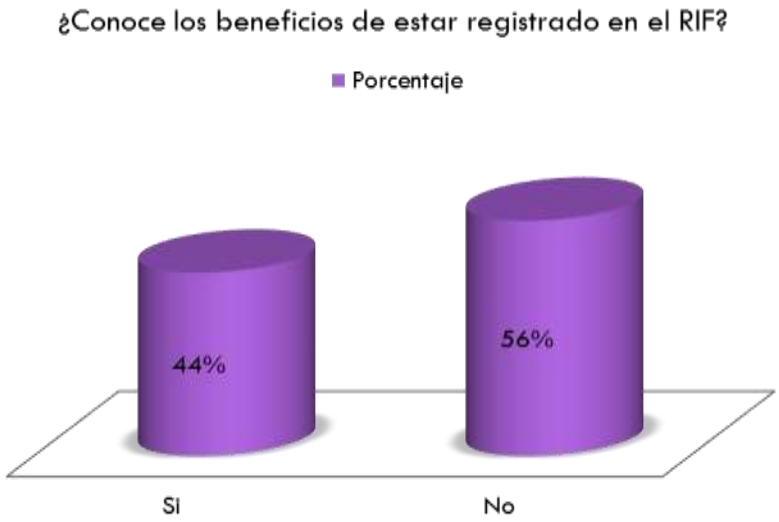
Fuente elaboración propia

Los encuestados contestaron a la pregunta de que si considera que para el presente año como serán sus ingresos, el 65% manifestó que menos de $100,000 al año y el 35% más de $100,000.



Fuente elaboración propia

En cuanto a la pregunta, el haberse incorporado al RIF sus ventas aumentaron, el 80% manifestó que no y el 20% que sí.

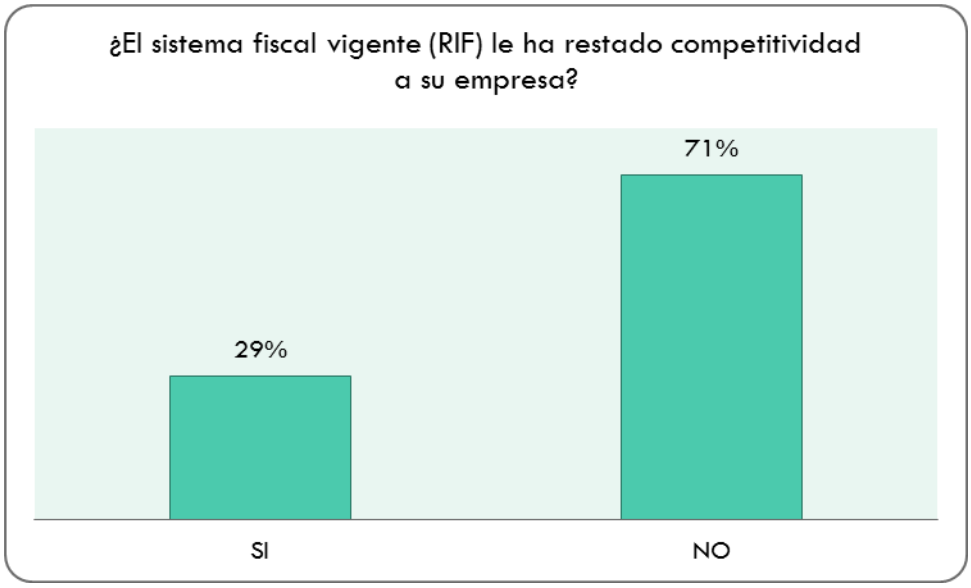


Fuente elaboración propia

En cuanto a la pregunta de que si conoce los beneficios de estar registrado en el RIF, el 56% contestó que no, y el 44% que sí.

Fuente elaboración propia

En relación a la pregunta de cuál es la estrategia que tiene que seguir el gobierno federal para financiar el gasto público para el 2015, el 53% manifestó que reducir el gasto público, el 27% abatir la evasión fiscal, el 11% incrementar la deuda pública.



Fuente elaboración propia

En cuanto a la pregunta de que si el sistema fiscal vigente (RIF) le ha restado competitividad a su empresa, el 71% contestó que no, y el 29% que sí.

Conclusiones

El nuevo esquema implementado por las autoridades fiscales en lo referente a la expedición de los comprobantes de las operaciones de los contribuyentes, tiene las características de: novedoso, moderno, expedito, seguro y confiable. La mayor parte de las empresas muestran una opinión favorable sobre el mismo, a pesar que les ha originado gastos adicionales y confían en que les ayude a tener un mejor control en sus operaciones empresariales.

El RIF, como nuevo esquema implementado por las autoridades hacendarias de nuestro país, impactarán en el ámbito financiero de las micro y pequeñas empresas ya que representará para las mismas un mayor costo administrativo del que originalmente tenían, ya que tendrán que incurrir en costos adicionales para llevar un mejor control administrativo bajo este nuevo régimen.

A partir de enero de este 2015 entraron en vigor las nuevas disposiciones fiscales para el RIF, publicadas el 10 de Septiembre de 2014 y que ya en su momento, entre las más

importantes se tiene el pago de IVA y IEPS por las ventas con el público en general y la creación del nuevo RIF "sistema simplificado" para los contribuyentes que no rebasaron los 100 mil pesos de ingresos durante 2014, quienes solamente pagarán el Impuesto sobre la renta y estarán exentos del pago tanto del Impuesto al Valor agregado (IVA) como el Impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS) por ventas con el público en general mientras no rebasen los 100 mil pesos de ingresos anuales.

Recomendaciones

1.-Que las autoridades fiscales realicen una intensa campaña de orientación y capacitación, en materia de comprobantes fiscales.

2.-Que se otorguen apoyos financieros a las empresas para la adquisición de los equipos y programas informáticos, necesarios para implementar las nuevas disposiciones en comprobantes electrónicos.

Referencias

Castro Valdez, Penélope (2010). Manual para la implementación de la Factura Electrónica. 1ª Edición. México: Ed. ISEF.

Pérez Villeda, Mario (2010). Factura Electrónica. 2ª Edición. México: Ed. TAX Editores.

Carrión Morillo, David (2008). La Factura Electrónica, Tecnología, Procesos y Seguridad. 1ª Edición. España: Ed. Delta.

Código Fiscal de la Federación (2013).

Reglamento del Código Fiscal de la Federación (2013).

Resolución Miscelánea Fiscal para 2013. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Diario Oficial de la Federación.

http://portalsatprueba.plataforma.sat.gob.mx/fichas_tematicas/comprobantes_fiscales/Paginas/cfd_informacion_estadistica.aspx#

https://www.fiscoclic.mx/index.php/informacion-factura-electronica/item/18-mercado-de-la-facturacion-electronica

http://es.wikipedia.org/wiki/Factura_electr%C3%B3nica

Declaración Anual del Ejercicio, Académicos del Centro Universitario de la Costa-UdeG, División de Estudios Sociales y Económicos

Francisco Ríos Gallardo[1]
Miguel Ángel Velázquez Ruíz[2]
María Suhéi Ríos Medina[3]

[1]Universidad de Guadalajara / Centro Universitario de la Costa - Departamento de Estudios Administrativo - Contables, riosgallardo@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Departamento de Estudios Administrativo - Contables, velazruiz2001@hotmail.com
[3]Universidad de Guadalajara / Centro Universitario de la Costa - Departamento de Estudios Administrativo - Contables, suheirios@gmail.com

Declaración Anual del Ejercicio, Académicos del Centro Universitario de la Costa-UdeG, División de Estudios Sociales y Económicos

Resumen

Planteamiento del Problema

El cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes personas físicas, es una responsabilidad que preocupa a la sociedad cautiva por la presentación de las declaraciones anuales de los ingresos percibidos, mayor angustia, son las erogaciones que pueden deducir por las compras, gastos o servicios recibidos que pagan en el desarrollo de sus actividades. De dicho contexto, no se sustraen los académicos del Centro Universitario de la Costa, en el supuesto que se ubiquen en las hipótesis de presentación de la declaración anual, bien sea, por obtener otros ingresos, rebasar el límite de los ingresos o que opten por presentar su declaración anual.

Metodología

El proceso para realizar la presente de investigación consistió en: revisar y analizar información, documentos y libros para el marco teórico, referencial y conceptual, el marco normativo fiscal vigente así como las resoluciones fiscales para el cumplimiento de las referidas obligaciones. Con lo anterior se conoció la realidad del contexto fiscal del cumplimiento de las obligaciones fiscales de los académicos, relacionados con la presentación de la declaración anual, aplicando para ello el instrumento de: encuesta.

Resultados

Al termino de la investigación y con la aplicación de la encuesta se logro conocer la situación fiscal de los Académicos del CUCosta-DESE ante el escenario de la Declaración Anual del Impuesto Sobre la Renta 2014, donde los académicos saben de la obligación de presentar su declaración anual así como el porcentaje considerable de responsabilidad en el cumplimiento de dicha obligación.

Palabras Clave: Académicos; Impuestos; Declaraciones.

Annual Declaration of the Exercise, Academic of the University of Costa-UdeG, Division of Social and Economic Studies

Abstract

Approach to the problem

The fulfillment of tax obligations of the taxpayers is a responsibility that worries about the captive society by the presentation of the annual statements perceived revenues, increased anxiety, they are the expenses that can be deducted by purchases, expenses or services received that pay in the development of their activities. In this context, not subtract the academics of the Centro Universitario de la Costa, on the assumption that located in the hypothesis of filing the annual return, well, earn other income, exceeded the limit of income or that they opt for filing your annual return.

Methodology

The process to make the present of research consisted of: review and analyze information, documents and books for reference, conceptual and theoretical framework, the existing fiscal regulatory framework as well as tax resolutions for the fulfillment of such obligations. With the above met the reality of the fiscal context of the fulfillment of tax obligations of academics, related to the presentation of the annual declaration, using the instrument: survey.

Results

At the end of the investigation and with the implementation of the survey was accomplished know the fiscal situation of the academic of the CUCosta - occur in the scenario of the Declaration annual of the tax on the income 2014, where scholars know of the obligation to submit their annual declaration as well as the considerable percentage of responsibility in the performance of that obligation.

Keywords: Academics; Taxes; Statements.

Introducción.

La presente investigación es referente al contexto fiscal que prevalece con los académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara con la percepción del cumplimiento de las obligaciones fiscales, en relación con la presentación de la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta 2014; en su carácter de profesores de dicha institución académica.

Además se detecto el escenario existente en dicho centro, en relación al conocimiento de la obligación de informar el fisco al terminar el ejercicio fiscal por los académicos de los diferentes departamentos que conforman la División de Estudios Sociales y Económicos (DESE). Los departamentos de dicha división son Departamento de: Artes, Educación y Humanidades; Estudios Socioeconómicos; Estudios Administrativo – Contables; Estudios Internacionales y Lenguas Extrajeras y Estudios Jurídicos.

Antecedentes.

El Centro Universitario de la Costa es un organismo desconcentrado de la Universidad de Guadalajara, según lo establece el artículo 2º (C. G. U. Consejo General Universitario de la Universidad de Guadalajara Estatuto Orgánico del Centro Universitario de la Costa, 1994), por otro lado, la universidad, es un organismo descentralizado, articulo 1º (C. E. J. Congreso del Estado de Jalisco Ley Orgánica de la Universidad de Guadalajara, 1994), con la finalidad de proporcionar educación a los ciudadanos de dicho estado.

El Centro Universitario de la Costa en Puerto Vallarta, Jalisco, al inicio de sus actividades educativas fue necesaria la contratación de profesionistas que impartieran las materias ofertadas en las Licenciaturas, para ello, fueron contratados Licenciados en: Contaduría; Derecho; Administración; Turismo entre otros. En la actualidad la institución cuenta aproximadamente con 458 académicos (Coordinación de Planeación del Centro Universitario de la Costa, 2015), que atienden 17 programas académicos, distribuidos en 10 departamentos y 3 divisiones. En virtud del número elevado de académicos adscritos a la División de Estudios Sociales y Económicos, se planteó la necesidad de investigar si debían

o conocían la obligación fiscal, en relación a la presentación de la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta para este ejercicio fiscal de 2014.

Planteamiento del Problema.

Se trabajo con el planeamiento del problema referido al conocimiento o desconocimiento de los académicos de presentar la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta al término de cada ejercicio fiscal, concretamente para este 2014.

Ante la posibilidad de que los académicos no cumplan con las disposiciones fiscales en relación al pago de las contribuciones, enfrentarían un problema con el Fisco Federal, donde intervendrían las Autoridades Hacendarias en el cobro de las contribuciones no pagadas en la declaración anual correspondiente, así como el cumplimiento de otras obligaciones fiscales que no necesariamente es pagar impuestos sino presentar sus declaraciones en el aspecto informativo, que como obligación deben hacerlo.

Por lo anterior, se enuncio el planteamiento del problema, en los siguientes términos:

¿Cuál es el entorno fiscal que prevalece con los académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa con la percepción del cumplimiento de las obligaciones fiscales, en relación con la presentación de la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta 2014?

Importancia y Justificación.

En el desarrollo del presente trabajo de investigación, permitió conocer el entorno que guardan los Académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa (CUCosta) con la percepción del cumplimiento de las obligaciones fiscales, en relación con la presentación de la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta para 2014, en lo particular con la Ley específica, como lo es, la Ley del Impuesto Sobre la Renta (C. de la U. Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2013), ya que es aplicable para el ejercicio fiscal 2014; en forma directa, o también puede ser forma adicional, cuando además perciban otro ingresos distintos a los salarios.

Si además los académicos perciben otros ingresos distintos a los salarios, deberán cumplir con otras obligaciones fiscales, por ejemplo: Ley del Impuesto al Valor Agregado (C. de la U. Ley del Impuesto al Valor Agregado, 2013); Ley del Especial Sobre Producción y Servicios (C. de la U. Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios, 2013); etc.

El incumplimiento de la normatividad fiscal, coloca al académico en una situación desagradable, desencadenándose en visitas a las oficinas de las autoridades fiscales para hacer aclaraciones, así como atender en su domicilio fiscal visitas de las autoridades por; incumplimiento de obligaciones, intervenciones, embargos, subasta de bienes o en el último de los casos, enajenación de la negociación.

Objetivos de la investigación.

Se estableció para la presente investigación como objetivo General, el siguiente:

Conocer el entorno fiscal que prevalece con los académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa con la percepción del cumplimiento de las obligaciones fiscales, en relación con la presentación de la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta 2014.

Así mismo se implementaron para la investigación los siguientes objetivos particulares:

- Reconocer a los académicos en el cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Diferenciar que académicos saben que tienen que presentar su declaración anual de impuestos.
- Investigar los académicos que si saben quién presenta su declaración anual, cuando no están obligados a presentarla.
- Percatarse si los académicos deben presentar su Declaración Anual de manera obligatoria por su cuenta.
- Identificar los académicos si saben que si tienen dos patrones de manera simultánea, debes presentar su Declaración Anual por tu cuenta.

- Distinguir a los académicos quienes conocen los beneficios al presentar su Declaración Anual por su cuenta.
- Conocer a los académicos si saben que gastos puedes deducir, si presentan su Declaración Anual por su cuenta.
- Saber si les gustaría recibir asesoría fiscal gratuita.

Con la obtención del objetivo general así como de los objetivos específicos, se logro identificar la problemática de incumplimiento a las disposiciones fiscales de los académicos.

Marco referencial.

La Universidad de Guadalajara con la contratación de profesionistas por conducto del Centro Universitario de la Costa, se instituye un vínculo laboral por la prestación de servicios personales subordinados, como así lo establece la legislación laboral en su artículo 20 de la Ley Federal del trabajo (D. O. F. Diario Oficial de la Federación Nueva Ley Federal del Trabajo, 2013), con dicho vinculo el trabajador académico queda protegido su trabajo.

Por otro lado, así como el académico tiene derechos y beneficios, a la vez tiene obligaciones que debe de cumplir, bien sean por conducto del patrón en cuestión (Universidad de Guadalajara) o por su cuenta. Dichas obligaciones referidas son las que corresponden al cumplimiento de las obligaciones fiscales. El mandato de cumplir con las obligaciones fiscales sobre los sueldos y salarios, así como sus prestaciones, se encuentra establecido primeramente en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su artículo 31 fracción IV, así como también en el artículo 94 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta de manera específica.

Conceptos Básicos.

Para realizar la investigación, fue necesario conocer la definición de algunos conceptos.

Se inició con la definición del concepto de **Relación de Trabajo**, ya que es la situación jurídica que provoca la generación de ingresos para los académicos, mediante el sueldo que devengan; la definición jurídica es…***la prestación de servicios por una persona a otra, mediante el pago de un salario, con independencia del acto que haya motivado la vinculación laboral*** (UNAM, 1995).

De igual forma, la ley reglamentaria del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), en su artículo 20 de la Ley Federal del Trabajo (D. O. F. Diario Oficial de la Federación Nueva Ley Federal del Trabajo, 2013), laboralmente la define…***cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario***.

Al concebirse la relación de trabajo, origina el pago de un salario por la jornada devengada, por lo tanto, por ello es imprescindible, conocer la definición del concepto de salario, la ley sustantiva lo define como….***la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo***, articulo 82 de la Ley Federal del trabajo (D. O. F. Diario Oficial de la Federación Nueva Ley Federal del Trabajo, 2013).

El cumplimiento de la obligación fiscal por parte del académico por los ingresos por concepto de salario, es con el pago de los impuestos de acuerdo a lo establecido en el artículo 96 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (C. de la U. Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2013) con vigencia para 2014; obligación que la ejecuta el patrón por cuenta del académico al momento de realizar el pago, mediante la retención, misma que debe ser enterada al mes siguiente según lo establece el mismo artículo.

En cuanto a la declaración anual de impuestos, situación que nos ocupa, el académico, en el caso de que se ubique en el supuesto, en que debe de presentar la declaración anual por su cuenta de conformidad con el Art. 98 LISR (C. de la U. Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2013) vigente para 2014 y no el patrón. Estos supuestos son:

- Cuando además obtengan ingresos acumulables distintos de los señalados en este Capítulo (Salarios).

- Cuando se hubiera comunicado por escrito al retenedor que se presentará declaración anual.
- Cuando dejen de prestar servicios antes del 31 de diciembre del año de que se trate o cuando se hubiesen prestado servicios a dos o más empleadores en forma simultánea.
- Cuando obtengan ingresos, por los conceptos a que se refiere este Capítulo, de fuente de riqueza ubicada en el extranjero o provenientes de personas no obligadas a efectuar las retenciones del artículo 96 de esta Ley.
- Cuando obtengan ingresos anuales por los conceptos a que se refiere este Capítulo que excedan de $400,000.00.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en sus artículos 90 al 152 (C. de la U. Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2013) vigente para 2014, obliga a las Persona Físicas de cumplir con sus obligaciones fiscales mediante declaración anual por los siguientes ingresos:

- De los Ingresos por Salarios y en General por la Prestación de un Servicio Personal Subordinado.
- De los Ingresos por Actividades Empresariales y Profesionales.
- De los Ingresos por Arrendamiento y en General por Otorgar el Uso o Goce Temporal de Bienes Inmuebles.
- De los Ingresos por Enajenación de Bienes.
- De los Ingresos por Adquisición de Bienes.
- De los Ingresos por Intereses.
- De los Ingresos por la Obtención de Premios.
- De los Ingresos por Dividendos y en General por las Ganancias Distribuidas por personas morales.
- De los Demás Ingresos que Obtengan las Personas Físicas.

Hipótesis.

Para realizar la presente investigación se estableció la siguiente hipótesis de trabajo:

Los Académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa conocen las obligaciones fiscales como lo establecen las leyes tributarias, en relación con la presentación de la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta 2014

Con la hipótesis de trabajo anterior, se supone que los Académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa conocen las obligaciones fiscales a la que están sujetos de conformidad con las leyes tributarias, en relación con la presentación de la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta 2014, con la presente investigación nos permitió comprobar el complimiento mencionado.

Método y materiales.

Características de la investigación de campo

La metodología aplicada en esta investigación fueron, las de: observación; descriptiva, cualitativa y no experimental a los documentos, datos e informes recabados para su revisión, análisis e interpretación, con el propósito de obtener los resultados planteados.

La población que se investigo mediante la encuesta fue de 141 académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa (CUCosta) de la Universidad de Guadalajara, mediante la obtención, observación, revisión y análisis de los documentos, datos e informes obtenidos en el proceso de la misma, además se aplicaron encuestas a dichos académicos.

Se investigo y pidió información al titular de Unidad de Nominas C. Adriana Peña Fregoso, referente a los académicos que solicitaron constancia para presentar la declaración anual.

Tabla 1 Información Unidad de Nominas

Presentaron escrito para no calculo ISR	Presentaron escrito solo constancia ISR	Generación automático de constancia ISR
94 académicos	46 académicos	75 académicos

Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

El Mtro. Camilo Patiño García Coordinador de Planeación del Centro Universitario de la Costa proporciono información respecto al número de académicos con plaza y de

asignatura en las tres divisiones, de la revisión y análisis de los datos e información, reflejaron los siguientes resultados (Ver Anexo 3.1):

Tabla 2 Académicos División de Estudios Sociales y Económicos

Académicos PTC	Académicos PMT	Académicos TA	Asignatura
60	9	3	125

Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Tabla 3 Académicos División de Ciencias Biológicas y de la Salud

Académicos PTC	Académicos PMT	Académicos TA	Asignatura
35	1	1	100

Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Tabla 4 Académicos División de Ingenierías

Académicos PTC	Académicos PMT	Académicos TA	Asignatura
30	2	1	91

Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

En resumen, el total de académicos que a la fecha asciende para la presente investigación fue de 458, distribuido de la siguiente manera (Ver Anexo 3.3):

Tabla 5 Académicos por División

Estudios Sociales y Económicos	Ciencias Biológicas y de la Salud	Ingenierías
197	137	124

Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Para realizar el trabajo de investigación se utilizo la técnica denomina encuesta, mediante la aplicación del instrumento llamado cuestionario (Ver Anexo No. 1 Cuestionario Proyecto: Identificación Tributaria Académicos CUCosta-DESE), mismo que se aplico a los académicos sujetos al estudio que pudieron y quisieron hacerlo, a la población de referencia.

Así mismo, para sustentar la pertinencia de la presente investigación se conto con la colaboración del Servicio de Administración Tributaria por conducto del personal de la Administración de Servicios al Contribuyente, en virtud del convenio suscrito entre esta dependencia de gobierno y el CUCosta consistente en la Campaña de Declaración Anual de Personas Físicas, correspodiente al ejercicio fiscal 2014; mediante la capacitación de

alumnos y académicos (Ver Imagen No. 1 Campaña de Declaración Anual de Personas Físicas) para brindar asesoría y elaboración de la declaración anual 2014 tanto para la comunidad universitaria y a la sociedad en general que lo solicito.

La prestación de la asesoría y elaboración de la Declaración Anual de Personas Físicas 2014 se realizo en el módulo establecido en las instalaciones del Centro Universitario de la Costa, mismo que fue atendido por los académicos y alumnos que asistieron al curso de capacitación referido en el párrafo anterior.

Imagen No. 1 Campaña de Declaración Anual de Personas Físicas

Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

En modulo implementado en el CUCosta durante la Campaña de Declaración Anual de Personas Físicas 2014 se asesoró a 57 contribuyentes: 44 de la comunidad universitaria y 13 de la sociedad en general, presentando 32 declaraciones anuales correspondientes al ejercicio fiscal 2014.

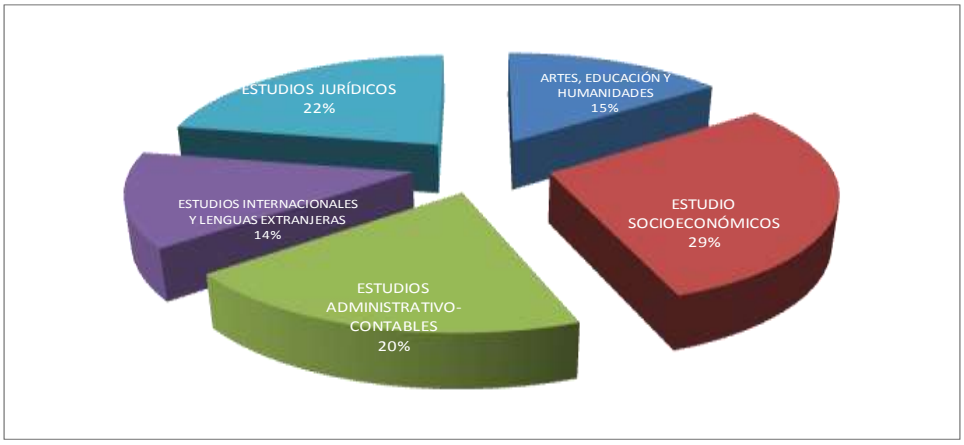
Por otro lado, a dicha campaña se le dio publicidad en Radio Universidad, mediante entrevista realizada por Carlos Ireti Hernandez Reyes al Dr. Francisco Ríos Gallardo en relación a la compaña de presentación de declaración anual 2014 de Personas Físicas.

Tamaño de la muestra.

Es un estudio no probabilístico, eligiéndose la muestra de 141 académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa, a conveniencia y en razón de la capacidad y recursos de los investigadores de un total de 197 académicos, mismos que fueron encuestados en el salón de clases, sala de maestros e inclusive en los pasillos de CUCosta y contestados por ellos mismos.

De los 141 académicos encuestados, cuya distribución por departamento conforme al grafica que precede, fue:

Grafica No. 1 ¿A qué departamento está adscrito?



Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Criterios de Inclusión.

Los criterios de inclusión que se contemplaron en el cuestionario de la muestra para considerarlos como válidos, fueron los académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos, los cuales fueron:

Tabla 6 Académicos División de Estudios Sociales y Económicos encuestados

Profesores de tiempo completo	Profesores de medio tiempo	Técnicos académicos	Profesor de Asignatura
PTC	PMT	TA	PA

Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Vigencia de la información.

La investigación se realizó durante los meses de enero a abril de 2015, con la armonización de la presentación de la Declaración Anual del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas 2014.

Medición de opiniones.

La escala de medición que se utilizo para la presente investigación fue dicotómica, nominal y cualitativa, bajo la siguiente escala:

Si – No – Desconozco

Análisis de los datos.

En esta etapa de la investigación se realizo la revisión, captura, análisis, síntesis e interpretación de los datos obtenidos en las encuestas realizadas, cuya realización responde a la interrogante y preguntas establecidas. Para ello se realizaron graficas y tablas utilizando las técnicas estadísticas siguientes:

- Análisis Nominal y Ordinal (razones, proporciones, porcentajes y tasas)
- Análisis Intervalar (medidas de tendencias)

Resultados.

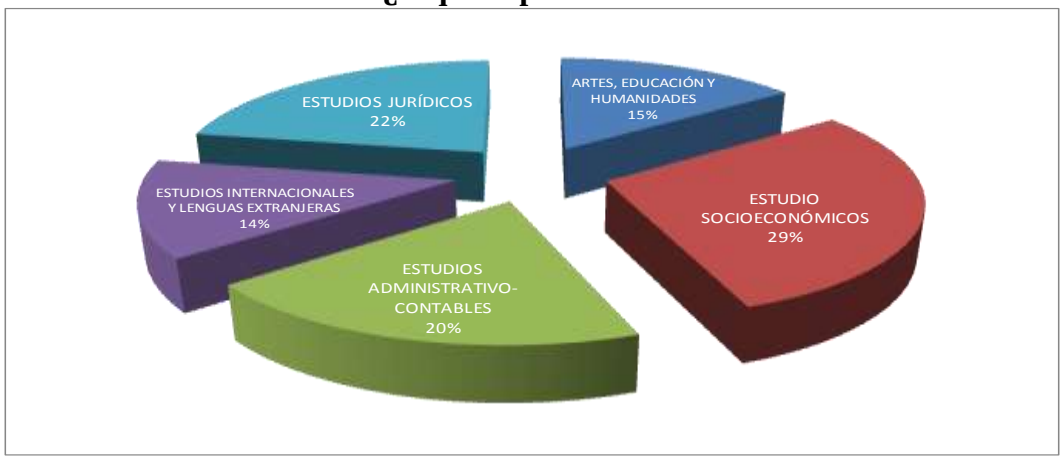
Encuesta aplicada a los académicos.

Del total de la población académica del Centro Universitario de 458, la encuesta (Tabla 5 Académicos por División) se aplico a una muestra no probabilística de 141 académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos; 26% a Profesores de tiempo completo (PTC), 21% a Profesores de medio tiempo (PMT), 53 % Profesores de Asignatura (PA).

El instrumento aplicado se estructuro en dos secciones: la primera referente a los datos generales de los académicos y la segunda la batería de preguntas de la encuesta. Se elijo para efectos de la presente investigación trabajar con la segunda parte del instrumento. A continuación se presentan los resultados obtenidos:

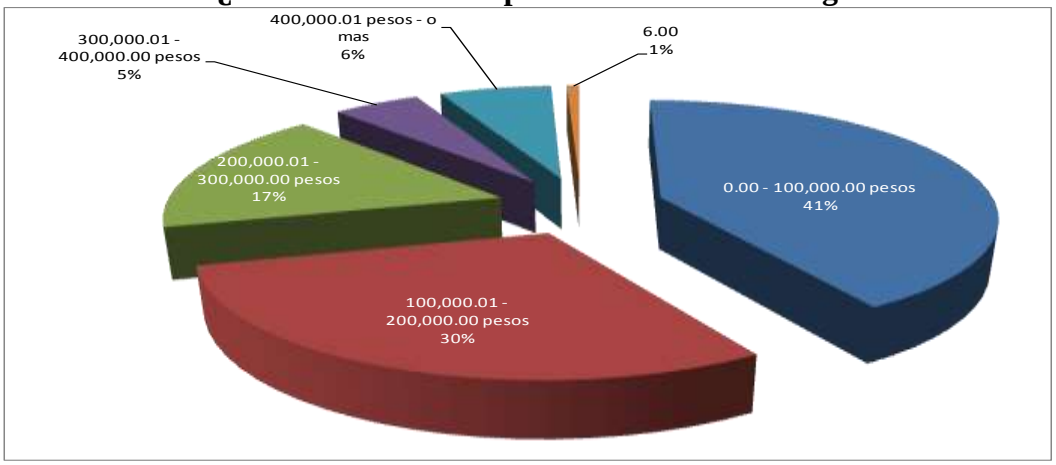
Información de batería de preguntas de la encuesta a los académicos.

Grafica No. 2 ¿A qué departamento está adscrito?



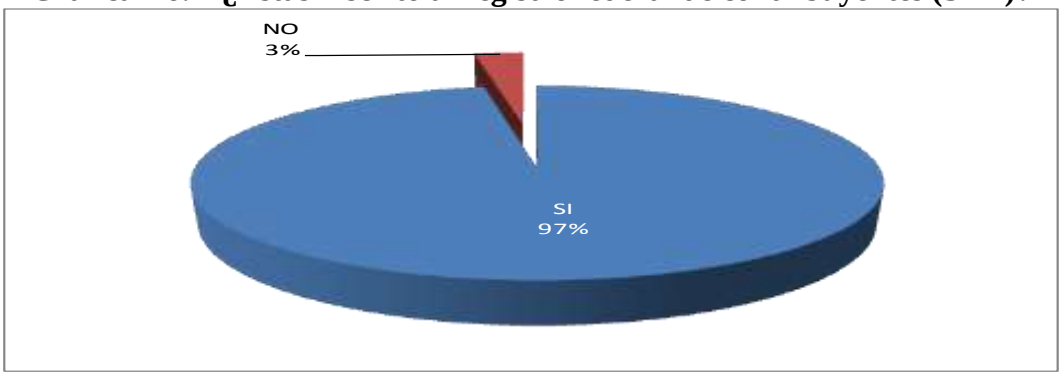
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 3 ¿A cuánto asciende aproximadamente sus ingresos anuales?



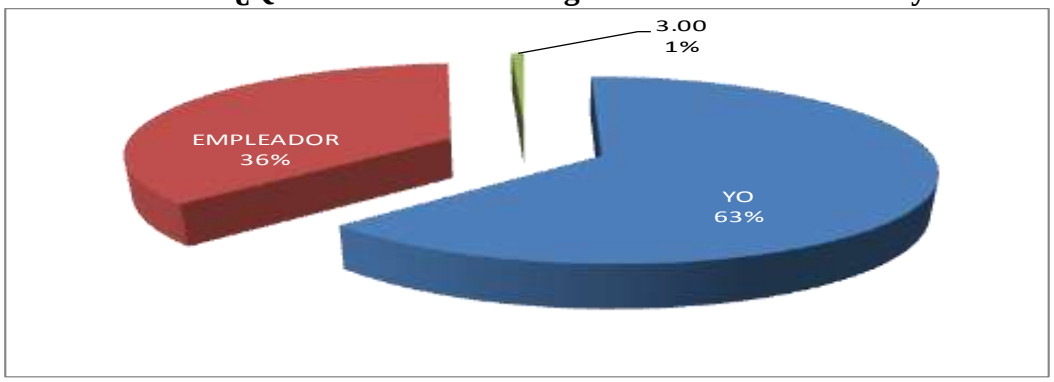
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 4 ¿Estas inscrito al registro federal de contribuyentes (SAT)?



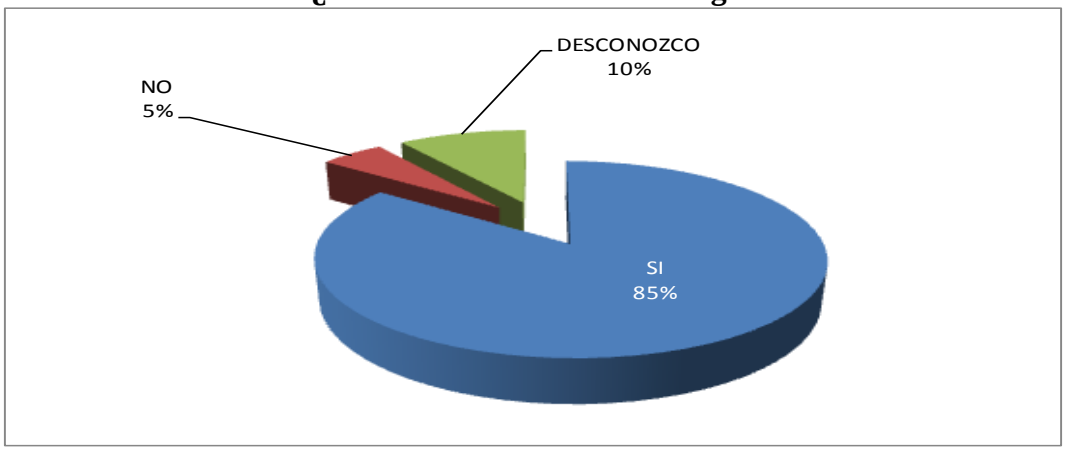
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 5 ¿Quién te inscribió al registro federal de contribuyentes?



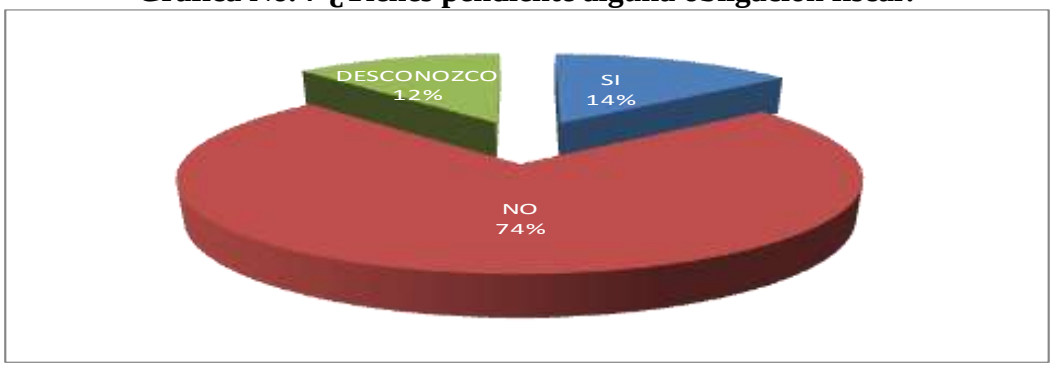
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 6 ¿Estas al corriente de las obligaciones fiscales?



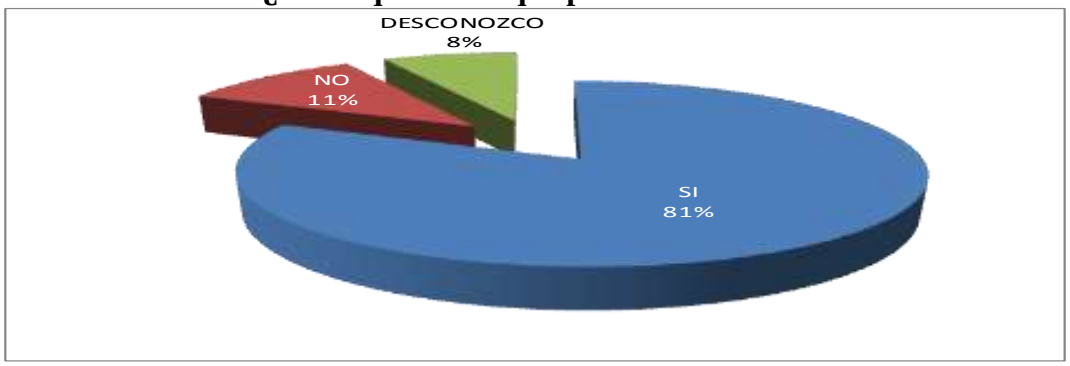
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 7 ¿Tienes pendiente alguna obligación fiscal?



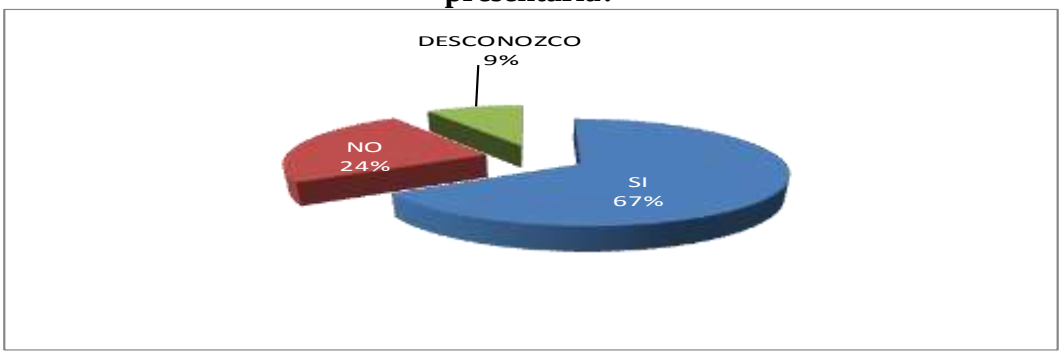
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 8 ¿Sabes que tienes que presentar tu declaración anual?



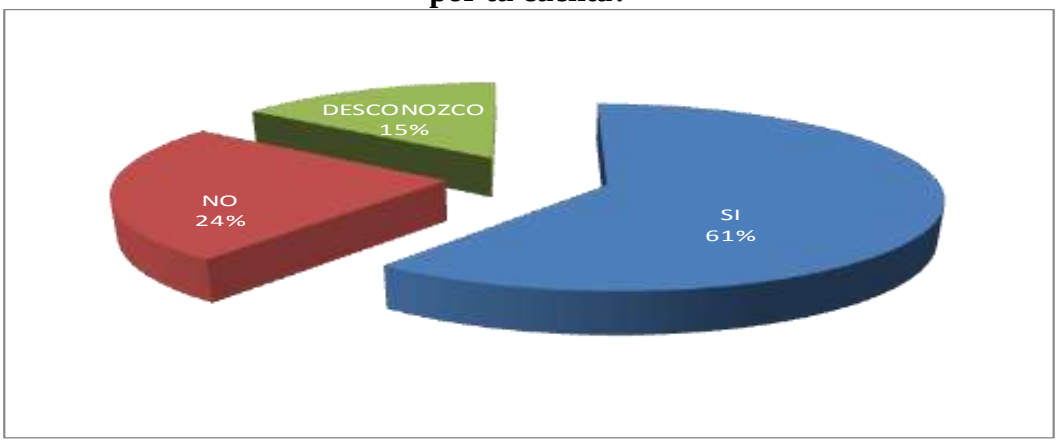
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 9 ¿Sabes quien presenta tu declaración anual, cuando no estás obligado a presentarla?



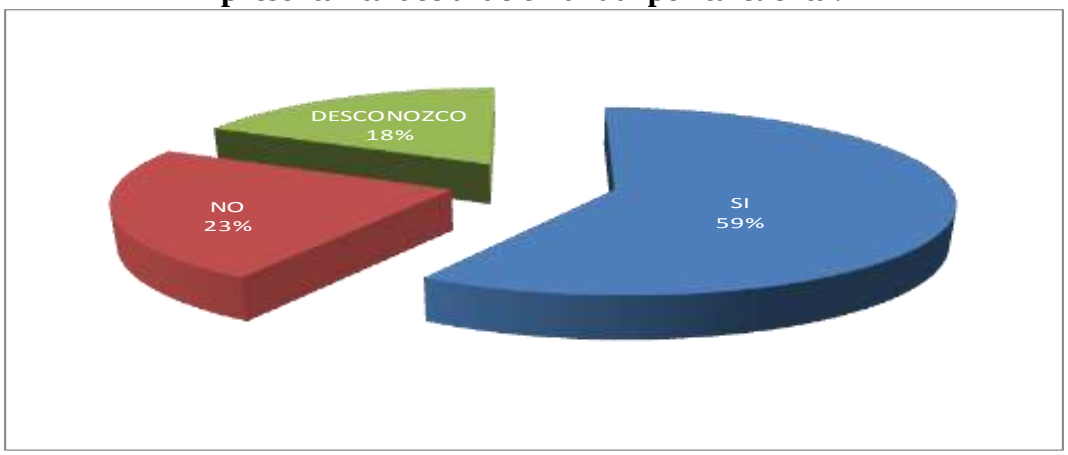
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 10 ¿Sabes si debes presentar tu declaración anual de manera obligatoria por tu cuenta?



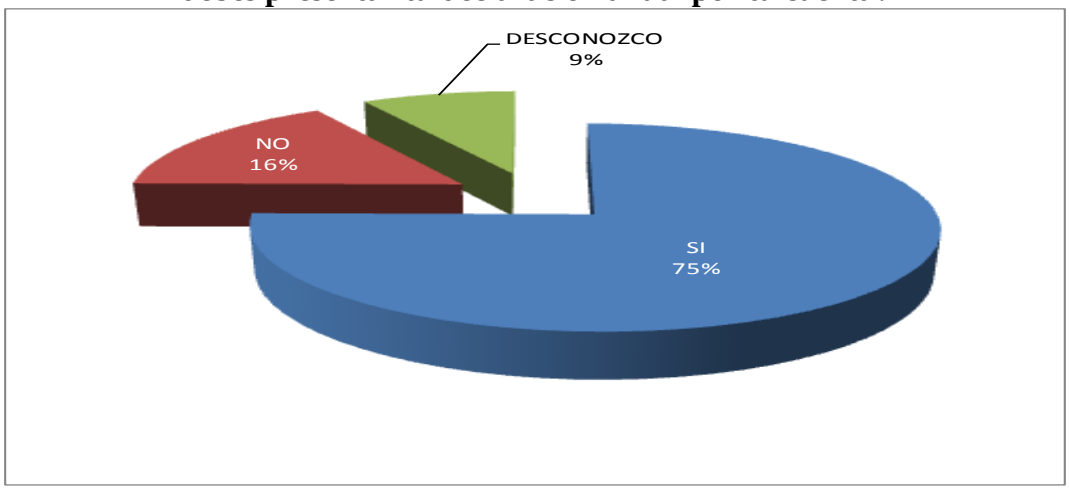
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 11 ¿Sabías que si tienen dos patrones de manera simultánea, debes presentar tu declaración anual por tu cuenta?



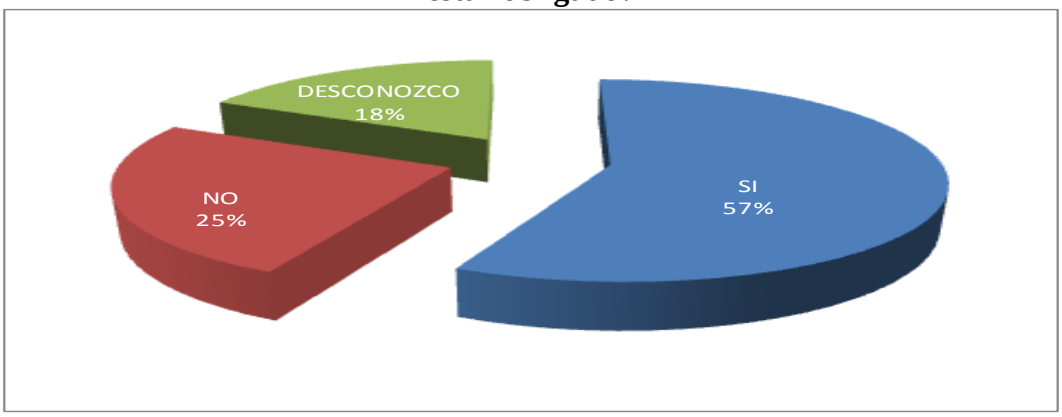
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 12 ¿Sabías que si tienen otro ingreso, además del sueldo del CUCosta, debes presentar tu declaración anual por tu cuenta?



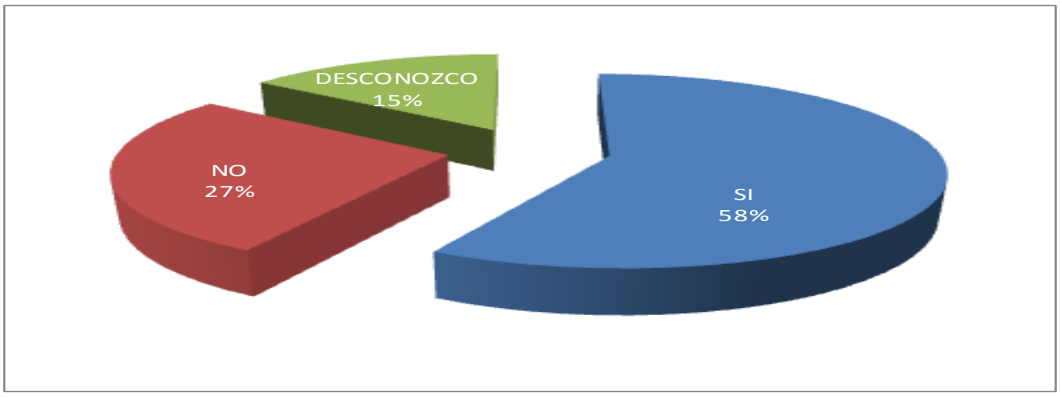
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 13 ¿Sabes si puedes presentar tu declaración anual por tu cuenta, sin estar obligado?



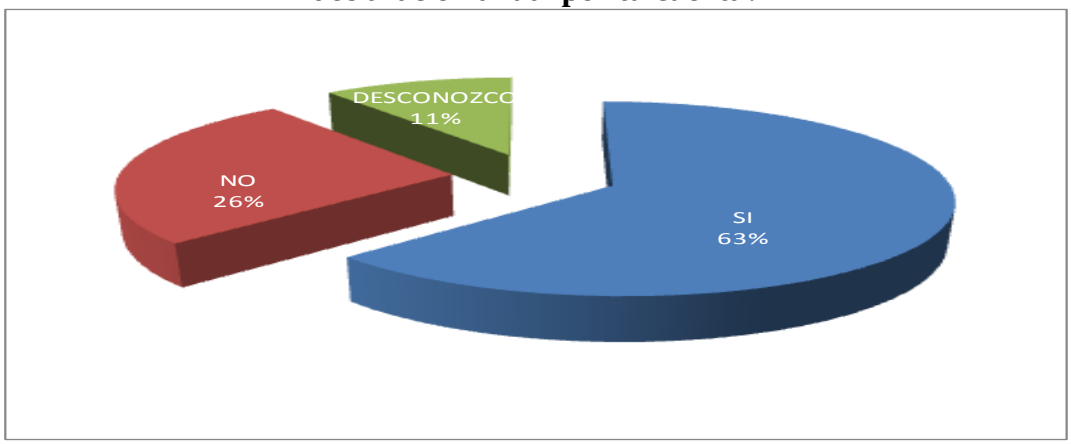
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 14 ¿Conoces los beneficios al presentar tu declaración anual por tu cuenta?



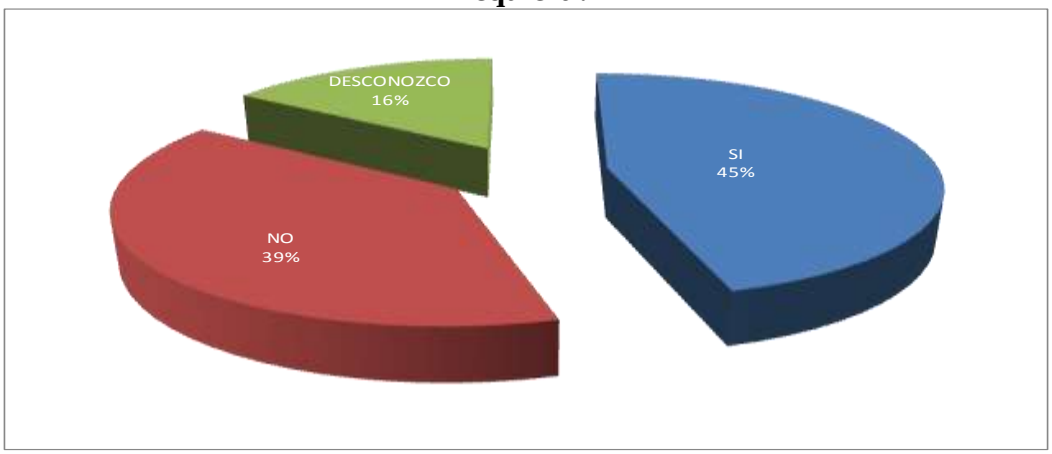
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 15 ¿Sabe que gastos puedes deducir, si presentas al presentar tu declaración anual por tu cuenta?



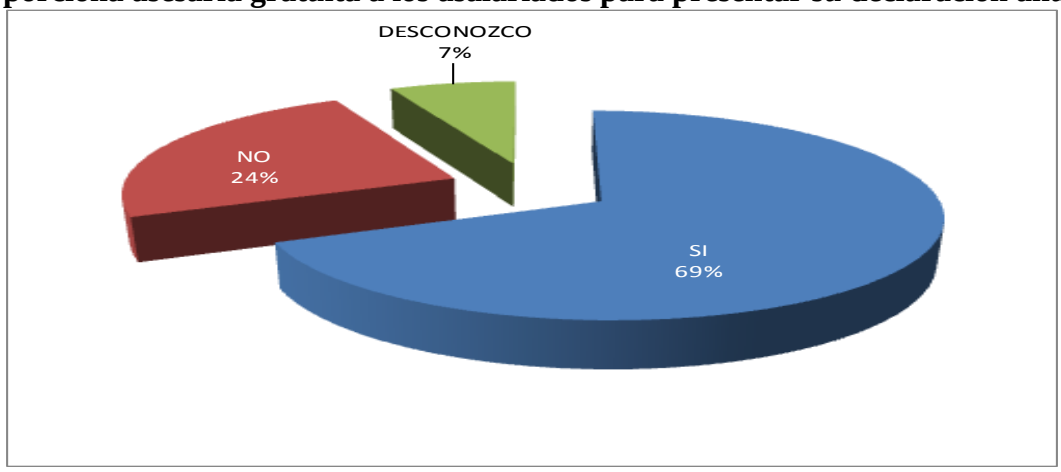
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 16 ¿Sabía que el centro universitario de la costa y el servicio de administración tributaria tienen firmado convenio para que el CUCosta apoye a los académicos en la presentación de su declaración anual y a la sociedad que lo requiera?



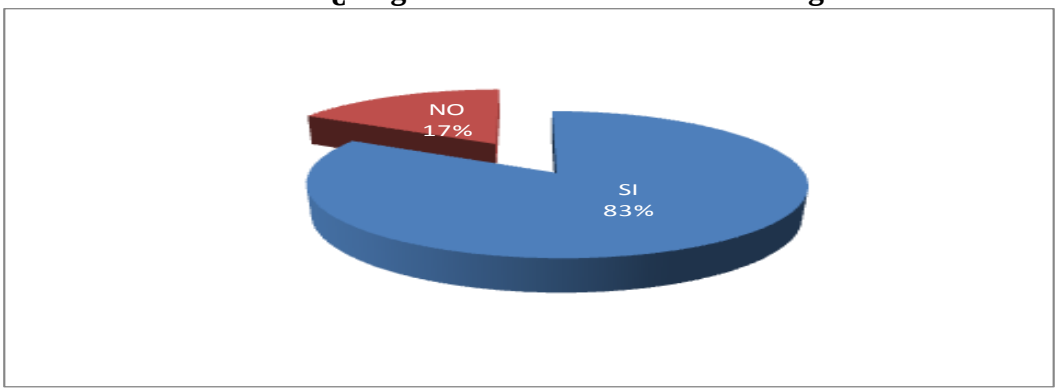
Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 17 ¿Sabías que el servicio de administración tributaria (SAT) proporciona asesaría gratuita a los asalariados para presentar su declaración anual?



Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Grafica No. 18 ¿Te gustaría recibir asesoría fiscal gratuita?



Fuente: Propia, elaborada de conformidad al trabajo de campo.

Conclusiones.

Los resultados de la investigación determinan y manifiestan el entorno que guardan los Académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa (CUCosta) en el cumplimiento de las leyes fiscales en relación a la presentación de la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta, destacando aspectos importantes que entre otros son:

a).- De los 141 académicos encuestados, el departamento que dio más oportunidad de aplicarlo fue el Departamento de Estudios Socioeconómicos con un 29.3% ya que participaron 41 académicos (Ver Grafica 2).

b).- El cumplimiento de las obligaciones fiscales de los 141 académicos se cumple en un 85% (120), 5% no cumple (7) y el 10% restante desconoce si ha cumplido (14) (Ver Grafica 6), con lo anterior atiende a la problemática, contesta la pregunta de investigación y logra el objetivo general y particulares.

c).- El 10% de los académicos no saben que tienen que presentar su declaración anual de impuestos (14), el 8% desconoce que debe presentarla (11) y el 81% restante si está enterado de que tiene que presentar su declaración de impuestos (114) (Ver Grafica 8), con lo anterior atiende a la problemática, contesta la pregunta de investigación y logra el objetivo general y particulares.

d).- Del total de académicos encuestados, solo el 67% saben quien presenta su declaración anual (94), cuando no está obligado a presentarla, el 24% no lo sabe (34) y el 9% lo

desconoce (12) (Ver Grafica 9), con lo anterior atiende a la problemática, contesta la pregunta de investigación y logra el objetivo general y particulares.

e).- Solo el 61% de los académicos saben si debe presentar su declaración anual impuestos de manera obligatoria por su cuenta (86), el 24% no sabe (34) y el 15% desconoce (21) (Ver Grafica 10), con lo anterior atiende a la problemática, contesta la pregunta de investigación y logra el objetivo general y particulares.

f).- Aproximadamente el 59% de los académicos saben que si tienen dos patrones de manera simultánea, deben presentar su declaración anual por su cuenta (83), 23% de los académicos no lo saben (32) y el 18% restante lo desconoce (25) (Ver Grafica 11), con lo anterior atiende a la problemática, contesta la pregunta de investigación y logra el objetivo general y particulares.

g).- De los 141 académicos encuestados, el 58% conocen los beneficios al presentar su declaración anual por su cuenta (82), 27% los conocen (38) y el 15% restante los desconocen (21) (Ver Grafica 14).

h).- Solamente el 63% de los académicos saben que gastos pueden deducir, si presentan su declaración anual por su cuenta (89), el 26% no lo saben (37) y el 11% lo desconocen (15) (Ver Grafica 15).

Referencias Bibliográficas.

Aranas, M.-A. P. (2011). *Ortografía de la Lengua Española* (Primera ed.). Madrid: EDIMAT.

ARISTOS. (1972). Diccionario Ilustrado de la Lengua Española. *Diccionario Ilustrado de la Lengua Española*. Barcelona, España: Ramón Sopena, S. A.

Bernal, T. C. (2010). *Metodología de la Investigación* (Tercera ed.). Bogotá: Pearson.

Bunge, M. A. (2013). *La Ciencia, su Método y su Filosofía.* Buenos Aires: LAETOLI.

C. de la U. Código Fiscal de la Federación. (09 de 12 de 2013). *https://dof.terra.com.mx/anteriores/ejAnt_srch.asp?fecha=12/09/2013*. (D. O. Federación, Editor) Recuperado el 09 de 04 de 2015, de https://dof.terra.com.mx/anteriores/ejAnt_srch.asp?fecha=12/09/2013: https://dof.terra.com.mx

C. de la U. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (17 de 07 de 2014). *http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm*. (D. O. Federación, Editor) Recuperado el 24 de 02 de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm: http://www.diputados.gob.mx

C. de la U. Ley del Impuesto al Valor Agregado. (11 de 12 de 2013). *http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm*. (D. O. Federación, Editor) Recuperado el 09 de 04 de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm: http://www.diputados.gob.mx/

C. de la U. Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios. (01 de 01 de 2013). *http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm*. (D. O. Federación, Editor) Recuperado el 09 de 04 de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm: http://www.diputados.gob.mx/

C. de la U. Ley del Impuesto Sobre la Renta. (11 de 12 de 2013). *http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm*. (D. O. Federación, Editor) Recuperado el 09 de 04 de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm: http://www.diputados.gob.mx

C. E. J. Congreso del Estado de Jalisco Ley Orgánica de la Universidad de Guadalajara. (15 de 01 de 1994). *http://www.secgral.udg.mx/sites/archivos/normatividad/general/Leyorganica.pdf*. Recuperado el 2015 de 02 de 20, de http://www.secgral.udg.mx/sites/archivos/normatividad/general/Leyorganica.pdf: http://www.secgral.udg.mx

C. G. U. Consejo General Universitario de la Universidad de Guadalajara Estatuto Orgánico del Centro Universitario de la Costa. (07 de 10 de 1994). *http://www.secgral.udg.mx/sites/archivos/nomatividad/especifica/Estatutocucosta.pdf*. Recuperado el 2015 de 02 de 16, de http://www.secgral.udg.mx/sites/archivos/nomatividad/especifica/Estatutocucosta.pdf: http://www.secgral.udg.mx

Calvo, E. N. (2013). *PORTA THEMIS FISCAL Con Correlaciones* (1 ed., Vol. 1). Distrito Federal, Distrito Federal, México: EDITORIAL THEMIS, S. A. DE C. V.

Cárdenas, C. G. (2004). *Diccionario de Ciencias Económico - Administrativas* (Cuarta ed., Vol. I). Zapopan, Jalisco, México: Ediciones de la Noche.

Coordinación de Planeación del Centro Universitario de la Costa. (19 de 02 de 2015). Relación de Académicos del Centro Universitario de la Costa CUCosta. Puerto Vallarta, Jalisco, México.

D. O. F. Diario Oficial de la Federación Nueva Ley Federal del Trabajo. (2013). *Nueva Ley Federal del Trabajo* (1 ed., Vol. 1). (J. Lobato, Ed.) México, Distrito Federal, Distrito Federal, México: Berbera Editores S. A. de C. V.

Fred N. Kerlinger, H. B. (2005). Investigación del Comportamiento Metdos de Investigación en Ciencias Sociales (Cuarta Edición ed.). Distrito Federal, Distrito Federal, México: Mac Graw Hill.

Gutiérrez, P. G. (2004). Metodología de las Ciencias Sociales II (Segunda ed.). México: Oxford.

Gutiérrez, P. G. (2004). Metodología de las Ciencias Sociales I (Segunda ed.). México: Oxford.

Hernandez, Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos, Baptista, Lucio Pilar. (2014). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). México: McGraw Hill.

Omeba. (1993). *Enciclopedia Jurídica Omeba* (Vol. Tomo XXVI). Argentina: DRISKI.

Reza, B. F. (1997). *Ciencia, Metodología e Investigación.* México: PEARSON.

Salkind, N. J. (1999). *Métodos de Investigación* (Tercera ed.). México: Pearson.

Tamayo, y. T. (2002). *Metodología Formal de la Investigación Científica* (Segunda ed.). México: LIMUSA.

Tamayo, y. T. (2014). *El Proceso de la Investigación Científica* (Quinta ed.). México: LIMUSA.

UNAM, U. N. (1995). *Diccionario Jurídico Mexicano* (Vols. P - Z). México: Porrúa.

Anexo No. 1 Cuestionario Proyecto: Identificación Tributaria Académicos CUCosta-DESE

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA

DIVISION DE ESTÚDIOS SOCIALES Y ECONÔMICOS

PROYECTO: IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA ACADÊMICOS CUCOSTA-DESE

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ADMINISTRATIVO - CONTABLES

El presente cuestionario es anónimo y voluntario, tiene como objetivo general, recoger información relacionada con la situación tributaria de los académicos de la División de Estudios Sociales y Económicos del Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara.

Los datos y resultados de la investigación se manejaran de manera seria y confidencial salvaguardando la integridad de los actores.

DATOS GENERALES

I.- Sexo

Femenino Masculino

II.- Edad

20 -30 31- 40 41- 50 51 - 60 61 – mas años

III.- Nivel Profesional

Licenciatura Maestría Doctorado Especialidad

IV.- Antigüedad Docente

0 - 5 6 - 10 11 - 15 16- 20 21- 25 26 - mas años

V.- Tipo de nombramiento

Asignatura 1/2 Tiempo PTC

VI.- Carga Horaria frene a grupo a la semana

0 - 2 3 - 4 5 - 6 7- 8 9- 10 11 - mas

CUESTIONARIO

Por favor, conteste correctamente las preguntas mencionadas a continuación:

1.- ¿A qué departamento estas adscrito?

Artes, Educación y Humanidades	Estudio Socioeconómicos	Estudios Administrativo - Contables	Estudios Internacionales y Lenguas Extranjeras	Estudios Jurídicos

2.- ¿A cuánto asciende aproximadamente sus ingresos anuales?

0.00 – 100,000.00	100,000.01 – 200,000.00	200,000.01 – 300,000.00	300,000.01 – 400,000.00	400,000.01 - o mas

3.- ¿Estas inscrito al Registro Federal de Contribuyentes (SAT)?
Si No

4.- ¿Quien te inscribió al Registro Federal de Contribuyentes?
Yo El empleador

5.- ¿Estas al corriente de las obligaciones fiscales?
Si No Desconozco

6.- ¿Tienes pendiente alguna obligación fiscal?
Si No Desconozco

7.- Sabes que tienes que presentar tu declaración anual?
Si No Desconozco

8.- ¿Sabes quien presenta tu declaración anual, cuando no estás obligado a presentarla?
Si No Desconozco

9.- ¿Sabes si debes presentar tu Declaración Anual de manera obligatoria por tu cuenta?
Si No Desconozco

10.- ¿Sabías que si tienen dos patrones de manera simultánea, debes presentar tu Declaración Anual por tu cuenta?
Si No Desconozco

11.- ¿Sabías que si tienen otro ingreso, además del sueldo del CUCosta, debes presentar tu Declaración Anual por tu cuenta?
Si No Desconozco

12.- ¿Sabes si puedes presentar tu Declaración Anual por tu cuenta, sin estar obligado?
Si No Desconozco

13.- ¿Conoces los beneficios al presentar tu Declaración Anual por tu cuenta?
Si No Desconozco

14.- ¿Sabe que gastos puedes deducir, si presentas al presentar tu Declaración Anual por tu cuenta?
Si No Desconozco

15.- Sabía que el Centro Universitario de la Costa y el Servicio de Administración Tributaria tienen firmado convenio para que el CUCosta apoye a los académicos en la presentación de su Declaración Anual y a la sociedad que lo requiera?
Si No Desconozco

16. ¿Sabías que el Servicio de Administración Tributaria (SAT) proporciona asesaría gratuita a los asalariados para presentar su Declaración Anual?
Si No Desconozco

17. ¿Te gustaría recibir Asesoría Fiscal Gratuita?
Si No Desconozco

GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

Impacto Económico del Puerto de Manzanillo en la Región Centro-Occidente de México

Carlos Méndez Gonzalez[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, carlos.g8@hotmail.com

Impacto Económico del Puerto de Manzanillo en la Región Centro-Occidente de México

Resumen

En esta investigación se cuantifica y analiza mediante un modelo econométrico el impacto económico del desempeño del puerto de Manzanillo en el desempeño económico de la región centro-occidente de México. El desempeño del puerto se capturó con el comercio marítimo total (suma de las exportaciones e importaciones) y el desempeño económico de la región se capturó mediante la sumatoria del PIB estatal de las entidades federativas que conforman dicha región. Los resultados indican que la actividad portuaria de Manzanillo explica significativamente el desempeño económico de la región centro-occidente de México.

Palabras Clave: Puerto de Manzanillo, Impacto Económico, Región Centro-Occidente de México y Modelo Econométrico

Economic Impact of the Port of Manzanillo in the Central-Western Región of Mexico.

Abstract

In this research we quantified and analyzed the economic impact of the performance of the port of Manzanillo in the economic performance of the central-western region of Mexico. We elaborated an econometric model, we measured the performance of the port with the total maritime trade (Exports plus imports) and we measured the economic performance of the region with the GDP of the states within the region. The results indicate that the activity of the port of Manzanillo explains significantly the economic performance of the central-western region of Mexico.

Keywords: Port of Manzanillo, Economic Impact, Central-Western Region of Mexico and Econometric Model

Introducción

La pregunta de investigación de este trabajo es ¿Cuál es el impacto económico del puerto de Manzanillo en la región centro occidente de México?

En esta investigación se muestra evidencia empírica de la creciente actividad comercial que ha tenido a lo largo de los últimos años el puerto de Manzanillo, tanto en la exportación como en la importación de mercancías. De igual forma se presenta la evolución de la actividad económica de la región centro-occidente medida básicamente a través del Producto Interno Bruto (PIB)[8].

Finalmente se diseña un modelo econométrico con información del año 2006 al 2014 para cuantificar y analizar el impacto en términos económicos de la actividad del puerto de Manzanillo sobre la región centro-occidente de México.

La hipótesis de esta investigación es que a mayor actividad del puerto de manzanillo mayor impacto económico en la región centro-occidente, por impacto económico se entiende mayores niveles de producción regional, lo que detona en más empleos, mayores ingresos y mayor bienestar para la sociedad en general.

Revisión Literaria

Yochum y Agarwal (1987) estudian el caso del Puerto Hampton Roads en Virginia, determinan que el puerto impacta de manera directa en la industria manufacturera, la agricultura, la industria minera, los servicios portuarios, los servicios de transporte y a la industria exportadora e importadora en general, el impacto directo del puerto Hampton Roads asciende a 45,732 empleos lo que representa una nómina de 876.1 millones de dólares a precios de 1984, y para el estado significa 102.5 millones de dólares en impuestos.

[8] El producto interno bruto es el valor monetario de la producción de bienes y servicios en un país en un periodo determinado (normalmente un año).

Los sectores como el petróleo, vehículos automotores, productos misceláneos, transporte, servicios para el hogar, comercio al detalle o menudeo, alimentos y bebidas, productos financieros, seguros, bienes raíces, servicios empresariales y servicios de salud, tienen ingresos significativos debido al puerto. Algunos de los empleos relacionados directamente al puerto son; Arquitectos navales, Agentes y/o apoderados aduanales, reparadores de barco, servicio de comedor, fletes, trenes, pilotos, proveedores marinos, servicio de contenedores, grúas, transportación, terminales, almacenes, inspectores, entre otros (Yochum y Agarwal, 1987).

El puerto de Manzanillo cobra relevancia debido a la ubicación geográfica y es el principal vínculo entre el océano pacífico y el corredor industrial y comercial más importante de México (Deniz *et al*. 2013). La empresa asiática Nissan ha anunciado una alianza con Daimler para invertir en Aguascalientes $1.36 billones de dólares en la creación de una planta que producirá vehículos para Nissan a partir de 2017, y para Mercedez Benz a partir de 2018. Ésta inversión beneficia toda la cadena de suministro anclada en el puerto de Manzanillo, ya que es el puerto preferido por éstas compañías automotrices para movilizar las autopartes y equipamiento que requieren en sus proceso productivos (Automotive Logistic, 2014).

Evidencia Empírica

En este apartado se presentan algunos datos del volumen de comercio exterior (exportaciones e importaciones marítimas) realizado por el puerto de manzanillo para el periodo de estudio.

Cuadro 1.- Exportaciones e importaciones marítimas del puerto de Manzanillo 2006-2014.

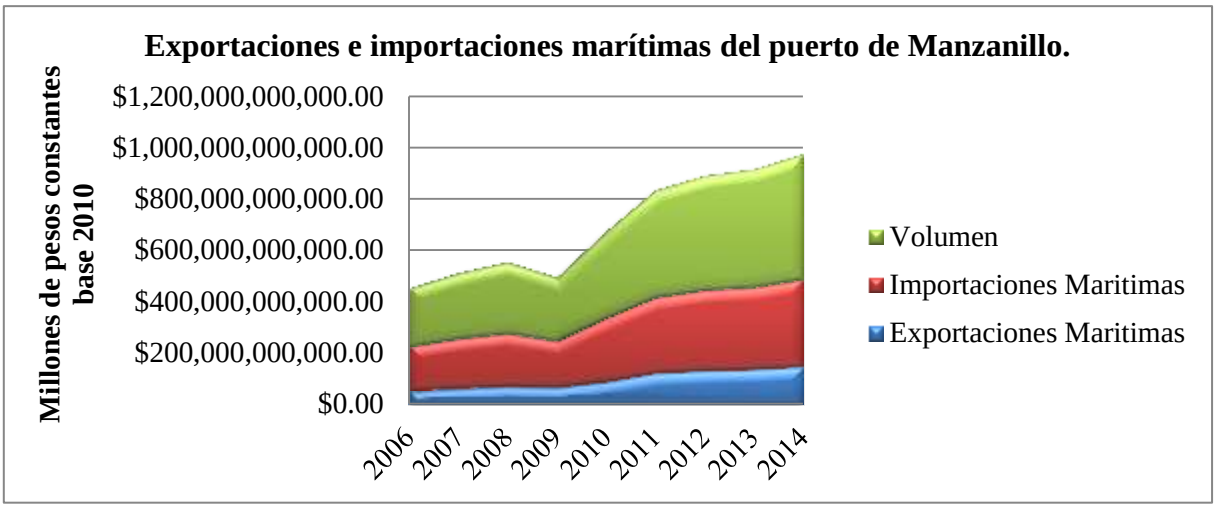
Periodo (Base 2010)	Exportaciones Marítimas	Importaciones Marítimas	Volumen (X+M)

2006	$52,523,111,957.93	$175,368,112,867.66	$227,891,225,082.88
2007	$63,524,543,550.93	$194,667,422,568.36	$258,191,966,119.29
2008	$71,398,203,811.59	$208,049,861,872.15	$279,448,065,683.74
2009	$67,382,947,694.52	$182,307,676,332.42	$249,690,624,026.94
2010	$88,416,602,047.34	$250,697,406,110.80	$339,114,008,158.14
2011	$121,873,111,707.29	$297,001,697,579.37	$418,874,809,286.66
2012	$131,361,467,680.96	$315,908,364,423.14	$447,269,832,104.10
2013	$136,288,855,624.19	$322,927,341,567.20	$459,216,197,430.02
2014	$146,622,273,771.04	$343,051,331,046.42	$489,673,605,053.52

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI (2014).

El cuadro 1 muestra las exportaciones, importaciones y el volumen de comercio exterior (suma de ambas) vía marítima por el puerto de Manzanillo durante el periodo 2006-2014, y en la gráfica 1 se puede observar una tendencia ascendente del volumen de comercio del puerto.

Gráfica 1.- Exportaciones e importaciones marítimas del puerto de Manzanillo 2006-2014.



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI (2014).

El cuadro 2 muestra los valores del PIB (pesos constantes base 2010) de los estados que pertenecen a la región centro-occidente de México para el periodo 2006-2014. En el último apartado del cuadro se muestra el PIB total de la región centro-occidente, que es el resultado de la sumatoria del PIB de cada entidad federativa. Esta sumatoria se realiza con el fin de consolidar la producción total en un solo dato, ya que posteriormente se centrará el

análisis en la producción de la región en su conjunto y no desglosada como se ha venido presentando hasta ahora.

Cuadro 2.- PIB centro-occidente por estados (Pesos constantes base 2010).

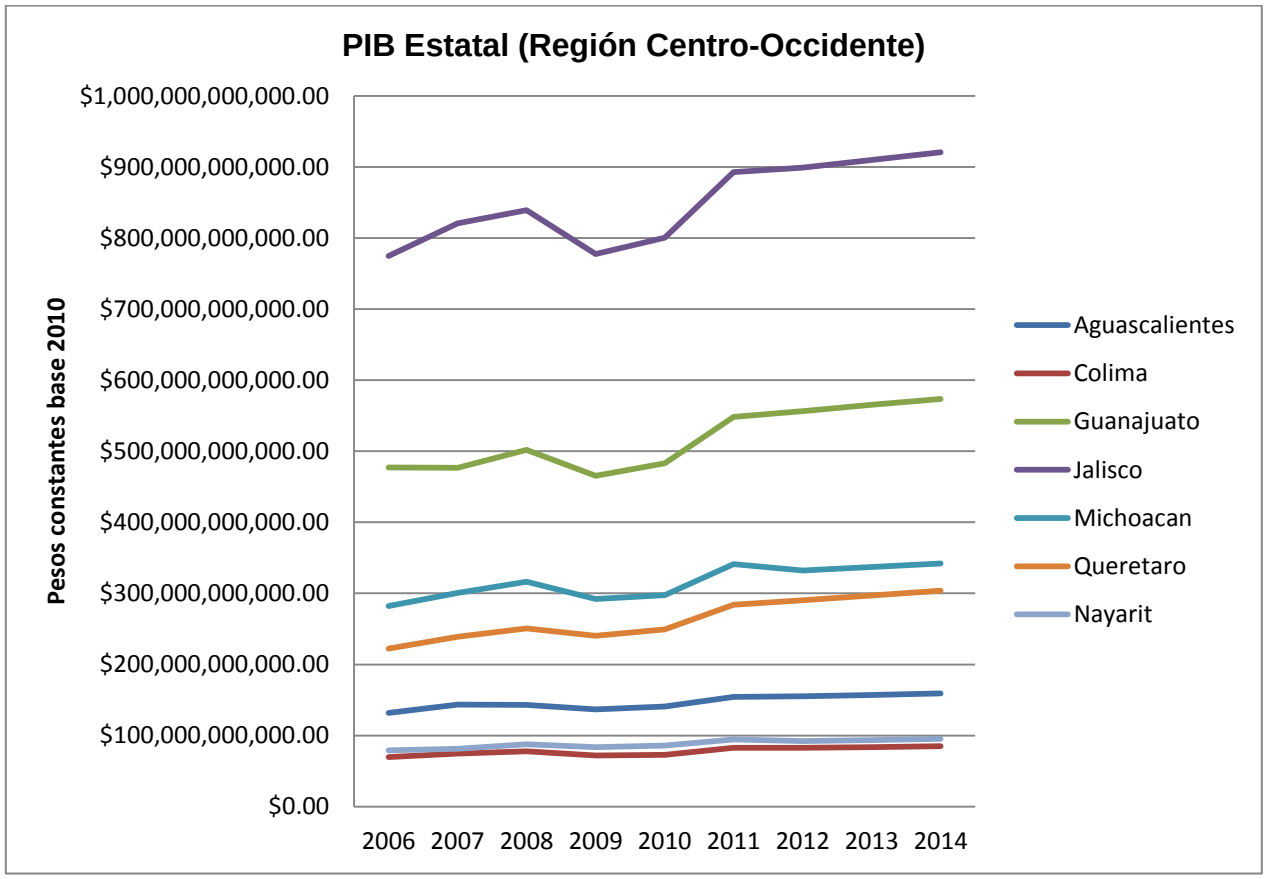
Periodo	Aguascalientes	Colima	Guanajuato	Jalisco
2006	$131,814,572,656.02	$69,810,813,272.56	$477,225,183,636.87	$774,574,079,145.24
2007	$143,630,103,321.45	$74,618,603,288.91	$476,505,841,274.88	$820,461,271,900.27
2008	$143,032,486,298.00	$77,744,563,088.01	$502,069,483,438.02	$839,010,480,160.07
2009	$136,545,589,445.79	$72,078,785,707.20	$465,471,471,532.38	$777,435,883,644.95
2010	$140,853,000,000.00	$72,721,000,000.00	$482,971,000,000.00	$800,178,000,000.00
2011	$154,519,152,303.30	$82,722,560,540.69	$548,183,567,649.84	$892,680,100,080.92
2012	$155,083,015,738.10	$82,645,793,444.14	$556,547,267,756.75	$898,798,194,796.85
2013	$157,213,341,564.91	$83,825,760,206.23	$565,202,865,382.43	$909,954,433,795.46
2014	$159,268,021,730.27	$84,962,293,715.74	$573,516,428,062.00	$920,755,380,646.55

Periodo	Michoacán	Queretaro	Nayarit	PIB Total Región Centro-Occidente
2006	$282,085,638,989.2	$222,357,215,038.2	$79,139,040,452.4	$2,037,006,543,190.5
2007	$300,682,092,068.2	$238,863,611,114.5	$81,280,578,243.7	$2,136,042,101,212.0
2008	$316,555,567,503.8	$250,433,127,991.5	$87,545,552,402.7	$2,216,391,260,882.1
2009	$291,931,926,867.4	$240,428,981,851.5	$83,619,876,419.2	$2,067,512,515,468.3
2010	$297,543,000,000.0	$249,250,778,000.0	$86,059,000,000.0	$2,129,575,778,000.0
2011	$341,103,914,737.3	$283,752,496,558.2	$94,540,946,401.4	$2,397,502,738,271.7
2012	$331,936,838,486.3	$290,227,908,719.5	$92,006,422,936.3	$2,407,245,441,877.9
2013	$337,105,054,101.8	$297,093,096,540.7	$93,599,836,996.5	$2,444,271,944,236.9
2014	$342,068,865,559.2	$303,615,710,524.6	$95,125,359,144.3	$2,479,847,707,795.5

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI (2014).

En la gráfica 2 se muestra la producción individual de cada estado de la región centro-occidente de México y nos permite observar su trayectoria de un vistazo. En todos los estados se observa una trayectoria ascendente (y dado que los valores están expresados en pesos constantes, es decir, a una base, se puede determinar que el crecimiento de la producción es real ya que está considerado el efecto de la inflación) excepto por la caída entre el 2008 y el 2010, que obedece a los efectos de la recesión internacional, se sabe que las economías estatales están sincronizadas a los movimientos económicos nacionales (aunque no en la misma medida ni periodo) y estos a su vez están interconectados a la economía mundial, por lo que un fenómeno económico internacional permeará en alguna medida al país y por consiguiente a los estados.

Gráfica 2.- PIB de los estados de la región centro-occidente 2006-2014.



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI (2014).

. La primera región del país en resentir una recesión proveniente del exterior, particularmente de Estados Unidos es la noroeste, por su ubicación geográfica, su proximidad y la naturaleza de su actividad productiva vinculada fuertemente con el país vecino del norte hacen de esta región una antesala o una alerta a las demás regiones del país de los fenómenos suscitados internacionalmente. La región centro-occidente es considerada la segunda región del país en resentir los fenómenos económicos internacionales, por ejemplo una recesión.

El Modelo

Para cuantificar ***El Impacto Económico del Puerto de Manzanillo en la Región Centro Occidente de México***. Se elaboró un modelo lineal simple, que consta de una

variable dependiente que es el *PIB total de la región Centro-Occidente*, esta variable es la más importante y representativa para capturar el desempeño económico, en este caso de una región. Por otro lado, la *variable independiente* es el *volumen de comercio exterior* (Exportaciones más Importaciones) vía marítimo del puerto de Manzanillo, esta variable captura el desempeño del puerto de Manzanillo, ambas variables, una fungiendo como dependiente y la otra como independiente permitirán cuantificar y analizar el impacto económico del puerto de Manzanillo en la región centro occidente de México. El modelo se expresa de la siguiente forma:

$$Y_i = \beta_{0i} + \beta_1 X_{1i} + \varepsilon_i \quad (1)$$

Dónde: Y_i= Variable Dependiente, β_{0i}= Intercepto, X_{1i}= Variable Independiente y ε_i= Es el término de error o perturbación (tambien denominado residuo).

Y_i = Es el PIB regional de la region centro-occidente (PIB regional).

X_{1i} = Es el volumen de comercio exterior del Puerto de manzanillo (*VOLUMEN*).

Metodología

La información se colectó de una fuente secundaria que es el INEGI, se extrajeron series de tiempo para el periodo 2006-2014, de frecuencia mensual y anual a precios corrientes, las exportaciones e importaciones tenían dólares como unidad de medida por lo que se extrajo también el tipo de cambio para convertir los valores en pesos, para homogeneizar la información en pesos con el PIB estatal. Posteriormente se obtuvo el índice nacional de precios al consumidor base 2010, para deflactar las series y finalmente hacer concordar las variables tanto en unidad de medida como de base, así como la longevidad y frecuencia para poder realizar el análisis econométrico.

Finalmente ambas variables, denominadas *PIB regional* y *VOLUMEN* quedaron de frecuencia anual, con una longevidad de nueve periodos, denominadas en pesos con base

2010, se extrapoló para determinar los valores del año 2006 para el caso de las exportaciones e importaciones vía marítima del puerto de Manzanillo, ya que el INEGI sólo tiene desde 2007, y para el caso del PIB estatal se pronosticó 2013 y 2014 ya que las series vienen hasta el año 2012.

Cuadro 3.- Modelo econométrico estimado por el método Mínimos Cuadrados Ordinarios

Variable Dependiente: PIB regional. Periodo 2006-2014	**Modelo de Regresión Lineal Simple con el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios**			
Variable	Coeficiente	Error estándar	T-estadístico	Probabilidad
Constante	1.688319955 8839	6.79	24.77	0.0000
VOLUMEN	1.63	0.19	8.76	0.0001
R Cuadrada			0.916429	
R Cuadrada Ajustada			0.904490	
Estadístico Durbin Watson			2.084836	
Estadístico F			76.76112	
Valor de la Probabilidad del Estadístico F			0.000051	

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro 3 muestra el modelo estimado el cual es estadísticamente significativo a un 99 por ciento de confianza tanto en lo individual como en su conjunto. La bondad de ajuste o poder explicativo es de 90 por ciento (0.9), El estadístico F es suficientemente grande (76.76) y el estadístico Durbin- Watson está en zona de no auto correlación (2.08) lo cual es benéfico para el modelo.

La variable explicativa (VOLUMEN) es estadísticamente significativa a un 99 por ciento de confianza y el coeficiente es de 1.63, lo que significa que una variación de una unidad en la variable independiente impactará en 1.63 unidades en la variable dependiente en el mismo sentido pues la relación es directa ya que el signo del coeficiente es positivo, este resultado es muy consistente con la teoría, pues a mayor volumen de comercio en el puerto se esperaría mayor crecimiento económico.

El intercepto por su parte también resultó significativo a un 99 por ciento de confianza, y su valor es de 1,683,199,558,839 lo que significa que si el volumen de comercio exterior vía marítima por el puerto de Manzanillo fuera de cero, o sea nulo, el PIB de la región centro-occidente sería de $1,683,199,558,839 Por consiguiente, si el puerto de Manzanillo no tuviera actividad la producción regional se contraería.

El modelo de regresión lineal clásico tiene cuatro supuestos;

1. Homoscedasticidad (La varianza de las perturbaciones es constante)
2. No auto correlación (No relación entre las perturbaciones)
3. No colinealidad (No relación entre las variables explicativas), y,
4. Normalidad de los residuos (Los residuos tienen la forma de una distribución normal).

Para verificar que el modelo presentado en esta investigación no violara ninguno de los supuestos del modelo clásico, se realizaron pruebas para cada supuesto excepto para colinealidad pues al tener sólo una variable explicativa este supuesto no puede ser violado, en otras palabras, el modelo no adolece colinealidad ni multicolinealidad, las demás pruebas se muestran a continuación;

Prueba de Heteroscedasticidad de White

Al realizar la prueba de heteroscedasticidad de White se obtuvo un estadístico F de 3.743436 con un valor de probabilidad de 0.0880 por lo que los resultados indican que no se rechaza la hipótesis nula de homoscedasticidad (No heteroscedasticidad) a un nivel de confianza de 95%, por lo tanto el modelo no viola el supuesto de homoscedasticidad.

Prueba de Auto correlación (Correlación serial) Breusch-Godfrey LM Test.

Al realizar la prueba de correlación serial de Breuch-Godfrey se obtuvo un F estadístico de 1.013191 con un valor de probabilidad de 0.4272 por lo que no se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto el modelo no viola el supuesto de no auto correlación con un nivel de confianza de 95% (Nivel de significancia de 5%).

Prueba de Normalidad Jarque-Bera

Los resultados de la prueba de normalidad arrojan un indicador Jarque-Bera de 0.901990 con un valor de probabilidad de 0.636994 lo que indica que no se rechaza la hipótesis nula de normalidad de los errores, siendo ésta, la última prueba que requiere el modelo afrontar para cumplir cabalmente con todos los supuestos, dejando así un modelo válido y confiable estadísticamente.

Conclusión

El puerto de Manzanillo definitivamente tiene impactos positivos en la economía de la región centro-occidente, los resultados del análisis empírico corroboran la hipótesis de esta investigació y muestran que por cada peso que se incrementa el volumen de comercio exterior marítimo por el puerto de Manzanillo, la economía de la región centro-occidente se expande un peso con sesenta y tres centavos, esto, es más que proporcional, lo cual es muy benéfico ya que la actividad portuaria de Manzanillo dinamiza la economía por ejemplo en un primer momento los medios de trasporte ya que las mercancías para llegar a su destino pueden continuar vía terrestre, aérea o multimodal, vinculándose así a otras actividades

asociadas al puerto y el efecto se multiplica a través de otros sectores de la economía generando empleos directos e indirectos.

Referencias Bibliográficas

Automotive Logistics, 2014, Manzanillo Port is "comercial choice" for Nissan. Oct-Dic. 2014, Vol. 17. Issue 4. P. 6. Recuperado el 30 de octubre de 2014 de EBSCO HOST.

Deniz, Guizar, Aurelio, Manuel Rubio Maldonado, Oscar Bernardo Reyes Real y Erendira Yareth Várgas López, Impacto de la Logística en la Liberación de Mercancía Contenerizada de Importación en el Puerto de Manzanillo, Colima, México, 2013, *Global Conference on Business and Finance Proceedings*. Vol. 8. No. 2. pp. 1508-1513.

INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx?e=6. Recuperado el 22 de noviembre de 2014.

Yochum, Gilbert, R. y Vinod B. Agarwal, (1987). Economic Impact of a Port on a Regional Economy. *American Journal of Agricultural Economics*, pp. 74-87.

La Seguridad Social como Derecho Humano Universal

Flor de María Tavera Ramírez[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, flortavera@yahoo.com

La Seguridad Social como un Derecho Universal

Resumen

La Seguridad Social contempla una serie de beneficios en efectivo o en especie que buscan garantizar la protección de un individuo de tal manera que le permite hacer frente a situaciones de contingencia tales como una enfermedad, un accidente, la pérdida de empleo, entre otras. En el ámbito internacional se ha reconocido éste como un derecho humano universal que ser financiado a través de distintos medios. En nuestro país el esquema más completo de Seguridad Social resulta un cargo para el patrón quien ante su elevado costo y la falta de calidad en el servicio observa ese gasto como una erogación inútil. En el contexto político en estos tiempos y en el marco de las "reformas estructurales" se ha contemplado una Reforma de Salud que implicaría el acceso universal a la seguridad social.

Palabras Clave: Seguridad Social, Derechos Humanos, Derechos Universales.

Social Security as a Universal Human Right

Abstract

Social Security provides a number of benefits in cash or in kind which seek to ensure the protection of an individual in a way that allows it to meet contingency situations such as illness, accident, job loss, among others. Internationally it has been recognized as a universal human right to be funded through different means. In our country the most comprehensive social security scheme is a charge for the employer who to their high cost and the lack of quality service notes that spending as a useless expenditure. In the political context in these times and in the framework of the "structural reforms" it has seen a health reform would mean universal access to social security.

Keywords: Social Security, Human Rights, Universal Rights.

Introducción

La importancia de la Seguridad Social para un individuo es tal que en el marco internacional se ha elevado a derecho humano universal, por lo tanto cada país debe vigilar

para que sus habitantes tengan la protección que provee la seguridad social financiándola a través del esquema que crean conveniente.

En este documento se analizarán los criterios internacionales que elevan a la Seguridad Social como un Derecho Humano Universal, así como la postura que nuestro país tiene actualmente en dicho tema.

Desarrollo

Metodología Empleada:

Para la elaboración del presente documento se utilizará la investigación documental toda vez que se analiza la información escrita del tema, con el propósito de establecer el estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio.

De acuerdo con Casares Hernández citado por (Bernal, 2010) la investigación documental depende fundamentalmente de la información que se obtiene o se consulta en documentos, entendiendo por éstos todo material al que se puede acudir como fuente de referencia, sin que se altere su naturaleza o sentido, los cuales aportan información o dan testimonio de una realidad o un acontecimiento.

Objetivo

Exponer la importancia de la Seguridad Social a nivel mundial de tal forma que es considerada un Derecho Humano Universal así como analizar la posición que México ha adoptado ante tal declaración a través de la inclusión en su propia legislación, la creación de diversos esquemas de seguridad social y la necesidad de realizar una Reforma de Salud.

Marco Teórico

Los Derechos Humanos son el conjunto de prerrogativas inherentes a la naturaleza de la persona, cuya realización efectiva resulta indispensable para el desarrollo integral del individuo que vive en una sociedad jurídicamente organizada. Estos derechos, establecidos en la Constitución y en las leyes, deben ser reconocidos y garantizados por el Estado[9]. (CNDH, 2015)

Los derechos humanos tienen la característica de ser derechos indivisibles, interrelacionados e interdependientes, de tal manera que el avance de uno facilita el avance de los demás, así mismo, la privación de un derecho afecta negativamente a los otros.

[9] Hace referencia a la Constitución, Leyes y el Estado Mexicano

Se confiere el concepto de universalidad de derechos humanos puesto que el 80% de los países del mundo han establecido obligaciones jurídicas dentro de sus legislaciones donde se busca cumplir con los tratados de derechos humanos, adicionalmente a que algunas normas fundamentales de derechos humanos gozan de protección universal gracias al derecho internacional consuetudinario. (ONU, 2015)

La Organización de las Naciones Unidas, a través de su Asamblea General en 1948 proclamó La Declaración Universal de los Derechos Humanos como ideal común por el que todos los Estados miembros deben esforzarse. Dentro del artículo 22 encontramos el establecimiento de la Seguridad Social como un derecho humano universal:

> *"Artículo 22.*
>
> *Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene* ***derecho a la seguridad social,*** *y a obtener, mediante el esfuerzo nacional y la cooperación internacional, habida cuenta de la organización y los recursos de cada Estado, la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a su dignidad y al libre desarrollo de su personalidad." (ONU, 1948)* (El uso de negrillas es nuestro)

La Oficina Internacional del Trabajo (OIT) define a la seguridad social como:

"La protección que la sociedad proporciona a sus miembros, mediante una serie de medidas públicas, contra las privaciones económicas y sociales que, de no ser así, ocasionarían la desaparición o una fuerte reducción de los ingresos por causa de enfermedad, maternidad, accidente de trabajo, o enfermedad laboral, desempleo, invalidez, vejez y muerte; y también la protección en forma de asistencia médica y de ayuda a las familias con hijos" (OIT, 2001)

Dentro del plano mundial actual, existe un consenso internacional respecto a la consideración de la seguridad social como un derecho humano inalienable, producto de casi un siglo del trabajo mancomunado de organismos internacionales relevantes., como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), y las instituciones supranacionales de seguridad social como la Asociación Internacional de Seguridad Social (AISS), la Organización Iberoamericana de Seguridad Social (OISS) y la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS). (SEGURIDAD SOCIAL PARA TODOS, 2014)

De acuerdo con la Organización Mundial de las Naciones Unidas el derecho a la seguridad social es el derecho a acceder y mantener los beneficios , ya sea en efectivo o en especie, sin discriminación , a fin de garantizar la protección , entre otras cosas , a partir de la falta de ingresos relacionados con el trabajo causadas por enfermedad, invalidez , maternidad, accidentes de trabajo , desempleo, vejez o muerte de un familiar ; el acceso a la atención sanitaria inasequible ; (apoyo familiar insuficiente, especialmente para los niños y adultos dependientes. (COMITE DE DERECHOS ECONOMICOS, SOCIALES Y CULTURALES, 2007)

El derecho a la seguridad social es de importancia fundamental para garantizar a todas las personas su dignidad humana cuando hacen frente a circunstancias que les privan de su capacidad para ejercer plenamente los derechos reconocidos en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales.

Conforme a este Pacto, artículo 9, los estados miembros deben tomar medidas efectivas para realizar plenamente el derecho de todas las personas a la seguridad social, incluido el seguro social. Las medidas que se utilicen para proporcionar las prestaciones de seguridad social no pueden definirse de manera restrictiva y, en todo caso, deben garantizar a toda persona un disfrute mínimo de este derecho humano. (ONU, 1976)

Estas medidas pueden consistir en:

a) Planes contributivos o planes basados en un seguro, como el seguro social. Estos planes implican generalmente el pago de cotizaciones obligatorias de los beneficiarios, los empleadores y a veces el Estado, juntamente con el pago de las prestaciones y los gastos administrativos con cargo a un fondo común.
b) Los planes no contributivos, como los planes universales (que en principio ofrecen la prestación correspondiente a toda persona expuesta a un riesgo o situación imprevista particular) o los planes de asistencia social destinados a determinados beneficiarios (en que reciben las prestaciones las personas necesitadas).

   En casi todos los Estados habrá necesidad de planes no contributivos, ya que es poco probable que pueda proporcionarse la protección necesaria a todas las personas mediante un sistema basado en un seguro.

   También son aceptables otras formas de seguridad social, en particular

a) Los planes privados y

b) Las medidas de autoayuda u otras medidas, como los planes comunitarios o los planes de asistencia mutua.

Cualquiera que sea el sistema elegido, debe respetar los elementos esenciales del derecho a la seguridad social y, en ese sentido, deben ser considerados como planes que contribuyen a la seguridad social y por consiguiente deberán estar amparados por los Estados, de conformidad con la presente observación general.

Los Estados constitucionales modernos –al menos aquellos que se precien de serlo- deben contar en su ordenamiento jurídico con formas efectivas para la tutela de los derechos fundamentales o humanos de las personas. (Ruiz, 2011)

Las obligaciones del Estado en materia de derechos fundamentales tienen tres diversos niveles: respetar, proteger y cumplir o realizar. (Eide, 1989)

La obligación de respetar significa que el Estado debe abstenerse de hacer cualquier cosa que viole la integridad de los individuos, de los grupos sociales o ponga en riesgo sus libertades y derechos.

La obligación de proteger significa que el Estado debe adoptar medidas destinadas a evitar que otros agentes o sujetos violen los derechos fundamentales.

La obligación de cumplir o realizar significa que el Estado debe adoptar medidas activas, incluso acciones positivas en favor de grupos vulnerables, para que todos los sujetos de los derechos tengan la oportunidad de disfrutar de ellos cuando no puedan hacerlo por sí mismos. (Carbonell & Salazar, 2011)

La Seguridad Social como derecho humano en México

En México el 10 de junio de 2011 se aprobó la reforma constitucional de derechos humanos la cual trajo consigo diversas modificaciones que privilegian la protección y garantía de los derechos humanos, de esta manera el constituyente reconoció que nada está por encima de los derechos humanos, y colocó en el centro de la actuación del estado la protección de estos derechos. (CDHDF, 2011)

Nuestro país ha adoptado la clasificación internacional de los derechos humanos denominada Tres Generaciones que considera cronológicamente su aparición o reconocimiento por parte del orden jurídico.

La primera generación de derechos humanos se refiere a los derechos civiles y políticos, también denominados “libertades clásicas” entro los cuales figuran tales como la no

discriminación, derecho a la libertad y a la seguridad jurídica, igualdad de género, abolición de esclavitud y tortura, libertad de pensamiento, reunión y expresión, etc.

La segunda generación la constituyen los derechos económicos, sociales y culturales, debido a los cuales, el Estado de Derecho pasa a una etapa superior.

Dentro de esta segunda generación de derechos humanos encontramos el derecho a la seguridad social y todos aquellos relacionados con el trabajo.

La tercera generación tiene como objetivo incentivar el progreso social y elevar el nivel de vida de todos los pueblos. Se trata de objetivos mas elevados que van el el sentido de la coexistencia pacífica, cooperación, justicia, etc.

Como podemos observar la Seguridad Social es un derecho universal, de segunda generación, que México ha adoptado como propio en su legislación.

La Constitución Política del 5 de febrero de 1917 en su artículo 123 frac. XXIX sentó las bases de la Seguridad Social en México dando pie a la creación de Instituciones de Seguridad Social, concretándose la más importante de ellas hasta 26 años después con la creación del Instituto Mexicano del Seguro Social el 19 de enero de 1943.

Si bien la reforma Constitucional sobre los derechos humanos se llevó a cabo en 2011, México ha tenido clara la importancia de la seguridad social creando diversas instituciones cuyo objetivo básico es brindar asistencia médica a la población, tales como la red de hospitales y clínicas a cargo de la Secretaría de Salud.

Sin embargo, la seguridad social contempla un sentido más amplio que la pura atención y prevención de enfermedades.

Resulta paradójico que mientras se incrementan los montos para cubrir el seguro popular no se busque, de igual manera, apoyar a los trabajadores que sí realizan un trabajo formal y sí pagan impuestos. Afrontar los costos que demanda la seguridad social requiere imaginar modelos que contemplen formas varias o alternativas diferentes para allegar los recursos necesarios a la seguridad social. (Sanchez-Castañeda, 2012)

La Seguridad Social como Prioridad Nacional en México

El Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (PND) menciona en 42 ocasiones a la seguridad social, y tiene como objetivo, para alcanzar la meta de lograr un México incluyente, y con ello llevar a México a su máximo potencial que es el objetivo general del PND ampliar el acceso a la seguridad social a través de tres estrategias que se mencionan a continuación.

Figura 1. Fuente: ***Plan Nacional de Desarrollo 2015*** **http://pnd.gob.mx/**

II México Incluyente

Objetivo 2.4. Ampliar el acceso a la seguridad social.

Estrategia 2.4.1. Proteger a la sociedad ante eventualidades que afecten el ejercicio pleno de sus derechos sociales.

Líneas de acción

- ✓ Fomentar políticas de empleo y fortalecer los programas de transferencias para proteger el poder adquisitivo y el ingreso.
- ✓ Instrumentar el Seguro de Vida para Mujeres Jefas de Familia.
- ✓ Promover la inclusión financiera en materia de aseguramiento de los distintos riesgos que enfrentan los mexicanos a lo largo del ciclo de vida.
- ✓ Apoyar a la población afectada por emergencias u otras situaciones adversas, mediante la responsabilidad compartida entre la sociedad y el Estado.

Estrategia 2.4.2. Promover la cobertura universal de servicios de seguridad social en la población.

Líneas de acción

- ✓ Facilitar la portabilidad de derechos entre los diversos subsistemas que existen tanto a nivel federal como en las entidades federativas y municipios.

- ✓ Promover la eficiencia y calidad al ofrecer derechos de protección social a la población, independientemente de la condición laboral y tomando en cuenta a las personas adultas mayores.

Estrategia 2.4.3. Instrumentar una gestión financiera de los organismos de seguridad social que garantice la sustentabilidad del Sistema de Seguridad Social en el mediano y largo plazos.

Líneas de acción

- ✓ Reordenar los procesos que permitan el seguimiento del ejercicio de recursos con apego fiel al logro de resultados.
- ✓ Racionalizar y optimizar el gasto operativo, y privilegiar el gasto de inversión de carácter estratégico y/o prioritario.
- ✓ Incrementar los mecanismos de verificación y supervisión del entero de aportaciones y cuotas.
- ✓ Determinar y vigilar los costos de atención de los seguros, servicios y prestaciones que impactan la sustentabilidad financiera de los organismos públicos.
- ✓ Implementar programas de distribución de medicinas que alineen los incentivos de las instituciones de salud pública, los proveedores de medicamentos y los ciudadanos usuarios.
- ✓ Promover esquemas innovadores de financiamiento público-privado para impulsar la sostenibilidad financiera de los organismos públicos. • Impulsar la sustentabilidad de los sistemas de pensiones, considerando transiciones hacia esquemas de contribución definida.
- ✓ Diseñar una estrategia integral para el patrimonio inmobiliario propiedad de los institutos públicos.

Los argumentos del PND para favorecer ampliar el acceso a la seguridad social son los siguientes:

Una seguridad social incluyente abatirá los incentivos a permanecer en la economía informal y permitirá a los ciudadanos enfocar sus esfuerzos en el desarrollo personal y la construcción de un México más productivo.

La Seguridad Social en México a través del Instituto Mexicano del Seguro Social

Ante la definición de Seguridad Social que realiza la OIT y que se plasmó dentro del marco teórico encontramos en México una sola institución que brinda de manera integral estos servicios y del cual cualquier ciudadano mexicano puede ser derechohabiente: el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), de la mano con el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT).

Decimos que es una sola institución la que brinda de manera integral los servicios de seguridad social ya que si bien existen otras tales como el Instituto de Seguridad Social al Servicios de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) y el Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSFAM), estos dos brindan servicio únicamente a los trabajadores del estado o de las fuerzas armadas, siendo el IMSS el único instituto de seguridad social donde cualquier ciudadano puede lograr su afiliación y obtener sus beneficios.

El Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS) tiene su origen legal en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, contemplado en el artículo 123 apartado A fracción XXIX dentro del Título Sexto "Del Trabajo y de la Previsión Social". Inicia operaciones el 1 de enero de 1944.

En primera instancia este Instituto presta servicios de seguridad social a la clase trabajadora (régimen obligatorio) pero adicionalmente tiene un esquema de régimen voluntario para aquellas personas que deseen acceder a los servicios de salud que presta el IMSS pero no tengan una relación laboral, (régimen voluntario)

Las dificultades que enfrenta la Seguridad Social en nuestra país se pueden resumir en cinco grandes retos: (Sanchez-Castañeda, 2012)

1. El problema crónico de financiamiento
2. Las limitaciones de los fondos de pensiones
3. El problema de la calidad en la protección social del IMSS
4. Infraestructura deficiente.

La Posible Reforma de Salud ante la necesidad de la Universalización de los Servicios de Salud

En nuestro país, el acceso a la seguridad social está directamente relacionado con la condición laboral y favorece principalmente a quienes cuentan con un trabajo formal.

La estructura actual del Sistema de Seguridad Social se caracteriza por contar con múltiples esquemas de protección social de limitada portabilidad entre ellos y con diferencias significativas entre sí. Dicha estructura ha resultado en una distribución desigual del gasto social y representa una limitante para generar incentivos que induzcan a la formalidad.

Al proporcionar asistencia médica, seguridad de los medios de vida y servicios sociales la seguridad social ayuda a la mejora de la productividad y contribuye a la dignidad y a la plena realización de los individuos. Para los empleadores y las empresas, la seguridad social contribuye a mantener una mano de obra estable que se adapte a los cambios. (OIT, 2015)

A pesar de estas ventajas solo el 20% de la población mundial tiene una cobertura adecuada de seguridad social y más de la mitad no goza de ningún tipo de seguridad social. (OIT, 2015)

Dentro del PND se considera que una de las herramientas fundamentales para consolidar la estabilidad económica es la política hacendaria, dentro del cuarto punto de este apartado el PND manifiesta que es necesario robustecer la recaudación destinada a la seguridad social. En este sentido el mismo plan reconoce que el sector informal merma la capacidad de recaudación del Estado. El porcentaje de la fuerza laboral no declarada para fines fiscales en 2008 fue del 30.9%. Se debe fortalecer la capacidad para captar a este sector, simplificando los esquemas de cumplimiento y propiciando la gradualidad de la incorporación, así como ejerciendo eficazmente las facultades con las que se cuentan.

En 2012 cerca de 60% de personas tuvo trabajo con algún grado de informalidad lo que tiene repercusiones adversas en el acceso efectivo de los trabajadores y sus familias a la seguridad social, así como en las finanzas públicas del país. (PND, 2013)

El esquema de financiamiento Seguridad Social del IMSS en México es tripartita, a cargo del Estado, del trabajador, la mayor parte a cargo del Patrón 57%.

La carga financiera impuesta por la Seguridad Social de los trabajadores en México parece no tener una relación proporcional con los servicios que los trabajadores reciben, así mismo parece no reportar ningún beneficio para el patrón.

En el PND se manifiesta que resulta impostergable impulsar políticas públicas que propicien la generación de empleos y de empresas formales para brindar certidumbre a los trabajadores en el acceso a los mecanismos de previsión social. Asimismo, reducir los

costos que enfrentan las empresas al emplear a trabajadores formales permitiría aprovechar a plenitud el potencial de la fuerza laboral. (PND, 2013)

El impacto que tienen las cuotas obrero-patronales en la creación de empleos cubiertos por la seguridad social, se considera un costo adicional que encarece el factor trabajo. La informalidad laboral es uno de los problemas más fuertes en el mercado de trabajo nacional. El ejecutivo federal ha iniciado una fuerte estrategia para disminuir la informalidad e incorporar a los trabajadores a la seguridad social. (CESOP, 2005)

Actualmente, el 84.4% del gasto del gobierno en protección social está destinado a la población con un trabajo asalariado en el sector formal de la economía que sólo representa el 40% del total. Esto implica que únicamente el 15.6% del gasto en seguridad social del gobierno se utiliza para atender al 60% de la población, fracción en la cual se ubican las personas de menores ingresos. Asimismo, destaca que el Sistema de Protección Social vigente excluye a un gran número de mujeres que realizan trabajo no remunerado a lo largo de toda su vida. Por tanto, es fundamental garantizar una distribución adecuada del gasto en seguridad social de una manera que se procure el desarrollo integral del Sistema, sin que esto genere incentivos a la informalidad. El acceso a la seguridad social debe contemplar mecanismos que fomenten la inserción de un mayor número de mexicanos a la economía formal.

El Sistema de Seguridad Social en México también se caracteriza por la falta de portabilidad de derechos entre los diversos subsistemas que existen tanto a nivel federal como en las entidades federativas y municipios. La consecuencia directa de esta deficiencia es que quienes deciden cambiar de empleador, antes de cumplir con cierta antigüedad laboral, pierden sus beneficios pensionarios y de atención médica, generando un gran número de trabajadores con largas trayectorias laborales y desprotección en la vejez. El IMSS es la institución de seguridad social más grande de Latinoamérica: cuenta con más de 16 millones de trabajadores asegurados, que se traducen en casi 58 millones de derechohabientes. Además, brinda servicios médicos a la población que no cuenta con seguridad social a través del Programa IMSS-Oportunidades. Dentro del contexto de seguridad social y de manera complementaria a los servicios de salud, el IMSS brinda prestaciones económicas y servicios que protegen tanto a los trabajadores como a sus

familiares frente a un evento de riesgo, y apoyan en el cuidado infantil durante la jornada laboral.

El IMSS presenta un panorama financiero complicado, ocasionado por una combinación de factores internos y externos. Por una parte, enfrenta la transición demográfica y epidemiológica que ha tenido como consecuencia una mayor prevalencia de padecimientos crónico-degenerativos, cuya atención requiere de mayores recursos económicos. Por otra parte, dicho instituto observa retos financieros derivados de su régimen de jubilaciones y pensiones y de una contratación acelerada de personal en los últimos años.

El gasto administrativo en los sistemas de Seguridad Social es elevado, ya que representa 11.4% del gasto total, que es significativamente mayor en comparación con el promedio de 3.9% en países miembros de la OCDE.

El 60.7% de la población mexicana para 2010 no tenía seguridad social, aunque ese nivel es cuatro puntos porcentuales inferior a lo observado en 2008, sigue siendo la carencia social con mayor incidencia. En el 2004 el Seguro Popular inició con la finalidad de brindar protección financiera a la población no afiliada a las instituciones de seguridad social. El programa es limitado en su paquete de servicios en comparación de la cobertura del IMSS e ISSSTE y representa un reto para promover la formalidad del empleo con el tiempo.

En todo caso, el fortalecimiento de los sistemas de seguridad social es una condición necesaria para avanzar hacia una verdadera seguridad universal. Esta meta requiere el impulso a la formalidad como una solución sustentable que garantice el acceso a la seguridad social de los mexicanos.

Adicionalmente, se plantea ampliar el acceso a la seguridad social para evitar que problemas inesperados de salud o que movimientos de la economía puedan interrumpir historias de desarrollo personal. Una seguridad social incluyente permitirá que la ciudadanía viva tranquila y enfoque sus esfuerzos al desarrollo personal y a la construcción de un México más productivo. Al mismo tiempo, un Sistema de Seguridad Social más incluyente deberá incrementar los incentivos de las empresas para contratar trabajadores formales, ya que disminuirá el costo relativo del empleo formal. Por tanto, las políticas públicas en este rubro están enfocadas a promover la portabilidad de derechos, ofrecer un soporte universal a las personas adultas mayores y proveer respaldo ante pérdidas importantes de fuentes del ingreso, así como a ampliar esquemas de protección de manera

temporal para evitar que los hogares caigan en la pobreza, fomentando la corresponsabilidad y la incorporación a los procesos productivos formales de la economía. Se buscará diseñar esquemas para que el Sistema de Seguridad Social contribuya a resarcir la exclusión de las mujeres. Un Sistema de Seguridad incluyente debe contemplar, por ejemplo, mecanismos que impidan que la maternidad limite su desarrollo profesional. (PND, 2013)

En el PND se manifiesta que resulta impostergable impulsar políticas públicas que propicien la generación de empleos y de empresas formales para brindar certidumbre a los trabajadores en el acceso a los mecanismos de previsión social. Asimismo, reducir los costos que enfrentan las empresas al emplear a trabajadores formales permitiría aprovechar a plenitud el potencial de la fuerza laboral. (PND, 2013)

La seguridad social, debido a su carácter redistributivo, desempeña un papel importante para reducir y mitigar la pobreza, prevenir la exclusión social y promover la inclusión social. (COMITE DE DERECHOS ECONOMICOS, SOCIALES Y CULTURALES, 2007)

En este orden de ideas resulta inminente la aparición de una reforma de salud en nuestro país que promueva un esquema universal de seguridad social al cual pueda acceder toda persona expuesta a un riesgo o situación imprevista particular.

Conclusiones

La importancia de la Seguridad Social como medio para lograr el bienestar de un individuo es tal magnitud que se ha elevado a la categoría de Derecho Humano Universal en el plano internacional.

Nuestro país necesita una Reforma de Salud que garantice el acceso a la Seguridad Social de toda su población, y cuyos servicios de salud sean de calidad.

Dicha Reforma debe ser tal que lejos de incentivar la informalidad creando esquemas de salud para aquellas personas que no tienen Seguro Social por no tener una relación obrero patronal dentro del sector formal, promueva la incorporación de la formalidad de toda su población, de manera tal que el derecho a la Seguridad Social no sea una carga tan onerosa como lo es en estos días para el Patrón ya que al dejar de subsidiar esquemas salubres para aquellos que no se encuentran en la informalidad el gasto de su manutención se distribuiría entre todos los patrones existentes y no solo en aquellos cautivos.

La incorporación de medidas de Seguridad Social adoptadas en otros países tales como el Salario Base de Cotización Estandarizado podría ser de gran utilidad para favorecer la inserción de la Seguridad Social Universal en nuestro país.

Referencias Bibliográficas

Alan, S., Sultana, A., & Butt, M. (2010). Does social expenditures promote economic growth? *European Journey Social Sciences*, 44-54.

Bailey, K. (1994). *Methods of Social Research.* New York, USA: The Free Press.

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación. Administración, economía, humanidades y ciencias sociales.* . Bogotá DC Colombia: Pearson.

Bunge, M. (1990). *La Ciencia, su Método y su Filosofía.* Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.

Carbonell, M., & Salazar, P. (2011). *La Reforma Constitucional de Derechos Humanos: Un Nuevo Paradigma*. México DF: Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.

CDHDF. (2011). *REFORMA DERECHOS HUMANOS* . Recuperado el 01 de 06 de 2015, de http://www.reformadh.org.mx/reformadh/index.php

CESOP. (2005). *Cámara de Diputados.* Recuperado el 01 de 06 de 2015, de La Seguridad Social en México, panorama reciente y costo fiscal 2002-2005: file:///C:/Users/FLOR/Downloads/FATSSS001%20Seguridad%20Social%20en%20Mexico-Panorama%20reciente%20y%20cos.pdf

Cichon, M., & Hagemejer, K. (2006). Social Security for All: Invesrting in Global and Economic Development. A Consultation. *Issues in Social Protection Series, Discussion Paper 16*.

CNDH. (2015). *COMISION NACIONAL DE LOS DERECHOS HUMANOS*. Recuperado el 01 de 06 de 2015, de http://www.cndh.org.mx/Que_Son_Derechos_Humanos.

COMITE DE DERECHOS ECONOMICOS, SOCIALES Y CULTURALES. (2007). *El derecho a la Seguridad Social.* Ginebra, Suiza: Consejo Económico y Social .

Dobelstein, A. (2011). Social Security: A new paradigm for reducing american poverty. *Proquest*.

Eide, A. (1989). Realización de los derechos económicos y sociales. Estrategia del nivel mínimo. *Revista de la Comisión Internacional de Juristas*, 48.

Eren, O. (2008). Effects of eliminating the unfunded social security system in an economy with entrepreneurs (tesis doctoral). *Proquest*.

Ferreira de Mendoca, H. (2014). Public debt and social security: Level of formality matters. *Economic Modelling*.

Grandet, C. (2013). *La seguridad social universal que merecemos, necesitamos, tenemos.* . Recuperado el 06 de 2015, de http://estepais.com/site/2013/la-seguridad-social-universal-que-merecemos-necesitamos-tenemos/

Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación.* México DF: Mc Graw Hill.

Hosseini, R. (2008). *Evaluating the Role of Social Security in Providing Annuity Insurance (tesis doctoral).* Minessota E.U.A.: Universidad de Minessota.

INEGI. (2009). *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, estratificación de los establecimientos.* Recuperado el 06 de 2015, de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf

Justino, P. (2007). Social Security in developing countries: myth or necessity? Evidence from India. *Journal International Development*, 233-253.

Kaplow, L. (2015). Myopia and the effects of social security and capital taxation on labor supply. *National Tax Journal*, 7-32.

Kerlinger, F., & Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento. Métodos de Investigación en Ciencias Sociales.* México, DF: Mc Graw Hill.

Kitao, S. (2014). Sustainable social security: Four options. *Review of Economic Dynamics*.

Levin, R., & Rubin, D. (2010). *Estadística para Administración y Economía* . Naucalpan de Juárez, Estado de México, México: Pearson.

Ludewing, C. (2014). *Colegio Mexicano de Ortopedia y Traumatología AC.* Recuperado el 25 de 06 de 2015, de http://www.smo.edu.mx/colegiados/apoyos/muestreo.pdf

Martínez, J. (2012). *La Seguridad Social: Elementos, Propiedades y Relaciones (tesis doctoral).* Madrid: Universidad Complutense.

Martínez, J., Valenzo, M. A., & Ortiz, C. (2013). Reflexiones sobre la Investigación Científica en Ciencias Sociales. *INCEPTUM Revista de Investigación en Ciencias de la Administración* , 367.

OIT. (2001). *Principios de la Seguridad Social, Oficina Internacional del Trabajo* . Obtenido de http://www.ilo.org/global/lang--es/index.htm

OIT. (2015). *Normas Internacionales del Trabajo sobre la Seguridad Social* . Recuperado el 01 de 06 de 2015, de http://www.ilo.org/global/standards/subjects-covered-by-international-labour-standards/social-security/lang--es/index.htm

ONU. (1948). *ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS*. Recuperado el 01 de 06 de 2015, de http://www.un.org/es/documents/udhr/index_print.shtml

ONU. (1976). *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*. Recuperado el 01 de 06 de 2015, de Naciones Unidas, Derechos Humanos: http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx

ONU. (2015). *NACIONES UNIDAS DERECHOS HUMANOS*. Recuperado el 01 de 06 de 2015, de http://www.ohchr.org/SP/Issues/Pages/WhatareHumanRights.aspx.

PND. (2013). Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.

Pope, B. (2011). Maternal Health Policy: Nursing´s legacy and the social security act of 1935. *Proquest*.

Rojas, R. (1981). *Guía para realizar investigaciones sociales.* Mexico, DF: UNAM.

Ruiz, M. (2011). *Publicaciones Jurídicas UNAM*. Recuperado el 01 de 06 de 2015, de http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/qdiuris/cont/17/cnt/cnt10.pdf

Sanchez-Castañeda, A. (2012). *La Seguridad y la Protección Social en México. Su necesaria reorganización.* México DF: Instituto de Invesrtigaciones Jurídicas UNAM.

SEGURIDAD SOCIAL PARA TODOS. (2014). *Seguridad Social para todos* . Recuperado el 01 de 06 de 2015, de http://www.seguridadsocialparatodos.org/node/6

Smith, B. (2014). How effective is the social security statement? . *Social Security Bulletine*.

Tamayo, M. (2013). *El proceso de la Investigación Científica.* México, DF: Limusa.

Van Wesep, E. P. (2001). Social Security- What is it good for? (tesis doctoral). *Proquest*.

Velazquez, G. (2013). *¿Las pequeñas y medianas empresas mexicanas requieren aplicar diagnósticos organizacionales?* Recuperado el 2015 de 06 de 06, de Mundo sigrlo XXI Instituto Politécnico Nacional : http://www.mundosigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v04/13/06.pdf

Weinger, K. (2015). Using Social Security Totalization Agreements to chieve emploer cost savings. *Proquest*, 8-10.

La Contabilidad Gubernamental, para una Mayor Transparencia en el uso de los Recursos Públicos y una Mejor Rendición de Cuentas

José Joaquín Maldonado Escalante[1]
Carmela Montiel Cabrera[2]
Celestina López Robles[3]

[1]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, gestorcontaduria@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, cmontiel@pampano.unacar.mx
[3]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad De Ciencias Económicas Administrativas, celesrobles@hotmail.com

La Contabilidad Gubernamental, para una Mayor Transparencia en el uso de los Recursos Públicos y una Mejor Rendición de Cuentas

Resumen

Es necesario que tanto las personas que ejercen recursos públicos como el ciudadano en general, conozcan la Ley General de Contabilidad Gubernamental (LGCG), lo que permitirá una mayor transparencia en el uso de los recursos públicos y la rendición de cuentas de los gobiernos federal, estatal y municipal.

Palabras clave: Armonización Contable, Contabilidad Gubernamental

Government Accounting, for Greater Transparency in the use of Public Resources and a Better Accountability

Abstract

It is required that both the individuals who exercise public resources such as the general public, know the General Law of Government Accounting (LGCG, abbreviated in Spanish) which will allow greater transparency in the use of public resources and the accountability of the federal, state, and municipal governments.

Keywords: Accounting Harmonisation, Government Accounting

Introducción

La Ley General de Contabilidad Gubernamental (LGCG), tiene como objeto establecer los criterios generales que regirán la Contabilidad Gubernamental y la emisión de la Información financiera de los entes públicos, con el fin de lograr su adecuada armonización, para facilitar a los entes públicos el registro y la fiscalización de los activos, pasivos, ingresos, gastos (LGCG, 2008).

La LGCG, con sus regulaciones tiene como fin una administración pública más eficiente y una mejor fiscalización del uso de los recursos públicos estableciendo un control mediante el establecimiento de un vínculo entre la contabilidad y el presupuesto.

El Consejo Nacional de Amortización Contable (CONAC), promueve la armonización contable en el país; debido a que los instrumentos normativos, contables, económicos y financieros que emite deben ser implementados por los entes públicos, haciendo las modificaciones, adiciones o reformas que sean necesarias a su marco jurídico, ya que la LGCG obligatoria para todos los niveles del gobierno y los entes públicos (CONAC, 2009).

Según Sour (2012) la escasez de recursos —así como también el aumento en las necesidades de la población— ha hecho evidente la urgencia por conocer el destino de los recursos públicos, llevando a repensar su método de registro para facilitar la rendición de cuentas de los funcionarios públicos.

Los recursos públicos de un país deben estar sujetos a la transparencia y rendición de cuentas, que permitan conocer el destino de cada peso erogado en la administración pública federal, estatal y municipal. Los ciudadanos en general deben tener un mayor acceso a la información pública para conocer, "como", "cuando" y "donde" se utilizan los recursos públicos, lo cual sirve para evaluar el desempeño de los gobiernos federal, estatal y municipal por lo que deben estar preparados para interpretar correctamente dicha información.

La información financiera que produzca el sistema de contabilidad gubernamental debe ser confiable, comprensible y comparable, para contribuir a garantizar que los recursos públicos federales se erogan con base en criterios de legalidad, eficiencia y eficacia.
El que los funcionarios públicos y el ciudadano común, conozcan la LGCG permitirá una mayor transparencia en el uso de los recursos públicos y la rendición de cuentas de los gobiernos federal, estatal y municipal.

En el Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 16 de Mayo de 2013, fue publicado el acuerdo: El CONAC, con fundamento en el artículo 9, fracciones XII y XIII, de la Ley General de Contabilidad Gubernamental, en su segunda reunión de 2013, celebrada el 3 de mayo de 2013, acordó establecer como plazo para el cumplimiento de la LGCG y las

disposiciones del CONAC; el 31 de Diciembre de 2014 para la Federación, las entidades federativas y sus entes publicos y el 31 de Diciembre de 2015 para los municipios.

El objetivo del presente trabajo es el estudio de la LGCG y de las funciones del CONAC, las cuales se considera necesario sean del conocimiento de los funcionarios públicos y de la ciudadanía en general para la formación de los recursos humanos que se necesitan para que el gran proyecto de la armonización contable que plantea la LGCG, sea una realidad.

Desarrollo

Con el propósito de que la contabilidad gubernamental mejore la transparencia del uso de los recursos públicos y ayude a que los ciudadanos tengan mayores elementos para evaluar el desempeño de los funcionarios públicos, países como Nueva Zelanda, Australia, Reino Unido y los Estados Unidos están adoptando a las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (International Public Sector Accounting Standards, IPSAS por sus siglas en inglés) como parte de sus estrategias para la modernización de la administración pública (Fuertes, 2008).

Los IPSAS son las recomendaciones que los profesionales de la contabilidad hacen a todos aquellos gobiernos para que la generación de su información contable mejore la transparencia y la rendición de cuentas.

La Contabilidad Gubernamental

La armonización contable es la solución a la necesidad de contar con información contable, financiera y presupuestal que pueda ser consolidada y comparada en el tiempo así como entre las distintas entidades de gobierno que realizan la administración y ejecución de los recursos públicos. Lo anterior, contribuirá al cumplimiento de lo que señala Mejía (1981), aprovechar la información contable para tomar decisiones, es consecuencia de perfeccionar los procedimientos internos de cada entidad y de reorientar conceptos presupuestarios y financieros en el propio sentido de las decisiones.

La contabilidad gubernamental es "la técnica que registra sistemáticamente las operaciones que realizan las dependencias y entidades de la administración pública federal, así como los sucesos económicos identificables y cuantificables que les afecten, con el objeto de generar información financiera, presupuestal, programática y económica que facilite a los usuarios la toma de decisiones" (IMCP y CCG, 2001:18).

La LGCG en su artículo 4 fracción IV, define a la contabilidad gubernamental como la "técnica que sustenta los sistemas de contabilidad gubernamental y que se utiliza para el registro de las transacciones que llevan a cabo los entes públicos, expresados en términos monetarios, captando los diversos eventos económicos identificables y cuantificables que afectan los bienes e inversiones, las obligaciones y pasivos, así como el propio patrimonio, con el fin de generar información financiera que facilite la toma de decisiones y un apoyo confiable en la administración de los recursos públicos" (LGCG, 2008).

Hoge y Martin (2006) afirman que debe existir un vínculo entre la información contable y el presupuesto. Dicho vínculo debe estar presente en todas las agencias, además de cumplir los siguientes tres criterios: a) tener el mismo sistema contable, b) poseer el mismo catálogo de cuentas contables y c) presentar el mismo sistema de reportes financieros. Todo lo anterior con el objetivo de estar en condiciones para proveer información veraz, confiable y oportuna para la formulación de información contable de fácil acceso.

La Contabilidad Gubernamental, contribuirá a comprobar si los resultados de ejecución de la Ley de ingresos y el ejercicio del gasto público se ajustaron a los presupuestos autorizados, cumpliendo con los criterios establecidos en los mismos, también nos debe servir para verificar tanto el cumplimiento de los objetivos contenidos en los programas de gobierno como el origen y destino de los recursos autorizados y ejercidos. Es una herramienta fundamental para fiscalizar la gestión de los gobiernos.

Si desde el momento en el que se planean las acciones a realizar, se estima el presupuesto necesario para llevarlas a cabo; el gobierno podrá incrementar sustancialmente su capacidad de cumplir con los compromisos contraídos, ya que la contabilidad gubernamental está orientada a resultados. Lo que se busca es avanzar de una simple

orientación de asignación de los recursos a un enfoque de evaluación de la eficiencia, tanto en la asignación de dichos recursos como en los logros obtenidos por la gestión de los mismos (Schick, 1999)

Como resultado de la armonización de la LGCG, por los tres órganos de gobierno que están comprometidos con la transparencia y rendición de cuentas, se puede superar la heterogeneidad conceptual, normativa y técnica prevaleciente en sus sistemas contables y de rendición de cuentas, con lo cual se pretende (Gónzalez Esqueda, 2011):

- Contar con información comparable.
- Los ciudadanos podrán evaluar con certeza los resultados sobre la gestión de sus gobernantes.
- Será un instrumento clave para la toma de decisiones.
- Sustentará reportes congruentes y compatibles, adaptados en su base técnica.
- Adopción como mejor práctica nacional e internacional de administración financiera.

La evaluación de la actividad del gobierno y la medición del desempeño de los funcionarios no se darán de manera automática con la instrumentación de mejores sistemas contables, pero en la medida en la que se acaten las mejores prácticas internacionales para la generación de la contabilidad gubernamental mejorará la calidad y la transparencia de la contabilidad gubernamental y por ende la transparencia y la calidad de la información de las finanzas públicas del país en todos los niveles de gobierno, para que existan mejores elementos para incluirse en la evaluación gubernamental (Sour, 2012).

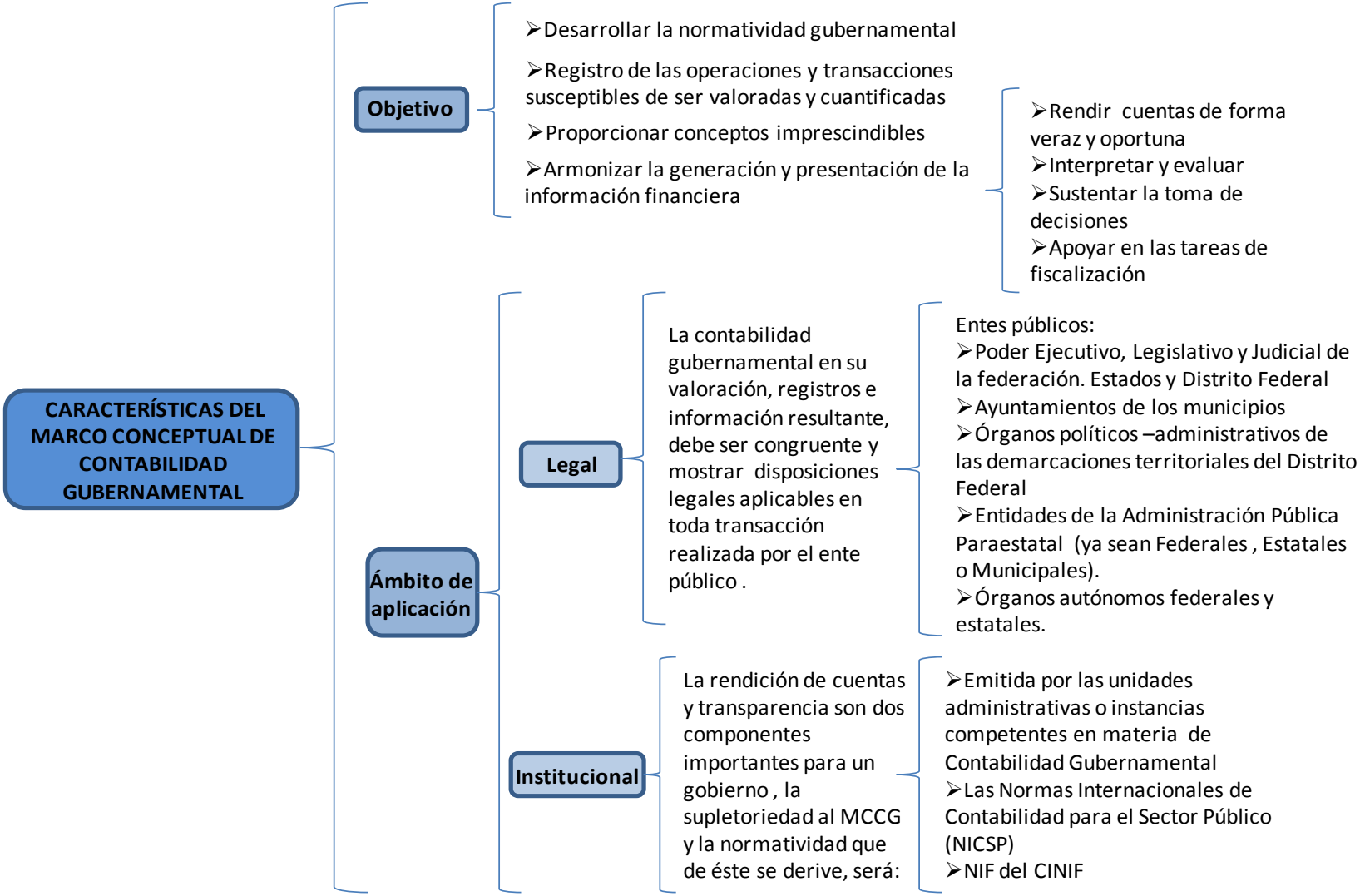
El Marco Conceptual de la Contabilidad Gubernamental, es la base del Sistema de Contabilidad Gubernamental (SCG) para los entes públicos, estableciendo criterios necesarios para el desarrollo de normas, valuación, contabilización, obtención y presentación de información contable y presupuestaria, en forma clara, oportuna, confiable y comparable, para satisfacer las necesidades de los usuarios.

El MCCG se integra por los apartados siguientes (CONAC, 2009):

1. Características del Marco Conceptual de Contabilidad Gubernamental;
2. Sistema de Contabilidad Gubernamental;
3. Postulados Básicos de Contabilidad Gubernamental;
4. Necesidades de información financiera de los usuarios;
5. Cualidades de la información financiera a producir;
6. Estados Presupuestarios, Financieros y Económicos a producir y sus objetivos;
7. Definición de la estructura básica y principales elementos de los estados financieros a elaborar.

A continuación se presentan en forma de esquemas conceptuales (figuras 1, 2 y 3), los apartados que integran el MCCG en lo referente a las características y objetivos del sistema de contabilidad gubernamental y las necesidades de información de los usuarios del mismo.

Figura 1: Características del Marco Conceptual de Contabilidad Gubernamental



Fuente*: Maldonado, Montiel y Castillo (2013).*

Figura 2: Sistema de Contabilidad Gubernamental, objetivos y características.

Fuente: ***Maldonado, Montiel y Castillo (2013).***

Figura 3: Necesidades de información financiera de los usuarios.

Fuente: ***Maldonado, Montiel y Castillo (2013).***

Información financiera accesible a los ciudadanos.

Una buena rendición de cuentas en pro de una mayor transparencia necesita que exista acceso a la información financiera, contable, presupuestal y programática del sector público. Pero el solo acceso a esa información no es garantía de una mayor transparencia, ni una mejor rendición de cuentas.

Solo con información comparable, no solamente los ciudadanos podrán evaluar con certeza los resultados que arroje la gestión de sus gobernantes, sino que además tendrán en la Contabilidad Gubernamental, un instrumento clave para la toma de decisiones, sustentando las mismas en reportes compatibles y congruentes, debido a que estarán adaptados a las mejores prácticas nacionales e internacionales de administración financiera (Sánchez, 2009).

Como bien señala Espino Miranda (2011), es importante que los involucrados participen convencidos de los beneficios que se obtendrán al armonizar las cuentas públicas, ya que se obtendrá información financiera, contable y presupuestal uniforme de mayor calidad, y por lo mismo la ejecución del gasto público, el control del mismo y la evaluación del cumplimiento de metas y objetivos podrá efectuarse con mayor acierto.

La contabilidad gubernamental es el camino natural para relacionar los fondos asignados a los organismos del sector público con los productos y servicios generados; ya que los datos contables permiten retratar los alcances obtenidos en cuanto a la eficiencia de cada entidad pública para llevar a cabo sus funciones. Por ello el empleo de los registros contables puede contribuir al conocimiento de la eficiencia de los organismos públicos en lo relacionado con la provisión de bienes y servicios públicos suficientes, el combate a la pobreza y la redistribución del ingreso, entre otros muchos asuntos (Sour, 2012).

López, Hernández y Carrillo (2013), señalan que, la realidad del actual modelo de desarrollo económico, presenta para la educación superior el reto urgente de formar profesionales con capacidades para dar respuesta a las condiciones sociales que prevalecen, no sólo desde el punto de vista del saber hacer, sino también desde el plano ético y moral.

Estamos hablando de un proyecto nacional, para el funcionamiento del cual se necesita recursos humanos con formación en Contabilidad Gubernamental, abarcando (Maldonado, Romero y Montiel, 2014):

1. Los actuales funcionarios públicos, principalmente los responsables de la contabilidad y el presupuesto públicos; así como los funcionarios que forman parte de los órganos encargados de la fiscalización del uso de los mismos.

2. Los futuros funcionarios públicos necesarios para cumplir con la LGCG es decir, los actuales estudiantes del área de las ciencias económicas administrativas, los cuales podrán trabajar indistintamente en el ejercicio de los recursos públicos o en la fiscalización del ejercicio eficiente y transparente de los mismos.

3. El ciudadano común, que es conveniente este mejor capacitado para poder tener cada vez más una participación efectiva en la elección de sus gobernantes y en la evaluación de las gestiones gubernamentales mediante el uso de la información financiera y presupuestaria a la que tendrá acceso.

Las Instituciones de Educación Superior deben realizar mayores esfuerzos para preparar en forma integral a los profesionistas competentes para contribuir a la implementación y presentación de la información financiera de la administración pública.

Muy acertado Adam Siade (2011), al afirmar en su ponencia "Retos para el sector educativo y la profesión contable en México" durante el Foro Nacional de Armonización Contable; que la ANFECA (Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Comercio y Administración) tiene un gran reto que consiste en el fortalecimiento de esta área del conocimiento (Contabilidad Gubernamental) para la comunidad docente, con la finalidad de que sus egresados tengan un mejor desempeño y oportunidad de incorporarse a las actividades gubernamentales; ya que esta requiere de cierta especialización por su gran contenido normativo.

Se requiere que las Instituciones de Educación Superior, especialmente las públicas, respondan a su razón de ser, formando ciudadanos críticos y comprometidos con el desarrollo de la sociedad a la cual pertenecen.

Las Instituciones de Educación Superior (IES), deberán ofertar cursos de contabilidad Gubernamental a todos sus alumnos del área económico administrativa, incluso a todos los profesionistas e interesados, mediante la oferta de cursos de educación continua, con el objetivo de preparar los recursos humanos necesarios y suficientes para lograr este gran proyecto nacional de la armonización contable gubernamental (Maldonado y Nájera, 2013).

El ciudadano, al disponer de información armonizada, tendrá la oportunidad de hacer comparaciones entre gobiernos antecesores, así como con los de otros estados y municipios y podrá fiscalizar que los recursos públicos se ejerzan con transparencia y exigir una adecuada rendición de cuentas.

Conclusiones

Los ciudadanos deben tener un mayor acceso a la información pública para conocer, "como", "cuando" y "donde" se utilizan los recursos publicos que recaudan los gobiernos y que se deben ejercer en el cumplimiento de los objetivos y programas que satisfagan las necesidades sociales. Sin embargo muy poco se podrá avanzar si el ciudadano teniendo disponible el acceso a la información no la entiende; por lo cual es conveniente la divulgación de los conceptos básicos que rigen la Contabilidad Gubernamental y que podemos encontrar en la LGCG y en los lineamientos emitidos por el CONAC para su comprensión e implementación.

Se requiere que las Instituciones de Educación Superior, especialmente las públicas, respondan a su razón de ser, formando ciudadanos críticos y comprometidos con el desarrollo de la sociedad a la cual pertenecen; por lo cual deben ofertar cursos de contabilidad gubernamental a sus alumnos, así como a todos los profesionistas y ciudadanos interesados, mediante la oferta de cursos de educación continua, con el objetivo de preparar los recursos humanos suficientes para lograr este gran proyecto nacional de la armonización contable gubernamental

Referencias Bibliográficas

Adam Siade, J.A. (2011). Ley General de Contabilidad Gubernamental "Retos para el Sector Educativo y la Profesión Contable en México". *Foro Nacional de Contabilidad Gubernamental*. México: CONAC.

CONAC (2009). Marco Conceptual de Contabilidad Gubernamental. Consejo Nacional de Armonización Contable. México. Disponible en http://www.conac.gob.mx recuperado el 27 de Diciembre de 2013.

Espino Miranda, P. (2011), Análisis *Federal, Estatal y Municipal de la Armonización Contable, Conforme a la LGCG.* México: Editorial ISEF.

Fuertes, I. (2008). Towards Harmonization or Standardization in Governmental Accounting?. The Internationa l Public Sector Accounting Standards Board Experience. *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice.* Vol, 10 (4), 327-345.

González Esqueda, A. (2011), Contabilidad Gubernamental. Como realizar una implementación exitosa. *Contaduría Pública*, Disponible en: http://wwwcontaduriapublica.org.mx/?p=2181

Hoge, Jeff y Martin, Ed. (2006) Linking Accounting and Budget Data: a Discourse.
Public Budgeting and Finance. 26, 2:121

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) y Comisión de Contabilidad Gubernamental (CCG) (2001). *Esquema general de la Contabilidad Gubernamental*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Ley General de Contabilidad Gubernamental (2008). DOF 31-12-2008
Ley General de Contabilidad Gubernamental (2013), México, Recuperado el 30 de septiembre de 2013, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGCG.pdf

López, M., Hernández L. y Carrillo M. (2013). Responsabilidad Social Empresarial o Responsabilidad Social Universitaria: Las Universidades Públicas Mexicanas. En López Miranda M. et al (Comps), *Análisis Organizacional, Política Científica y Desarrollo Tecnológico.* Morelia Michoacán, México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Maldonado Escalante, J. y Nájera Ríos, M. (2013), Excelente Área de Oportunidad Laboral para Egresados de Contaduría. *Contaduría Pública,* Año 41, (491), 18-22.

Maldonado, J., Romero, H., Montiel, C. (2014). Las IES deben ser el vínculo entre sociedad y gobierno en la formación de recursos humanos para el éxito de la contabilidad gubernamental. En ANFECA (Ed.) *Vinculación Universitaria y Evaluación del Aprendizaje en las Escuelas de Negocios.* México: ANFECA-UAEM

Maldonado, J., Montiel, C. y Castillo, L. (2013). Estudio de la Ley General de Contabilidad Gubernamental. En López Miranda M. et al (Ed.), *Análisis Organizacional, Política Científica y Desarrollo Tecnológico.* Morelia Michoacán, México: Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo.

Mejía A. (1981), *Contabilidad Gubernamental*. México: Editorial Diana, S.A.

Sánchez Hernández M. A.(2009). *Ley General de Contabilidad Gubernamental Comentada*. E-book. Recuperado de http://www.eumed.net/cursecon/libreria/

Schick, A. (1999). Oportunity, Strategy, and Tactics in Reforming Public Management.
Estudio presentado en el Simposium de la OECD, Government of the Future: Getting from Here to There, (Septiembre) 14-15, Paris.

Sour, L. (2012). El Sistema de Contabilidad Gubernamental que mejorará la transparencia y la rendición de cuentas en México. *Revista Trimestre Fiscal*, (99), 87-114.

La Reforma Fiscal en Materia Contable Frente al uso de un Marco Normativo en el Sistema de Información Financiera

Celestina López Robles[1]
David Martínez Luis[2]
María de Lourdes López Robles[3]

[1]universidad Autónoma del Carmen - Facultad De Ciencias Económicas Administrativas, celesrobles@hotmail.com
[2]universidad Autónoma del Carmen - Ciencias Económicas Administrativas, celesrobles@hotmail.com
[3]petroleos Mexicanos - Activo Cantarell, celesrobles@hotmail.com

La Reforma Fiscal en Materia Contable Frente al uso de un Marco Normativo en el Sistema de Información Financiera

Resumen

La entrada en vigor de la reforma fiscal en materia de contabilidad electrónica, establece adicionales obligaciones a las empresas situadas en México. Ahora deben de establecer un sistema de información financiera electrónica. La contabilidad emitida para las autoridades fiscales requiere que cumpla con el marco normativo contenido en la Norma de Información Financiera. La NIF es un conjunto de pronunciamiento normativo emitida por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. La NIF muestra en sus diversas series la Teoría Contable para las empresas privadas. Esta investigación analiza los requerimientos normativos que se encuentra en cada una serie de la NIF.

Palabras Clave: Reforma fiscal, Norma de Información financiera, empresa

Fiscal reform in accounting versus the use of a regulatory framework in the preparation of financial information by companies located in Mexico

Abstract

The entry into force of the tax reform on accounting, establishes additional obligations on companies located in Mexico. Must now set an electronic financial information. Accounting issued to the tax authorities required to comply with the regulatory framework contained in the Financial Reporting Standard. The NIF is a set of normative statement issued by the Mexican Board of Financial Reporting. The NIF shows in its various series Accounting Theory for private companies. This research analyzes the regulatory requirements found in each series of the NIF.

Keywords: Tax reform, Financial Reporting Standard, Company

Introducción

México se encuentra inmersa en una reforma estructural en materia fiscal, en la cual los contribuyentes de acuerdo al Código Fiscal de la Federación [CFF] (Cámara de Diputado del Honorable Congreso de la Unión [CDHCU], 2013), en su artículo 23, se le adiciona “la

obligación de ingresar mensualmente su contabilidad a través de la página de internet del Sistema de Administración Tributaria (SAT). La contabilidad para el SAT juega un papel preponderante en la reforma fiscal.

Para comprender que es la contabilidad, se muestra la definición que se encuentra en la norma de información financiera, que a la letra dice: "*Es la técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan […] a la entidad económica y que produce sistemáticamente y estructuradamente información financiera […]" (*IMCP, 2015a, 9-10).

En cambio el CFF en su artículo 28, en su fracción I, II y II, define a la contabilidad para efectos fiscales, como aquella que "integra los libros, sistemas, registros, estado de cuentas, control de inventario, documentación comprobatoria y demás; así como los registros contables o asientos y que la contabilidad deberá de llevar en medio electrónico, y de enviarla mensualmente de forma electrónica al Sistema de Administración Tributaria" (CDHCU, 2014). En el Reglamente del CFF (OP. Cit, 2014) en su artículo 33, expone que los registros contables deben de ser analíticos, integrarlos al libro diario, en forma descriptiva principalmente.

Las disposiciones en materia fiscal clarifican que la contabilidad no solo son los registro de las operaciones, más bien es todo aquella documentación o sistema, entre otros, que le información que ahí presenta cumple con una técnica para registrar las operaciones y transacciones de una empresa, lo que le facilitara verificar que las disposiciones y obligaciones en materia fiscal fueron atendidas y reconocidas de forma correcta.

Antecedentes

La Resolución de Miscelánea Fiscal (RFM) publicada el 30 de diciembre del 2012 (SAT, 2014), expone que las personas morales que no coticen en la bolsa de valores y las persona físicas que en el ejercicio inmediato anterior sus ingresos acumulables sean igual o superiores a $4,000.00.00; deben de enviar la balanza de comprobación a más tardar dentro de los tres o quinto día del segundo mes posterior de acuerdo al artículo Tercero de la Séptima RMF del 18/12/2014 (SAT, 2014).

El SAT para evitar confusión entre los contribuyentes acerca de la determinación de la balanza de comprobación; en la Tercera Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal 2014, en su regla 1.2.8.6, (SAT, 2014); especifica que la balanza debe de contener los saldos iniciales y finales de las cuentas de activos, pasivo, capital, ingresos, costos y gastos principalmente. Asimismo especifica que esta aplicar en la preparación de la información financiera de las entidades económicas.

Con lo expuesto anteriormente la contabilidad genera información financiera de una entidad económica, por ende la balanza de comprobación es el resultado de esta. La Norma de Información Financiera A-1, define a la información financiera así:

> *La información financiera que emana de la contabilidad, es información cuantitativa, expresada en unidades monetarias y descriptiva, que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad, y cuyo objetivo esencial es el de ser útil al usuario general en la toma de sus decisiones económicas. Su manifestación fundamental son los estados financieros. Se enfoca esencialmente a proveer información que permita evaluar el desenvolvimiento de la entidad, así como en proporcionar elementos de juicio para estimar el comportamiento futuro de los flujos de efectivo, entre otros aspectos* (IMCP, 2015a, p 9-10).

De nuevo, en la Tercera Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal 2014, en su regla 1.2.8.6, (SAT, 2014) señala la aplicación de un "marco contable" en la preparación de la información financiera de la empresa. Por ende la balanza deberá de ser construida baja este marco. Para las empresas privadas mexicanas que no cotizan en bolsas deberán de aplicar la Normas de Información Financiera; asimismo la misma resolución señala que este deberá de ser emitido por "un organismo profesional competente en materia contable que se encuentre vigente".

En la república mexicana, el *Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera* [CINIF] (IMCP, 2013; 2015), cumple con las indicación establecidas en la Tercera Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal 2014, en su regla 1.2.8.6, (SAT, 2014). El CINIF es una institución privada que se fundó en 2001. Siendo su objetivo investigar, desarrollar, auscultar, establecer, difundir y promover el uso de la Normas

Información Financiera (NIF), además de realizar el proceso de convergencia de la NIF con la Norma de Información Financiera Internacional, igualmente atiende de forma oportuna situaciones y temas de índole nacional o emergente (CINIF, 2013).

El CINIF, es el que establece las normas de información financiera de forma confiable y promueve su uso en la preparación de información financiera útil para la toma de decisiones; estas son aplicables a las empresas privadas, financieras, aseguradoras, afianzadoras que no cotizan en la bolsa de valores e instituciones con propósito no lucrativo (CINIF, 2015). Actualmente el CINIF emitiendo las Normas de Información financiera, asimismo las guías para su aplicación; tales como, la interpretación, orientación, reportes técnicos y artículos en revistas especializas principalmente (CINIF, 2015).

En el ámbito internacional el CINIF ha estrechado lazos de trabajo con organismo contables como la International Accounting Standards Board (IASB), responsable de la emisión de las normas internacionales de información financiera principalmente y últimamente forma parte del Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera (GLENNIF), entre otros (CINIF, 2013).

El *Instituto Mexicano de Contadores Públicos* (IMCP), es una Federación importantes que agrupan a 60 Colegio de Contadores a nivel nacional; este tiene como propósito atender la necesidades de la profesión, emitir el Código de Ética Profesional, de la misma forma es el encargado del Programa de Educación Profesional Continua, y del proceso de certificación Profesional del Contador; igualmente emite las Normas de Auditorias. El IMCP es miembro de la Asociación Interamericana de Contabilidad y a la Federación Internacional de Contadores (IMCP, 2015). Entre sus Estatutos establece la observancia obligatoria para los socios de los diferentes Colegios de las Normas de Información Financiera (NIF) emitida por el CINIF (IMCP, 2013).

Objetivo

El objetivo de este trabajo es analizar los requerimientos de la reforma fiscal relacionadas a la contabilidad electrónica respecto al uso de la "normatividad contable" en el sistema de información financiera por parte de la entidades ubicadas en México.

Metodología

La metodología que se estableció para este trabajo principalmente fue la revisión documental de la normatividad contable aplicable para las empresas privadas que no cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores situadas en el territorio mexicano. Asimismo, este proceso se realizó en varias etapas. Siendo el primero el análisis de la Norma de información financiera, considerando cada una de sus Serie Normativas, como es el caso de la NIF- A "Marco conceptual que se integra de ocho norma de información financiera", la NIF-B "Normas aplicables a los estados financieros", la NIF -C "Normas aplicables a conceptos específicos de los estados financieros", la NIF-D "Normas aplicables a problemas de determinación de resultados". En la segunda etapa se analiza cada una de las NIF que conforman cada una de las series anteriores, identificando los pronunciamientos más relevantes que debe de aplicar el contribuyente en el proceso de construcción del sistema de información financiera. Se presentan los resultados por cada una de las series que conforma la NIF.

Resultados

Aplicación de un marco normativo

En el multicitado proyecto de la Tercera Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal 2014, en su regla 1.2.8.6, (SAT, 2014), se encuentra la disposición a cumplir con respecto a la preparación de la información financiera por parte de los contribuyente para la "Contabilidad electrónica"; a continuación se presentan las partes más importantes de esta Resolución respeto al tema en cuestión (Sistema de Administración Tributaria, 2014 p-1-6).

"Contabilidad en medio electrónicos": […] los contribuyentes, obligados a llevar contabilidad, responsable solidarios o terceros con ellos relacionados, [---], deberán de llevarla en sistema electrónico con capacidad de generar archivo en formato XML que

contenga lo siguiente (SAT, 2014, p 1*).* Con respecto a la fracción II estable*: La balanza de comprobación que incluya saldos iniciales, movimiento del periodo y saldos finales de todas y cada una de las cuentas de activos, pasivo, capital resultados (ingresos, costos, gastos y cuentas de orden; en el caso de la balanza de cierre del ejercicio se deberá de incluir la información de los ajustes que para efectos fiscales se registren […]* (SAT, 2014 p.2).

Fracción III: Información de las pólizas generadas incluyendo el detalle por transacción, cuentas, subcuentas, y partidas, así como sus auxiliares. […], (SAT, 2014 p.2).

La mencionada Tercera Resolución De Modificación Fiscal con respecto a la balanza de comprobación de comprobación expone:

Para los efectos de esta regla se entenderá como Balanza de Comprobación aquella que se determine de acuerdo con el marco contable que aplique ordinariamente el contribuyente en la preparación de su información financiera, o bien, el marco que esté obligado a aplicar por alguna disposición legal o normativa, entre otras, las Normas de Información Financiera (NIF), los Principios Estadounidense de contabilidad "United State Generally Accepted Accounting (USGAAP) o las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en ingles) y en general cualquier otro marco contable que aplique el contribuyente (SAT, 2014 p.2).

La disposición anterior, hacen obligatoria el uso de un marco contable en el proceso de elaboración de la información financiera del contribuyente; ahora bien, de acuerdo al Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera las empresas privadas, las financiera, aseguradoras, afianzadoras que no cotizan en la bolsa de valores e instituciones con propósito no lucrativo, deben de emplear o utilizar las disposiciones normativas al momento de construir sus estados financieros (CINIF, 2015).

La Normas de información financiera y sus directrices para la preparación de información financiera

En México la Teoría Contable (TC), el cual respalda la práctica contable para las empresas privadas, se encuentra en la Normas de Información Financiera; la TC establece los límites y condiciones de operación del Sistema de Información Contable. Por ello, la NIF hace

eficiente la elaboración y presentación de información financiera de las empresas. La NIF se ha transformado de forma continua para responder a los cambios del entorno económico derivados de la globalización financiera frente a los mercados de capitales y sobre todo a los usuarios de la información financiera.

Las Normas de Información Financiera (NIF) suministran *"pronunciamientos normativos, conceptuales y particulares, emitidos por el CINIF […] que regulan la información contenida en los estados financieros y sus notas en un lugar y fecha* […]", (CINIF, 2013, p.10). Esta se somete a un proceso de auscultación para su aceptación, el cual involucra la participación de los usuarios y miembros de IMCP. Ahora bien, la NIF se integra de (IMCP, 2015a):

- las NIF, sus Mejoras, las Interpretaciones a las NIF y las orientaciones a las NIF,
- los Boletines emitidos por la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del IMCP y transferidos al CINIF el 31 de mayo de 2004, que no hayan sido modificados, sustituidos o derogados por nuevas NIF; y
- las Normas Internacionales de Información Financiera aplicables de manera supletoria.

De la misma forma, la NIF se conforma por cuatro apartados, que se muestran enseguida (IMCP, 2015a):

- Norma de información financiera Conceptual o "Marco Conceptual"
- Norma de información financiera particulares o "NIF particulares"
- Interpretación a las NIF o "INIF"
- Orientaciones a las NIF o "ONIF"

En los siguientes puntos se muestra las disposiciones que establece cada una de las Series que conforma la NIF, los cuales deben de aplicarse en el sistema de información financiera o en la contabilidad de las entidades económicas, al momento del registro de sus operaciones, que de esta emane. El primero es el "*Marco Conceptual"* (MC) que proporciona un sistema coherente de objetivos y fundamentos, agrupados de forma

cronológica deductiva, que permite un mayor entendimiento de la naturaleza, función y limitaciones de la información financiera (Tabal 1). Además proporciona sustento al marco teórico, para el reconocimiento o tratamientos contables de las operaciones y eventos que realiza la empresa. El MC lo integran ocho NIF que se encuentran en la Serie NIF "A", que se resumen en la tabla 1 (CINIF, 2014, p.11-30).

Tabla 1. Disposiciones normativas del Marco Conceptual

NIF Serie "A"	***Disposiciones que establece***
NIF A-2 "Postulado básicos"	• Sustancia Económica • Entidad económica • Negocio en marcha • Devengación contable • Asociación de costos y gastos con ingresos • Valuación • Dualidad económica • constancias
NIF A-3 "Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros"	• Usuario general • Necesidades comunes de los usuarios generales • Estados financieros básicos • Limitaciones de los estados financieros
NIF A-4 "Características cualitativas de los estados financieros"	• Confiabilidad: veracidad, representatividad, objetividad, verificabilidad, información suficiente. • Relevancia: Posibilidad de predicción, importancia relativa. • Comprensibilidad. • Comparabilidad.
NIF A-5 "Elementos básicos de los estados financiero"	• Activos • Pasivos • Capital contable, patrimonio contable • Ingresos, costos y gastos • Utilidad o pérdida neta • Cambios en el patrimonio contable • Creación de reserva y utilidad o perdida integral • Origen y aplicación de los recursos
NIF A-6 "Reconocimiento y valuación"	• Normas básicas de reconocimiento: criterios de reconocimiento, momentos del reconocimiento.

	• Normas básicas de valuación: Valores de entrada, valores de salida, limitaciones de valuación.
NIF A-7 "Presentación y revelación"	• Presentación: Agrupación de partidas • Revelación: Políticas contables, negocio en marcha, otras revelaciones.
NIF A-8 "Supletoriedad "	• Requisitos de una norma supletoria • Reglas de la supletoria • Cambios contables en la aplicación de la supletoria

Fuente: Elaboración propia con los resultados obtenidos de la investigación.

La segunda parte está integrada por las "normas particulares", que "*establecen las bases de valuación, presentación y revelación de las transacciones, transformación internas y otros eventos que la afectan económicamente a la empresa que son sujeto a reconocimiento contable en la información financiera*" (CINIF, 2015a p.11). Las NIF particulares se observan al momento de contabilizar los elementos que integran los estados financieros (activos, pasivo, capital, ingreso, costos gastos), así como problemas de determinación de resultados y actividades especializadas de distintos sectores (CINIF, 2015a. p. 16).

Las normas particulares lo integran las siguiente NIF (IMCP, 2015a):

- Serie NIF "B" Normas aplicables a los estados financieros en sus conjunto
- Serie NIF "C" Conceptos específicos a los estados financieros,
- Serie "D" normas aplicables a problemas de determinación de resultados
- Serie "E" Normas aplicables a las actividades especializadas de distintos sectores.

La Serie NIF "B" *Normas aplicables a los estados financieros en su conjunto,* lo conforman 16 normas de información financiera (Tabla 2), a continuación se presenta las disposiciones y normas que establecen la mayoría de ellas (IMCP, 2015a).

Tabla 2. Disposiciones normativas aplicables a los estados financieros en su conjunto

NIF Serie "A"	***Disposiciones que establece***

NIF B-1 "Cambio contables y corrección de errores"	• Reconocimiento de cambios contables y de corrección de errores. • Normas de presentación de revelación de cambios contables y de corrección de errores.
NIF B-2 "Estado de Flujo de efectivo"	• Normas de presentación: generalidades, estructura, actividades de operación, actividades de inversión, actividades de financiamiento, incremento o disminución del efectivo, efectivo al principio y al final de ejercicio. • Procedimiento de elaboración: Directo e indirecto. • Normas de revelación
NIF B-3 "Estado de resultado integral"	• Norma de presentación: generalidades, estructura, clasificación, forma de presentación. • Norma de revelación: información a mostrar en el estado financiero y en las notas.
NIF B-4 "Estado de cambios en el capital contable"	• Norma de presentación: generalidades, estructura, periodo de preparación. • Norma de relación:
NIF B-5 "Información financiera por segmento"	• Identificar el segmento, • Revelar información por segmento • Información sobre la entidad • Información sobre, productos, precios, áreas geográficas y sus principales cliente y proveedores.
NIF B-6 "Estado de situación financiera"	• Norma de presentación: estructura, clasificación, activo, pasivo, capital, información de los estados financieros y las notas. • Norma de revelación.
NIF B-7 "Adquisiciones de negocios"	Norma de valuación en el reconocimiento inicial: Adquisición del negocio, método de compra, identificar la entidad adquiriente, determinación de fecha de adquisición, valuación de activos.
NIF B-8 "Estado Financieros consolidados o combinados"	• Normas de presentación: estados financieros, consolidados, no consolidados y combinados. • Norma de revelación: estados financieros, consolidados, no consolidados y combinados.

NIF B-10 " Efectos de la inflación"	Normas de expresión: generalidades, partidas monetarias y no monetarias, estado de resultado y estado de actividad. Normas de presentación: Estado de posición financiera, de resultados y comparativos. Normas de re-expresión y presentación.
NIF B-15 "Conversión en moneda extranjera"	Reconocimiento inicial y posterior de transacciones en moneda extranjera. Reconocimiento inicial y posterior de operaciones extranjeras. Presentación de las operaciones y operaciones extranjeras.

Fuente: Elaboración propia con los resultados de la investigación.

Las normas aplicables a los *"Conceptos específicos a los estados financieros"*, se encuentra en la NIF Serie "C" (IMCP, 2015a), esta serie se integran18 NIF (Tabla 3); de las cuales cinco son aplicables al activo a corto plazo, dos a activos a largo plazo y una para pasivo. En su mayoría esta información será aplicada y presentada en el estado de posición financiera, así también cada una de la NIF muestra las normas de valuación, presentación y revelación.

Tabla 3. Normas de información financieras relativas a los conceptos específicos de los estados financieros

Aplicación	***NIF de la Serie "C"***
Aplicables a los activos a corto plazo	NIF C-1 Efectivo y equivalente de efectivo Boletín C-2 Instrumentos financieros Boletín C- 3 Cuentas por cobrar NIF C-3 Cuentas por cobrar NIF-C-4 Inventarios NIF C-5 Pagos anticipados
Aplicables a activos a Largo plazo	NIF C-6 Propiedad, planta y equipo NIF C-7 Inversiones asociadas., negocios conjuntos y otras Inversiones. NIF C-8 Activos intangibles
Aplicables a pasivos a corto y largo plazo	Boletín C-9 Pasivo, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos.
Aplicable como activo o pasivo	Boletín C-10 Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura

Aplicables al capital contable	NIF C-12 Capital Contable
Revelar en notas	NIF C-13 Partes relacionadas
Aplicables a activo	NIF C-14Tranbferencias y bajas de activos financieros
Aplicables a activo	Boletín C-15 Deterioro en el valor de los activos de larga duración
Aplicables al pasivo	NIF-18 Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo
Aplicables a activos a corto plazo	NIF C-20 Instrumentos de financiamiento por cobrar
Activo, pasivo	NIF C-21 Acuerdo con control en conjunto

Fuente: Elaboración propia con los resultados de la investigación.

Las disposiciones vertidas en la Serie C *"Conceptos específicos a los estados financieros"* (IMCP, 201a5), se relacionan con tres puntos centrales que son las norma de valuación, presentación y revelación (Tabla 4). Para realizar la aplicación de estos tres aspectos es importante entender las disposiciones que en cada una de ellas se indican. En el caso de la "norma de valuación" estable el criterio para el reconocimiento o contabilización de las operaciones generadas por las entidades económicas. La NIF A-6 *Reconocimiento y valuación*, indica que en este caso una operación debe cumplir con los siguientes criterios (IMCP, 2015a, p 116):

a) provenir de una transacción de la entidad con otras entidades, de transformaciones internas, así como de otros eventos pasados, que la han afectado económicamente;
b) satisfacer la definición de un elemento de los estados financieros,
c) ser cuantificable en términos monetarios confiablemente;
d) estar acorde con su sustancia económica;
e) ser probable que en un futuro ocurra una obtención o un sacrificio de beneficios económicos, lo que implicará una entrada o salida de recursos económicos; y
f) contribuir a la formación de un juicio valorativo en función a su relevancia que coadyuve a la toma de decisiones económicas (IMCP, 2015a, p.116).

Tabla 4. Disposiciones normativas relativas a los conceptos específicos de los estados financieros

NIF de la Serie "C"	***Disposiciones que establece***
NIF C-1 Efectivo y equivalente de	• Objetivo de la norma

efectivo ***Boletín C- 3 Cuentas por cobrar*** ***NIF C-3 Cuentas por cobrar*** ***NIF-C-4 Inventarios*** ***NIF C-5 Pagos anticipados*** ***NIF C-6 Propiedad, planta y equipo*** ***NIF C-7 Inversiones asociadas, negocios conjuntos y otras Inversiones.*** ***NIF C-8 Activos intangibles*** ***Boletín C-9 Pasivo, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos.*** ***Boletín C-10 Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura*** ***NIF C-12 Capital Contable***	• Alcance • Definición de términos • Reglas generales en su caso • Norma de valuación: reconocimiento inicial y posterior. • Norma de presentación: en el estado de posición financiera, asea dentro de activo pasivo o capital a corto y/o largo plazo. • Información a revelar en la notas a los estados financieros
NIF C-13 Partes relacionadas	• Objetivo de la norma • Alcance • Definición de términos • Reglas generales en su caso • Normas de revelación
NIF C-14Transferencias y bajas de activos financieros	• Objetivo de la norma • Alcance • Definición de términos • Reglas generales en su caso • Reconocimiento de transferencia • Norma de presentación y revelación
Boletín C-15 Deterioro en el valor de los activos de larga duración ***NIF-18 Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo*** ***NIF C-20 Instrumentos de financiamiento por cobrar*** ***NIF C-21 Acuerdo con control en conjunto***	• Objetivo de la norma • Alcance • Definición de términos • Reglas generales en su caso • Norma de valuación: reconocimiento inicial y posterior. • Norma de presentación: en el estado de posición financiera, asea dentro de activo pasivo o capital a corto y/o largo plazo. • Información a revelar en la notas a los estados financieros

Fuente: Elaboración propia con los resultados de la investigación.

El reconocimiento se presenta en dos etapas como se muestra a continuación (IMCP, 2015a):

a) *reconocimiento inicial: proceso de valuar, presentar y revelar una partida por primera vez en los estados financieros, al considerarse devengada; y*
b) *reconocimiento posterior: es la modificación de una partida reconocida inicialmente en los estados financieros, originada por eventos posteriores que la afectan de manera particular, para preservar su objetividad (*IMCP, 2015a, p.116).

En relación a la "norma de valuación", la NIF A-6 *Reconocimiento y valuación,* indica que las operaciones de una entidad son dos clases de valores (IMCP, 2015a, p122):

a) Valores de entrada – son los que sirven de base para la incorporación o posible incorporación de una partida a los estados financieros, los cuales se obtienen por la adquisición, reposición o reemplazo de un activo o por incurrir en un pasivo; estos valores se encuentran en los mercados de entrada; y
b) valores de salida – son los que sirven de base para realizar una partida en los estados financieros, los cuales se obtienen por la disposición o uso de un activo o por la liquidación de un pasivo; estos valores se encuentran en los mercados de salida.

En la "norma de valuación", se consideran los valores de entradas que son los costos de adquisición, costo de reposición, costo de reemplazo y costo histórico. En los valores de salida se consideran al valor de realización, valor de liquidación y el valor presente. La "norma de presentación" se refiere a la presentación o la manera de mostrar la información financiera de forma adecuada en los estados financieros y sus notas, los siguiente. Los efectos de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que afectan a una entidad, es decir, a una empresa; va a generar un proceso de análisis, y agrupamiento o clasificación de la información en los estados financieros, con el propósito de ser útiles en la toma de decisiones en el usuario general (IMCP, 2015a, p 172).

La NIF A-1 "estructura de las normas de información financiera" (IMCP, 2015a p. 177), establece que la revelación "es *la acción de divulgar en los estados financieros y sus notas, toda aquellas información que amplié el origen y significación de los elementos que se presenten en dichos estados, proporcionando información acerca de las políticas contables, así como del entorno en el que se desenvuelve la entidad".*

Dentro del marco contable, se encuentra normas para situaciones particulares, como es el caso de la Serie NIF-D *Normas aplicables a problemas de determinados resultados*, estos han surgido para responder a escenarios que se presentan en el mercado económico mexicano. La tabla 5 muestra, las situaciones más recurrentes. Finalmente hay dos NIF emitidas por dos distinto sectores (Tabla 6) de la economía, específicamente la agricultura y donativos (IMCP, 2015a).

Tabla 5. Disposiciones normativas aplicables a determinación de resultados

NIF	*Problema al que atiende*
NIFD-3	Beneficios de los empleados
NIFD-4	Impuesto a la utilidad
Boletín D-5	Arrendamiento
NIFD-6	Capitalización del resultado integral de financiamiento
Boletín D-7	Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital
NIFD-8	Pago basados en acciones

Fuente: Elaboración propia con los resultados de la investigación.

Tabla 6. Disposiciones normativas para actividades específicas de los sectores de la economía

NIF	***Sectores de la economía***
Boletín E-1	Agricultura (actividades agropecuarias)
NIF E-2	Donativos recibidos u otorgados por entidades con propósitos no lucrativos.

Fuente: Elaboración propia con los resultados de la investigación.

Conclusiones

La reforma fiscal ha generado nuevas obligaciones para las empresas respecto a las normas que deben de seguir en su sistema de información financiera. Básicamente el tema en cuestión de esta documento es respecto a la Contabilidad Electrónica". Él envió de la contabilidad del ente económico se materializa en la balanza de contabilidad, que concentra el desempeño financiero y económico, siendo un fruto del sistema financiero. La información contable de las empresas deberá de enviarse mensualmente al Sistema de Administración Tributaria mexicana.

La Norma de Información Financiera hasta el año 2013, es promovido para su uso por parte de Instituto Mexicano de Contadores Públicos, que agrupa a todos los Colegios de Contadores en la República Mexicana. A partir de julio del 2014 el Sistema de Administración Tributaria indica que las empresas privadas que no cotizan en la bolsa de Valores deben de aplicar la Norma de Información Financiera emitida por el CINIF en su proceso contables y en la generación de la información financiera. Por ende, la Balanza de comprobación que se enviara al SAT debe de cumplir el marco normativo, en su caso la que se encuentra en la NIF.

Las disposiciones normativas que establece cada una de las series que conforman la normas de información financiera, deberán de ser aplicada de forma correcta en el reconocimiento de las operaciones y eventos de la empresa, puesto que la emisión de información debe de descansar sobre una Teoría Contables emanada y avalada por algún organismo profesional contable.

Referencias Bibliográficas

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2013). *Información Anual 2013*. México, DF. P 7-8.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2015). *Información general del CINIF*. México, DF. P 2.

Cámara de Diputado del Honorable Congreso de la Unión (2013). *Reglamento del Código Fiscal de la Federación.* México.

Cámara de Diputado del Honorable Congreso de la Unión (2014). *Código Fiscal de la Federación*. México.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2013). *Estatutos y sus reglamentos*. 10ª. Edición. México.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2015). *Historia del IMCP*. México.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2014). *Normas de información financiera*, México.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2015a). *Normas de información financiera*, México.

Fiscal (2014). México. SHCP. p. 1-3

Sistemas de Administración Tributaria (2014). *Tercera Resolución de Modificación a la Resolución de Miscelánea*. México. p. 3-7

Fallecimiento del Contribuyente y sus Efectos Fiscales

Ma Yolanda Hernández Bucio[1]
Graciela Carmina Andrade García Peláez[2]

[1]universidad Michoacana de San Nicolás De Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, mayolb15@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, gracielacarmina@gmail.com

Fallecimiento del Contribuyente y sus Efectos Fiscales

Resumen

Es importante saber cuáles son los efectos fiscales que tiene como consecuencia el hecho de estar tributando en un Régimen Fiscal determinado, ya que a veces se piensa que dicha situación no es importante y que sobretodo no tiene consecuencias fiscales, sin embargo, es necesario compartir, que si influye cuando eres contribuyente, en que régimen fiscal tributas, ya que esto traerá como consecuencia obligaciones fiscales que se deben de cumplir, aún después de la muerte de un contribuyente, toda vez que dichas obligaciones fiscales no se extinguen al fallecer. De ahí que el presente trabajo ayude a considerar al contribuyente activo cuáles son sus obligaciones fiscales que se contraen de acuerdo al régimen fiscal bajo el cual tributa, y no deje cargas fiscales y obligaciones que cumplir a sus descendientes.

Palabras Clave: Régimen Fiscal, Albacea, Herencia, Obligaciones Fiscales, Créditos Fiscales

Taxpayer death and Fiscal Effects

It is important to know what the tax effects that result in fact be taxed in a given tax system as sometimes we think that this situation is not important and that especially has no tax consequences are, however, need to be shared, if influence when you're a taxpayer, in which tax regime you taxed, as this will bring as a result fiscal obligations that must be met, even after the death of a taxpayer, since these tax obligations do not cease at death. Hence, this work will help to consider active contributor to what their tax obligations contracted under the tax regime under which taxable and tax burdens and be sure to fulfill obligations to their descendants.

Keywords: Tax Regime, Executor, Heritage Fiscal Obligations, Tax Credits

INTRODUCCION: El presente, es un tema que se desea compartir, en un foro donde acuden personas interesadas en aportar y resolver problemas que se presentan en la sociedad, sobre todo en las cuestiones fiscales y prácticas, ya que en muchas ocasiones se

ignora cuál puede ser la consecuencia jurídica de no atender con responsabilidad algún requerimiento o aviso cuando se deriva de la autoridad tributaria, luego entonces, es importante tener conocimiento que las obligaciones fiscales no se extinguen con la muerte, por tal razón, es necesario tener información sobre cómo actuar y que avisos se tienen que mandar en cada situación que se le presente a un contribuyente en nuestro país, para evitar sorpresas inesperadas.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: El diseño del presente trabajo es de tipo documental informativo (expositivo), dado que es una panorámica acerca de la información relevante de diversas fuentes confiables, sobre tópicos de prácticas fiscales. La contribución del presente trabajo, radica en analizar y compartir con un foro determinado, las consecuencias que conllevan el fallecimiento de un contribuyente, tomando en cuenta el régimen fiscal en el que se encontraba tributando.

DESARROLLO: Cuando una persona decide convertirse en contribuyente, para ejercer el comercio y ser un comerciante regular, entonces surgen obligaciones que tiene que cumplir ante la autoridad. En primer término deben de elegir un Régimen Fiscal para tributar y ese se determina de acuerdo a las actividades que se vallan a desarrollar y el monto de los ingresos obtenidos en un ejercicio fiscal, por lo tanto, se entiende por Régimen al modo de gobernarse o regirse en una cosa, orden, método, sistema o arreglo. Luego entonces un Régimen Fiscal es la forma que elige un contribuyente al momento de darse de alta ante la autoridad fiscal, al dar inicio a sus operaciones mercantiles y consecuentemente se hace acreedor a diferentes obligaciones fiscales de acuerdo a la actividad a realizar y al monto de sus ingresos en un ejercicio fiscal.

A continuación se señalan algunos de los Regímenes Fiscales, para personas físicas que señala la Ley del Impuesto Sobre la Renta en sus diferentes capítulos.

El Capítulo I (artículos del 94 al 99) Ingresos por Salarios y en general por la prestación de un servicio personal subordinado.

El Capítulo II (artículos del 100 al 113) De los ingresos por actividades empresariales y profesionales.

En este capítulo existe una sub-sección (artículos 111 al 113) Régimen de incorporación fiscal (RIF).

El Capítulo III (artículos del 114 al 118) Ingresos por arrendamiento y en general por otorgar el uso o goce temporal de bienes inmuebles.

El Capítulo IV (artículos 119 al 129) De los ingresos por enajenación de bienes.

El Capítulo IX (artículos 141 al 146) Ingresos por los demás ingresos, que se obtengan.

Ahora bien, cuando el contribuyentes decide tributar en alguno de los Regímenes Fiscales que señala la Ley del Impuesto Sobre la Renta, tiene que cumplir con obligaciones que se encuentran contempladas en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y en las diferentes leyes fiscales como en la Ley del Impuesto sobre la Renta, en la Ley del Impuesto al Valor Agregado, en el Código Fiscal de la Federación, en el Código de Comercio, etcétera. Por lo tanto en primer término, la obligación que surge de la propia carta magna se encuentra prescrita en el artículo 31 en su fracción IV y que a la letra dice: "Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado o Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes".

De lo anterior, se desprende que surge la obligación de contribuir al gasto público y se lleva a cabo cumpliendo obligaciones fiscales, es decir, a través del pago de impuestos.

Por lo que ve a algunas de las obligaciones fiscales que debe de cubrir un contribuyente en la práctica, estás vienen señaladas en diferentes leyes fiscales y que a continuación se citan:

- Inscripción al RFC (Registro Federal de Contribuyentes)
- Aviso sobre el Régimen Fiscal al que se va a tributar
- Presentar declaraciones periódicas como: mensuales, bimestrales y anuales del ISR
- Declaraciones informativas de operaciones con terceros (DIOT) de IVA mensual
- Declaraciones de clientes y proveedores (anual)
- Pago definitivo de IVA (declaración mensual)
- Avisos de:
    - Cambio de domicilio
    - Cambio de Régimen Fiscal
    - Apertura de Sucursales
    - Cierre de sucursales, etcétera.

Por su parte el Código de Comercio señala en su artículo 16 las obligaciones que un comerciante debe de cubrir, siendo las siguientes:

I. "A la publicación, por medio de la prensa, de la calidad mercantil con sus circunstancias esenciales, y, en su oportunidad, de las modificaciones que se adopten;
II. A la inscripción en el Registro Público de Comercio, de los documentos cuyo tenor y autenticidad deben hacerse notorios;
III. A mantener un sistema de contabilidad conforme al artículo 33; y
IV. A la conservación de la correspondencia que tenga relación con el giro del comerciante".

Como se puede observar, son muchas y diversas obligaciones que un contribuyente está obligado a cumplir, mismas que tienen que ser acatadas, para evitar la imputación de créditos fiscales, toda vez que los mismos no se extinguen con la muerte como se comenta a continuación.

El Código Fiscal de la Federación en el Título III, Capítulo I que abarca de los artículos 33 al 69-B habla de las facultades que tiene la autoridad fiscal, para comprobar si los contribuyentes están cumpliendo con sus obligaciones fiscales, surgiendo de dichas facultades seguramente el interés de los particulares de cumplir adecuadamente con las múltiples obligaciones que conlleva el régimen en el que se encuentra tributando, pues se sabe que en cualquier momento que la autoridad lo decida, puede estar expuesto a una revisión.

Dicen por ahí que la muerte y los impuestos son dos cosas que no podemos evitar en esta vida. De ahí que nace la importancia de saber que efectos fiscales se dan ante el fallecimiento de un contribuyente. Antes de proceder con la solicitud de cancelación en el padrón de contribuyentes primero que nada se debe de identificar bajo qué régimen fiscal estuvo tributando en vida dicho contribuyente, ya de esto dependerá si solamente presentamos el aviso de cancelación en el RFC o si deberemos emprender todo un proceso jurídico-fiscal iniciando por presentar el aviso de apertura de sucesión para posteriormente presentar el aviso de liquidación de dicha sucesión.

En el primer caso, encajan todos aquellos contribuyentes que no hayan tenido la obligación de presentar declaraciones periódicas, por ejemplo, aquellos que tienen ingresos por sueldos, y salarios.

El segundo caso, suele ser más complejo, ya que se trata de contribuyentes que además de tener la obligación de presentar declaraciones periódicas, cuentan con una fuente de riqueza que sigue generando beneficios económicos, aún sin la presencia de ellos de forma directa, pues se entiende que aun cuando el contribuyente ya no se encuentra gozando de dichos beneficios económicos el recurso se sigue explotando y es ahora un tercero(s), -generalmente familiares cercanos- quien goza de los beneficios de la riqueza o actividad económica.

Ahora bien, de acuerdo con el segundo párrafo del artículo 27 del Código Fiscal de la Federación los contribuyentes, estamos obligados entre otras cosas, a presentar los avisos que señale el Reglamento y es en su artículo 29 en sus fracciones XI y XIII del Reglamento del Código Fiscal de la Federación que se hace mención a dichos avisos.

Al final de este artículo (29 RCFF) se menciona que se deberá realizan conforme lo detalle el artículo 30 del mismo ordenamiento legal, ahora en la fracción VIII relativo a la apertura de sucesión y en la fracción IX refiriéndose a la cancelación del Registro Federal de Contribuyentes por defunción.

APERTURA DE SUCESIÓN

El artículo 30 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación, en su fracción VIII , Primer Párrafo, señala textualmente: “El aviso de apertura de sucesión, se presentará por el representante legal de la sucesión en el caso de que fallezca una persona obligada a presentar declaraciones periódicas por cuenta propia. La presentación de este aviso, deberá realizarse después de aceptar el cargo y previamente a la del aviso de cancelación en el Registro Federal de Contribuyentes por la liquidación de la sucesión”.

Por su parte el Segundo Párrafo del anterior precepto legal, señala: “No se estará obligado a presentar el aviso a que se refiere esta fracción, cuando la persona que fallezca hubiera estado obligada a presentar declaración periódica, únicamente por servicios personales o que se encuentre en suspensión de actividades excepto, en este último caso, cuando el contribuyente tenga créditos fiscales determinados”.

CANCELACIÓN EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES POR DEFUCIÓN

Por su parte el artículo 30 en su Fracción IX del Reglamento del Código Fiscal de la Federación, cita: "El aviso de cancelación del Registro Federal de Contribuyentes por defunción, se presentará por cualquier familiar de la persona que fallezca, o tercero interesado, siempre que no se actualicen los supuestos para la presentación del aviso de apertura de sucesión".

Ahora bien, es en el anexo 1 de la Resolución Miscelánea Fiscal de cada año, donde se nos detallan los requisitos que se deberán cumplir en cada caso. Para este 2015 no han cambiado los requisitos respecto del año pasado. Estos avisos se abordan en las fichas 80/CFF aviso de apertura de sucesión, 83/CFF aviso de cancelación en el RFC por defunción y 84/CFF aviso de cancelación en el RFC por liquidación de la sucesión.

80/CFF AVISO DE APERTURA DE SUCESIÓN

¿Quiénes lo presentan?

El aviso de apertura de sucesión deberá ser presentado por el Representante Legal de la persona que fallezca y que se encuentre obligada a presentar declaraciones periódicas por su cuenta.

¿Dónde se presenta?

En cualquiera de las oficinas del SAT, es preferible acudir con cita.

¿Qué documento se obtiene?

Acuse de actualización de situación fiscal.

¿Cuándo se presenta?

Este documento debe presentarse dentro del mes siguiente al día que se acepte el cargo del representante de la sucesión y previo al aviso de cancelación en el RFC por defunción.

REQUISITOS

*Copia del acta de defunción expedida por el Registro Civil de la Entidad Federativa correspondiente.

*Copia certificada del documento en el que el representante de la sucesión acepte el cargo.

*En su caso, original de cualquier identificación oficial con fotografía y firma, expedida por el gobierno Federal, Estatal o Municipal del representante legal, sin que sea necesariamente alguna de las señaladas en el Apartado de las Definiciones de esta Anexo.

*Copia certificada del Poder Notarial para acreditar la personalidad del Representante Legal o carta poder en original firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales, notario o fedatario público.

*Tratándose de albaceas residentes en el extranjero o de extranjeros residentes en México, deberán acompañar copia certificada del documento notarial con el que se haya designado Representante Legal para efectos fiscales.

NOTA: En caso de que la documentación arriba señalada, se presente incompleta o no reúna los requisitos, se entregará al contribuyente un reporte de información pendiente y tendrá un plazo de diez días para integrarla correctamente.

Si el contribuyente no presenta la documentación en el plazo señalado, el aviso de que se trate se tendrá por no presentado y deberá iniciarlo nuevamente.

83/CFF AVISO DE CANCELACIÓN EN EL RFC POR DEFUNCIÓN

¿Quiénes lo presenta?

Cualquier familia de la persona fallecida o tercero interesado.

¿Dónde se presenta?

En cualquiera de las oficinas del SAT, es preferible acudir con cita.

¿Qué documento se obtiene?

Forma oficial RX sellado como acuse de recibido

¿Cuándo se presenta?

Este aviso debe de presentarse dentro del mes siguiente al fallecimiento del contribuyente

REQUISITOS

Copia certificada del acta de defunción expedida por el Registro Civil.

84/CFF AVISO DE Cancelación en el RFC por liquidación de la sucesión

¿Quiénes lo presentan?

Personas físicas que hayan aceptado el cargo de representante legal de la sucesión, mejor conocidos como albaceas.

¿Dónde se presentan?

En cualquiera de las oficinas del SAT, es preferible acudir con cita.

¿Qué documento se obtiene?

- Forma oficial RX sellado como acuse de recibido
- Acuse de actualización de situación fiscal

¿Cuándo se presenta?

Dentro del mes siguiente al día en que se haya dado por finalizada la liquidación de la sucesión.

REQUISITOS

*Copia del acta de defunción expedida por el Registro Civil de la Entidad Federativa correspondiente.

*Copia certificada del documento en el que el representante de la sucesión acepte el cargo.

*En su caso, original de cualquier identificación oficial con fotografía y firma, expedida por el gobierno Federal, Estatal o Municipal del representante legal, sin que sea necesariamente alguna de las señaladas en el Apartado de las Definiciones de esta Anexo.

*Copia certificada del Poder Notarial para acreditar la personalidad del Representante Legal o carta poder en original firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales, notario o fedatario público.

*Tratándose de albaceas residentes en el extranjero o de extranjeros residentes en México, deberán acompañar copia certificada del documento notarial con el que se haya designado Representante Legal para efectos fiscales.

Respecto de estos dos últimos requisitos es importante comentar que existe un formato oficial (RX) que se deberá presentar en el momento de su presentación, este formato es de fácil llenado y en las oficinas del SAT te pueden apoyar en caso de duda con su llenado.

Sin embargo se recomienda llevar el formato lleno para evitar demora e iniciar el trámite correspondiente.

Consideraciones para llenar la forma oficial RX

http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/formas_fiscales/Paginas/formas_cod_fscl.aspx

PD.- La anterior liga, es para descargar el formato RX, desde la WEB del SAT.

FACILIDADES ADMINISTRATIVAS EN MATERIA DE CANCELACIÓN EN EL RFC POR DEFUNCION

Cabe destacar que, en relación al trámite de cancelación del RFC existe en la RMF 2015 la facilidad de no presentar el aviso de sucesión cuando el contribuyente en vida haya tributado en el régimen de salario o RIF, o que haya presentado el aviso de suspensión de actividades independientemente del régimen fiscal en el que se encuentro tributando.

CANCELACIÓN EN EL RFC POR DEFUNCIÓN

Para los efectos de los artículo 29 fracción XIII y 30 Fracción IX de su Reglamento, los familiares o terceros interesados, podrán realizar la cancelación en el RFC por defunción de la persona física de que se trate, presentando el aviso respectivo, se demuestre el fallecimiento del contribuyente y este se encuentre activo en el RFC sin obligaciones fiscales.

No obstante el contribuyente o su representante legal, podrán formular las aclaraciones correspondientes aportando las pruebas necesarias que desvirtúen la actualización de sus datos en el RFC realizada por la autoridad.

LA HERENCIA Y SUS EFECTOS FISCALES.

Luego de que el albacea haya terminado su función respecto de la obligación de presentar las obligaciones fiscales por cuenta del contribuyente fallecido, se procederá con la

repartición de los bienes y recursos económicos a sus herederos de acuerdo con el testamento previamente establecido, o lo que determine una sentencia judicial, en caso de que no haya existido testamento.

Aquí es de suma importancia tener en cuenta, que el fallecimiento del contribuyente NO EXTINGUE sus obligaciones fiscales, de acuerdo con nuestra legislación mexicana en materia de impuestos nos aplica la supletoriedad, alcanzando ahora lo concerniente a lo que establezca el artículo 1281 del Código Civil Federal, el cual expresa que: "la herencia es la sucesión de todos los bienes del difunto en todos sus derechos y obligaciones que no se extinguen por la muerte".

De esta situación se debe advertir a los herederos que además de recibir un incremento a su patrimonio (el cual está exento de impuestos) son susceptibles de responder a las cargas que la herencia conlleve por si misma hasta incluir los créditos fiscales pendientes.

CONCLUSIÓN

Derivado con todo lo anterior, podemos concluir que con el fallecimiento del contribuyente, en materia fiscal no se terminan sus obligaciones fiscales, ya que de acuerdo con su régimen fiscal, con el que tributo en vida, se podrá llevar a cabo el procedimiento correspondiente aplicando para entonces una amplia variedad de casos en los que los herederos pudieran estar comprometidos sin saberlo. Y, en caso de querer seguir realizando las actividades del contribuyente fallecido, deberá inscribirse en el RFC o actualizar sus obligaciones fiscales para poder continuar obteniendo el ingreso o riqueza cumpliendo ahora por cuenta propia con la obligación de presentar declaraciones a que se hagan acreedores.

Albacea: Es el encargado por el Juez, para cumplir con la última voluntad y custodiar los bienes que conforman la masa hereditarias del de cujus. Cuando es nombrado en el testamento, se denomina albacea testamentario y cuando lo designa el juez se denomina albacea dativo. En materia de impuestos, será el responsable de cumplir con las obligaciones fiscales que el contribuyente en vida haya contraído por su(s) actividad(es) económicas.

Supletoriedad, el artículo 5 del CFF en su último párrafo, establece que: "A falta de norma fiscal expresa, se aplicarán supletoriamente las disposiciones del derecho federal común cuando su aplicación no sea contraria a la naturaleza propia del derecho fiscal".

BIBLIOGRAFIA

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Ley del Impuesto Sobre la Renta

Ley del Impuesto al Valor Agregado

Código Fiscal de la Federación

Código de Comercio

Clemente Soto Álvarez. Selección de términos jurídicos, políticos, económicos y sociológicos. México.

Editorial Limusa. 1990.

Reglamento del Código Fiscal de la Federación

Resolución Miscelánea Fiscal (anexo 1) 2015

Web

www.sat.gob.mx

www.todoconta.com

Los Paraísos Fiscales: Ventaja Competitiva Desleal

Martha Beatriz Flores Romero[1]
Federico González Santoyo[2]
Daniel Alejandro Magaña Urbina[3]

[1]U.M.S.N.H. - FCCA, betyf@umich.mx
[2]U.M.S.N.H. - FCCA, fegosa@gmail.com
[3]U.M.S.N.H. - ININEE, lcdanielmagana@gmail.com

Los Paraísos Fiscales: Ventaja Competitiva Desleal

Resumen

La obligación de pagar impuestos, se encuentra establecida en ley para los sujetos contemplados como contribuyentes en la misma. Actualmente, existen mecanismos que varias empresas ejercen mediante una maquinación dolosa que disminuye su carga tributaria realizando un aprovechamiento de los beneficios fiscales que se contienen en las legislaciones de países que buscan captar inversión extranjera. Éstos últimos son llamados, paraísos fiscales y su impacto resulta negativo en la economía en los países sin acuerdos para otorgar beneficios a las empresas extranjeras. Y de igual manera, el ahorro que representa el impago de impuestos, es una ventaja competitiva para las empresas que pueden ejercer operaciones con sus partes relacionadas en el extranjero en comparación con cualquier empresa que pague impuestos.

Palabras clave: Impuestos, elusión, evasión, competitividad y paraísos fiscales

Tax Havens: Unfair Competitive Advantage

Abstract

The obligation to pay taxes, is established in law to the persons referred to as taxpayers. Currently, there are mechanisms that several companies made through a fraudulent scheme that reduces their tax burden by an advantage of tax benefits that are contained in the laws of countries seeking to attract foreign investment. The latter are called tax havens and their impact is negative on the economy in countries without agreements provide benefits to foreign companies. And likewise, the savings represents the unpaid taxes, is a competitive advantage for companies that can exercise its related operations abroad compared to any company that pays taxes parties.

Keywords: Taxes, avoidance, evasion, competitiveness and tax havens

INTRODUCCIÓN

Los paraísos fiscales tienen su origen aproximadamente por 1940 debido principalmente al desarrollo industrial, guerras y procesos descolonizadores de las potencias económicas europeas como Reino Unido y Francia. Los paraísos fiscales rápidamente diseñaron estructuras beneficiosas para los inversores extranjeros y captaron capital para crear un país sostenible debido a la carencia de recursos.

Los paraísos fiscales han dejado de ser la típica isla paradisiaca exclusiva y han ido evolucionando, situándose en todas partes del mundo. En la Unión Europea hay jurisdicciones como Isle of Man, Jersey, Gibraltar o Guernsey están adaptando sus estructuras tributarias a los servicios demandados en la actualidad como por ejemplo licencias de juegos y licencias financieras. En la actualidad los paraísos fiscales tienen un poder esencial en las finanzas y los propios fundadores como Reino Unido, Francia, España y Estados Unidos están viendo como la recaudación de sus impuestos disminuyen considerablemente.

DESARROLLO

El pago de impuestos, la evasión y la elusión fiscal

En México, todos los residentes en territorio nacional, es decir, mexicanos y extranjeros que se encuentren en dicho país y que realicen una manifestación de riqueza, están obligados a pagar impuestos en la forma proporcional y equitativa en que dispongan las leyes fiscales (CPEUM, 2014).

Existen casos, en los cuáles, algunas compañías realizan prácticas fiscales que erosionan la base tributaria y que están siendo estudiadas por la OCDE y por otras academias (ILADT, 2015).

La planeación fiscal es, según Corona Funes (2007):

> *"La optimización de la obligación sustantiva y colateral a que está obligado el contribuyente"*

Derivado de lo anterior, es posible deducir que se define como la optimización de la carga tributaria, pero cumpliendo con la ley.

La elusión fiscal y la evasión fiscal son términos que se pueden confundir, pero que son diferentes. El mismo autor (Corona, 2007), menciona que:

> *"… la evasión está relacionada con la omisión del pago no apegada a derecho y la elusión con el hecho de evitar responsabilidades fiscales por medio de la maquinación dolosa*".

Los paraísos fiscales y las empresas multinacionales

En casi todos los países, las empresas se encuentran obligadas a pagar impuestos cuando se realice una manifestación de riqueza, pero existen otros en los cuáles ciertas empresas se encuentran exentas del pago de impuestos (OCDE, 2013). Estos últimos países son llamados: paraísos fiscales.

Serrano (2014), menciona que:

> *"La globalización ha dado como resultado un cambio de paradigma empresarial, partiendo de modelos operativos específicos para cada país para dar lugar a modelos globales basados en organizaciones de gestión matricial y cadenas de suministro integradas que centralizan varias funciones a nivel regional o global. Además, la importancia creciente del sector servicios dentro de la economía, y*

> *de productos digitales que a menudo se suministran por Internet, ha facilitado mucho que las empresas localicen muchas actividades productivas en ubicaciones geográficas distantes de la ubicación física de sus clientes. Estos fenómenos han creado oportunidades para que las multinacionales minimicen su carga tributaria. Esto ha motivado una cierta preocupación entre los ciudadanos, que han visto que estas empresas comparativamente pagan menos impuestos que las personas físicas contribuyentes"*.

Un paraíso fiscal, llamado también tax haven (OCDE, 2013), es un territorio cuya política fiscal se basa en la aplicación de un régimen tributario que se especializa en brindar facilidades a los ciudadanos o a las empresas no residentes del mismo (Sol, 2010).

En la hoja informativa de la Conferencia Internacional Sobre la Financiación para el Desarrollo del Centro de Información de las Naciones Unidas (CINU), se menciona la llamada: "competencia hacia el cero". Ésta última es por la tentación de los países que buscan inversión extranjera para competir entre sí, ofreciendo bajas tasas impositivas o periodos de exención de impuestos, lo cual neutraliza sus incentivos y disminuye la recaudación de sus gobiernos (CINU, 2015).

Cabe mencionar que las empresas multinacionales (EMN) son empresas establecidas o que tienen operaciones en dos o más países y que realizan actividades económicas con fines lucrativos (OCDE, 2013). Cabe mencionar que son empresas conformadas por sus empresas matrices y sus filiales extranjeras (Mercado, Miyamoto y O'Connor, 2008).

Las prácticas desleales son aquellas empleadas por empresas mediante dumping o discriminación de precios o bien, por los gobiernos de los estados (subvenciones), a través de los cuales realizan actos que van en detrimento de la competencia leal en el comercio internacional (Moreno, 2010).

El dumping o discriminación de precios implica la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal (Moreno, 2010).

Una subvención es una contribución financiera que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, sus entidades, o cualquier organismo regional, público o mixto constituido por varios países, directa o indirectamente, a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción y que con ello se otorgue un beneficio (Moreno, 2010).

Un paraíso fiscal, es una valoración técnico-política acuñada por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Pero antes que nada, sería conveniente mencionar lo que es la OCDE.

La OCDE es una organización que agrupa a 34 países miembros, cuya misión es la de promover políticas para mejorar la economía y el bienestar social de las personas alrededor del mundo.

Según la OCDE (2010), son cuatro los factores que determinan si un país tiene un paraíso fiscal, y son:

> *"1. Si la jurisdicción no impone impuestos a la renta o éstos son nominales. Si no hay impuestos directos pero sí indirectos, se utilizan los otros tres factores para determinar su una jurisdicción es un paraíso fiscal.*
> *2. Si hay falta de transparencia.*
> *3. Si las leyes o las prácticas administrativas no permiten el intercambio de información para propósitos fiscales con otros países en relación a contribuyentes que se benefician de los bajos impuestos.*
> *4. Si se permite a los no residentes beneficiarse de rebajas impositivas, aun cuando no desarrollen efectivamente una actividad en el país".*

Según Schomberger y Lopez (2007), los aspectos que generalmente concurren con esta condición son:

> *"a) Consideraciones societarias. Se permite la constitución de sociedades de capital con formalidades mínimas, sin requerir presencia o actividad y con acciones al portador.*
>
> *b) Consideraciones bancarias. Se permite la constitución de entidades financieras sin sujeción a requisitos patrimoniales y de confiabilidad, así como la existencia del secreto bancario.*
>
> *c) Consideraciones penales. Los Estados o territorios no contemplan dentro de sus códigos criminales los tipos penales de evasión fiscal, falsificación de balance, corrupción, etc., por considerarse delitos presupuesto".*

Sobre los paraísos fiscales, menciona Hernández Vigueras (2006) que:

> *"La expresión paraíso fiscal no es afortunada, porque sugiere la idea de que aquel país donde se obliga a pagar impuestos es un infierno. Lo cual no es verdad, porque los impuestos son la base de la convivencia social organizada".*

Y el mismo autor, los define como:

> *"Aquellas jurisdicciones fiscales, o demarcaciones acotadas legalmente, que no requieren la residencia de los operadores financieros en el territorio y que, junto a otras características, configuran una zona privilegiada fiscalmente".*

Holtzblatt y Jermakowicz (2015), haciendo alusión al listado de Gravelle (2013), mencionan el siguiente listado de lugares que son considerados paraísos fiscales:

Andorra, Anguila, Antigua y Barbuda, Líbano, Aruba, Liberia, Liechtenstein, Bahamas, Luxemburgo, Bahrein, Macao, Barbados, Maldivas, Belice, Malta, Bermudas, Islas Marshall, Mauricio, Islas Vírgenes Británicas, Mónaco, Montserrat, Nauru, Islas Caimán, Islas Cook, Antillas Neerlandesas, Costa Rica, Panamá, Chipre, Dominica, Samoa, San Marino, Seychelles, Singapur, Gibraltar, Granada, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, Guernsey, San Vicente y las Granadinas, Hong Kong, Suiza, Islas Turcas y Caicos, Irlanda, Isla de Man, Jordania, Niue, Islas Vírgenes de EE.UU., Tonga, Vanuatu y Jersey (Holtzblatt, Jermakowicz. y Epstein, 2015).

Una de las consecuencias originadas por el uso de dichos paraísos fiscales, es la elusión fiscal por parte de las empresas multinacionales derivada de las planeaciones fiscales que realizan, y en México se han podido observar casos en los que la elusión es de varios millones de pesos (IDC, 2014).

Casos de EMN que realizan actos de elusión fiscal

Alrededor del mundo, los países se encuentran desesperadamente buscando maneras para detener a las compañías multinacionales que generan beneficios sin realizar un pago de impuestos, escondiendo millones en paraísos fiscales como las Islas Caimán (Cay, 2014).

El problema de la elusión fiscal por parte de las multinacionales no se ha erradicado y se ha manifestado en varios países, entre ellos Europeos, mediante el uso de paraísos fiscales (Cay, 2014).

Negocio fiscal en Luxemburgo

Según una investigación realizada por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ, por sus siglas en inglés), se filtraron documentos donde queda constancia de que ciertas EMN realizaron acuerdos secretos en materia de impuestos con Luxemburgo.

También se menciona en dicha información sobre asesores que ayudaron a esas EMN a obtener dichos acuerdos desde el año 2002 hasta el 2010. Esos acuerdos, llamados "tax ruling" o "confort letters" ofrecen a las empresas un tratamiento fiscal favorable, donde se reducen los ingresos sujetos a tributación prácticamente en su totalidad y para alcanzar dicha condición, las empresas no necesitan tener una presencia física real en el citado país. Simplemente basta con tener una dirección postal y pagar una comisión anual (Wayne, Carr, Walker, Cabra y Hudson, 2014).

Elusión fiscal en Europa

Cay, D., (2014), en su artículo publicado en el Newsweek, menciona lo que el reportero Jesse Drucker de Bloomberg News reveló acerca de cómo varias compañías eluden impuestos sobre las ganancias europeas y en lugares donde varios individuos y pequeños negocios son severamente sujetos de gravamen. Según el, una de ellas, paga el 2.4 por ciento de impuestos sobre sus ganancias gracias a su estrategia por offshore y no el 35 por ciento de la tasa en Estados Unidos o el 28 por ciento de Gran Bretaña. Los beneficios antes de impuestos de esa compañía alrededor de todo el mundo, crecieron un 72% desde 2009 hasta 2013, pero las ganancias reservadas en offshore cinco veces más, de 7.7 billones a 38.9 billones de dólares. En el artículo de Cay, se vuelve a mencionar a Luxemburgo y de igual manera a Irlanda como dos de los principales infractores. De igual manera, el reportero menciona el uso de paraísos fiscales por parte de otras para evitar el pago de impuestos a través de países como Irlanda.

Ventaja Competitiva a través de la elusión fiscal

La competitividad determina el éxito o el fracaso de las empresas (Porter, 2015). Dicho autor, también menciona que: la ventaja competitiva "nace del valor que una empresa logra crear para sus clientes, el cual supera los costos de ellos".

El valor es lo que la gente está dispuesta a pagar, y el valor superior se obtiene al ofrecer precios más bajos que la competencia por beneficios equivalentes o al brindar algo especial que compense con creces un mayor precio (Porter, 2015).

De igual manera, para él, uno de los principales tipos de la ventaja competitiva es el liderazgo en costos.

Como parte de los factores que afectan a la competitividad de las empresas, se encuentra el aspecto financiero y de costos (Rojas, 2000) y muy relacionado con los mismos, el tener que pagar impuestos, ya que, después de la determinación de una utilidad, existe un gravamen a la misma con la aplicación de un impuesto sobre la renta (LISR, 2015).

Es muy cierto que los impuestos no integran parte del costo, ya que los elementos del costo, según Del Río (2009) son:

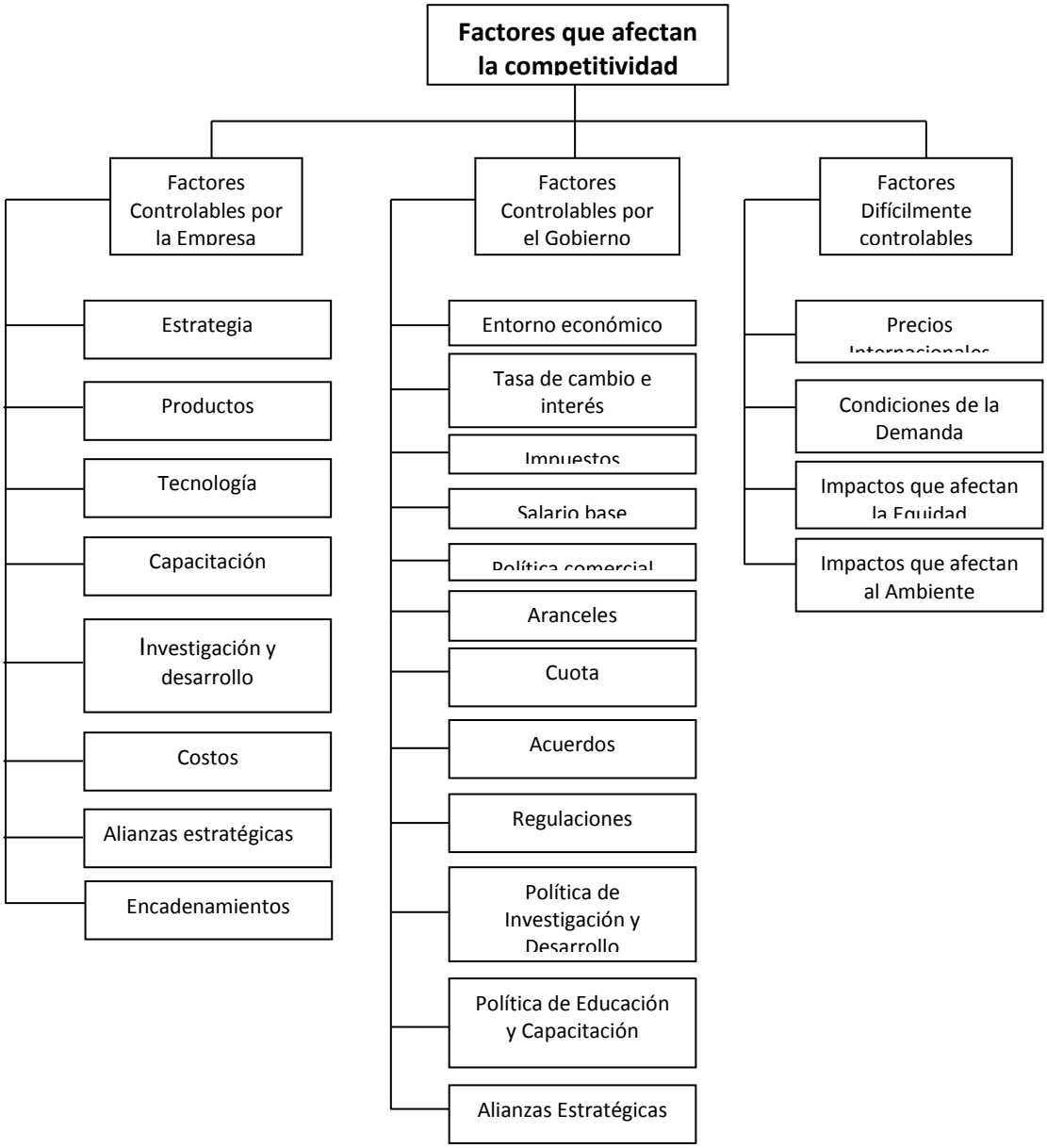
1. *Materiales*
2. *Mano de obra directa*
3. *Gastos indirectos de fabricación*

Resulta menester mencionar el hecho de que al hacer uso de paraísos fiscales y eludir aunque sea parcialmente el pago de impuestos, se generan cuantiosos ahorros las empresas multinacionales, situación con la cual no pueden competir las pequeñas y medianas empresas o cualquier empresa que no tenga filiales o matrices en países extranjeros. Lo anterior, puede conllevar a interpretarse como una práctica desleal en ahorro de gastos (en éste caso impuestos) y disminución de precios por parte de esas grandes empresas, lo cual disminuye la competitividad de las empresas menos capaces y afectadas negativamente generando una tendencia de eliminación de pequeñas y medianas empresas.

Es necesario mencionar que la competitividad de una empresa multinacional es muy superior a una PyME y que además, dichas multinacionales son potencialmente superiores al incrementar sus recursos mediante el uso de dichos paraísos fiscales, dejando de pagar el impuesto correspondiente en el lugar donde efectivamente generaron sus ingresos (Hernández, 2006).

A continuación se muestra un cuadro con algunos factores que afectan a la competitividad de acuerdo a lo mencionado al inicio de éste tema:

Algunos factores que afectan la competitividad de las empresas



*Fuente: Cuadro elaborado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

Tomando en cuenta el cuadro anterior, se puede observar que los impuestos son parte de uno de los factores controlables por el gobierno, así como los acuerdos, que son algunos de los factores que se pueden considerar de gran importancia como parte de ésta investigación.

Métodos para disminuir la evasión y la elusión fiscal

Algunos de los métodos para regularizar las transacciones entre partes relacionadas en el extranjero y para evitar el uso de los paraísos fiscales, han sido la implementación de los acuerdos de intercambio de información financiera y el desarrollo de un sistema de precios de transferencia por parte de la OCDE (Mosqueda, 2009).

Los precios de transferencia son "los precios por los que una empresa transfiere bienes materiales o propiedad intangible o presta servicios a una empresa asociada" (Mosqueda, 2009).

En México, el tema de la elusión fiscal de las EMN es algo nuevo, y actualmente, se están tomando medidas para disminuir las prácticas agresivas realizadas por dichas empresas (OCDE, 2015).

CONCLUSIONES

Actualmente, prevalece una gran necesidad por resolver la problemática en materia de impuestos que origina la globalización.

La competencia por la atracción de inversión extranjera directa origina que los gobiernos disminuyan en forma parcial o total sus tasas de impuestos para algunas empresas.

Disminuciones de impuestos, el alcance de la ley, la transparencia, las sociedades y bancos sin cumplimiento de formalidades, son algunos de los factores que caracterizan a un país con paraíso fiscal.

Existe una ventaja competitiva por parte de las EMN al no aplicarles impuestos a la utilidad, en comparación con las empresas que pagan impuestos en cualquier país.

Existe una disminución en la recaudación y por lo tanto, una disminución en la capacidad económica para que el Estado realice sus funciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

LIBROS:

- *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (2014)*. México*:* Porrúa*.*
- Corona, J. (2007). *Planeación fiscal 2007.* México: Gasca Sicco.
- Del Río, C. (2009). *El presupuesto*. México: Cengage Learning.
- Hernández, J. (2006). *El trasfondo de los paraísos fiscales.* España: Attac.
- Moreno, J. (2010) *Comercio exterior sin barreras*. México: Tax Editores.
- Mosqueda, R. (2009). *Precios de transferencia Estrategia y norma fiscal*. México: Cengage Learning.
- Mercado, A., Miyamoto, K., y O'Connor, D. (2008). *Inversión extranjera directa, tecnología y recursos humanos en los países de desarrollo*. México: El Colegio de México.
- Porter, M. (2015). *Ventaja competitiva.* México: Grupo editorial patria.
- *Prontuario fiscal estudiantil 2015 correlacionado*, Cengage Learning Editores, S.A. de C.V., México 2015
- Rojas, P. (2000). *Algunos ejemplos de cómo medir la competitividad. Serie: cuadernos técnicos No. 14.* Costa Rica*:* IICA.
- Sol, J. (2010). *Lecciones de derecho tributario inspiradas por un maestro.* Colombia*:* Universidad del Rosario.

JOURNALS:

Cay, D. (2014). TAX DODGING OPTIMIZATION. How Google and Apple make their taxes disappear. *Newsweek Global*. *Volumen* (163), Pp 20 – pp 21.

Holtzblatt, M., Jermakowicz., E. y Epstein, B. (2015). Tax havens: Methods and Tactics for Corporate Profit Shifting. *International Tax Journal*. *Volumen* (41), Pp 33 – pp 44.

Miller, P. y Bahnson, P. (2014). Tax inverters: Evaders or avioders?. *Accounting today*. *Volumen* (28), Pp 20 – pp 21.

Schomberger, T. y López, J. (2007). La problemática actual de los paraísos fiscales. *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional*. *Volumen* (10), Pp 311 – pp 338.

Serrano, F., (2014). El informe sobre erosión de bases imponibles y traslación de beneficios de la OCDE: origen e implementación en un marco internacional y globalizado. *Derecho PUCP*. *Volumen* (72), Pp 45 – pp 70.

PÁGINAS WEB:

- Centro de Información de las Naciones Unidas, consultada el 24 de septiembre de 2015 http://www.cinu.org.mx/ffd/prensa/hoja6.htm

- Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario, consultada el 24 de septiembre de 2015 https://www.iladt2015.mx/documentos/DIRECTRICES_TEMA_1_HOJA_MEMBRETADA.pdf

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), consultada el 24 de septiembre de 2015 http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), consultada el 24 de septiembre de 2015 http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/48275782.pdf

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), consultada el 24 de septiembre de 2015 http://www.oecd.org/about/

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), consultada el 24 de septiembre de 2015 http://www.oecd.org/ctp/Resumen-de-Resultados-Reunion-sobre-BEPS-de-Lima-Febrero-2015.pdf

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), consultada el 24 de septiembre de 2015 http://www.oecd.org/tax/

- Revista IDC, consultada el 24 de septiembre de 2015 http://www.idconline.com.mx/fiscal/2014/09/22/mexico-estrecha-el-cerco-a-multinacionales-evasoras

Discrepancia Fiscal en las Personas Físicas

María Susana Colín Herrera[1]
María del Socorro Valdez Ocegueda[2]
Araceli Espinosa Salazar[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega,
regalado_colin68@yahoo.com.mx
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega,
valdezocegueda@yahoo.com.mx
[3]Universidad de Guadalajara - Estudios Económicos e Internacionales,
araesza@yahoo.com.mx

Discrepancia Fiscal en las Personas Físicas

Resumen

Con la Reforma Fiscal del 2014 se perfecciono la figura conocida como Discrepancia Fiscal, la cual se convierte en un instrumento para la Secretaria de Hacienda y Crédito Público que le ayudara a verificar la simetría entre los gastos y los ingresos que declara una persona física. Se realizaron encuestas para conocer si las personas físicas conocían a cerca de este tema y de las consecuencias que se tendrían al no tener conocimiento del mismo.

La Discrepancia Fiscal puede conceptualizarse como el supuesto en el cual las erogaciones (gastos, adquisiciones de bienes, depósitos en cuentas bancarias, en inversiones financieras o tarjetas de crédito), realizadas por una persona física en un ejercicio fiscal son superiores a sus ingresos declarados en sus pagos a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Palabras Clave: Discrepancia Fiscal, Personas Físicas y Presunción.

Fiscal Discrepancy Individuals

Abstract

With the tax reform of 2014 the figure known as tax wedge, which becomes an instrument for the Secretariat of Finance and Public Credit that helps check the symmetry between spending and revenue that declares an individual is perfected. Surveys were conducted to see if individuals know about the issue and of the consequences that would not knowing about this topic.

The tax wedge can be conceptualized as the case in which the expenditures (expenditures, acquisitions of assets, deposits in bank accounts, investments or credit cards), made by a natural person in a tax year are higher than their income declared in payments to the Secretariat of Finance and Public Credit.

Keywords: Tax Discrepancy, Individuals and Presumption.

Objetivo

El objetivo general de este trabajo es dar a conocer a las Personas Físicas la importancia de llevar un control de sus ingresos y egresos, para que cuenten con los elementos necesarios, que permitan desvirtuar, en su caso, una presuntiva de discrepancia fiscal por parte de las autoridades fiscales. Ya que la Secretaria De Hacienda y Crédito Público tiene la facultad de pedirle a la persona física sea contribuyente o no información acerca de sus ingresos y egresos.

Metodología.

El presente trabajo se considera investigación de tipo descriptiva congruente a lo planteado por los siguientes autores: Hernández Sampieri et al (2006), los estudios descriptivos pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta.

Se considera enfoque cuantitativo porque usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. (Hernández Sampieri y otros: 2006).

Para Pacheco y Cruz (2006) ,la investigación cuantitativa utiliza una serie de instrumentos y procedimientos basados en herramientas de la estadística para la recolección y el procesamiento de sus datos y se aboca a probar una serie de hipótesis predefinidas, además busca medir y cuantificar y, a partir de ello, inferir o generalizar.

Por otra parte, el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica.

Desarrollo

El sistema de contribuciones se encuentra dentro del régimen jurídico integrado por el conjunto de normas del ramo constitucional ordinario y reglamentario que establecen y desarrollan en forma general (ley de ingresos) y de manera específica (cada impuesto, derecho, etc.) las contribuciones en un estado, las cuales varían en diversas épocas y acorde a las circunstancias que vive una nación. Las contribuciones son obligaciones unilaterales establecidas por la ley, que corren a cargo de los gobernados y cuyo objeto es allegar fondos para sostener el gasto público en un Estado, las cuales varían en diversas épocas y acorde a las circunstancias históricas que vive una nación (Carrasco Iriarte, 2004, p.1).

El sistema impositivo se presenta como un fenómeno complejo, puesto que implica

> connotaciones económicas, sociales, políticas, jurídicas y sociológicas, ya que es fundamentalmente financiero y requiere de toma de decisiones, con garantías de legalidad, justicia, seguridad y certeza, que manifiestan consecuencias en diversos sectores de la población (Delgadillo Gutiérrez, 2004, p. 20).

Para Ignacio, (p. 80) Entiéndase como persona física en sentido jurídico, aquel sujeto de derecho, que tiene en sus características físicas, signos que lo identifican como humano. Es el titular de derechos y de obligaciones que primero fue reconocido como tal, pues es una creación natural, fácilmente identificable, pues su existencia es visible, a diferencia de las personas jurídicas que surgen de una abstracción.

Vale la pena comentar que básicamente la contabilidad se elabora y seguirá haciéndose con fundamento en las Normas de Información Financiera (NIF) emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y desarrollo de las NIF (CINIF). El detalle es que partir del 01 de Julio de 2014 por disposición del SAT se tendrá que registrar en sistemas electrónicos que tengan la capacidad de formular archivos en formato XML y sí es necesario verificar los nuevos requerimientos solicitados en los registros contables, para verificar que se cumpla con los mismos.

Ahora también deberá tenerse la contabilidad al día, con un máximo de 5 días de atraso y deberán incrementarse los controles internos que sean necesarios para evitar que existan errores en los registros contables.

Con la reforma hacendaria del 2014 se reformo la figura conocida como discrepancia fiscal, para convertirla en un instrumento que ayudará a verificar la simetría entro lo que gasta un contribuyente y con lo que declara al fisco durante la presentación de sus declaraciones.

Ahora bien las personas físicas presentaron su declaración anual del ejercicio 2014 y esta información será una herramienta de información para el fisco en conjunto con otra que obtiene de manera automática de terceros (facturación electrónica, informe anual de instituciones de crédito, timbrado de nomina, etc.) aunado a esto la que podrá obtener en el ejercicio de sus facultades, podrá determinar a su juicio “Discrepancia Fiscal” en las personas físicas.

Es de importancia que las personas físicas tomen las medidas para que comprueben correctamente el origen de todos los recursos ya sean acumulables o no acumulables, estén sujetos o no a declararse o informarse en la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta (ISR).

El artículo 91 de la ley del impuesto sobre la renta (LISR), señala que las personas físicas podrán ser objeto del procedimiento de discrepancia fiscal cuando se compruebe que el monto de las erogaciones en un año de calendario sea superior a los ingresos declarados por el contribuyente o bien, a los que le hubiere correspondido declarar.

La presunción contendida en el artículo 91 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) estriba en considerar como ingresos para las personas físicas, las erogaciones efectuadas por el contribuyente, entiéndase como tal los gastos, adquisiciones de bienes y depósitos en cuentas bancarias, en inversiones financieras o tarjetas de crédito, cuando se trate de personas que no estén inscritas en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) o bien, que estándolo, no presenten las declaraciones a las que estén obligados o que aun presentándolas, declaren ingresos menores.

Erogaciones superiores a las declaradas

Cuando una persona física, aun cuando no esté inscrita en el Registro Federal de Contribuyentes, realice en un año de calendario erogaciones superiores a los ingresos que hubiere declarado en ese mismo periodo, esta ante la presencia de una discrepancia fiscal.

Esto en principios permite presumir a las autoridades fiscales que la persona que se encuentre en este supuesto, obtuvo ingresos que no declaró y fueron utilizados para solventar sus erogaciones.

Obligación de las autoridades de comprobar

En este caso las autoridades estarán obligadas a realizar el siguiente procedimiento con el fin de comprobar la discrepancia fiscal del contribuyente:

I. **Comprobarán el monto de las erogaciones** y la discrepancia con los ingresos declarados por el contribuyente, debiendo dar a conocer a éste el resultado de dicha comprobación.

Plazo para que el contribuyente se inconforme

II. **El contribuyente, en un plazo de quince días,** informará por escrito a las autoridades fiscales las razones que tuviera para inconformarse o el origen que explique la discrepancia y ofrecerá las pruebas que estimare convenientes, las que acompañará a su escrito o rendirá a más tardar dentro de los veinte días siguientes. En ningún caso los plazos para presentar el escrito y las pruebas señaladas excederán, en su conjunto de treinta y cinco días.

Conforme a los pronunciamientos emitidos por tribunales, el artículo que regula la discrepancia fiscal tiene por objeto la determinación de una contribución.

Donde si la Persona Física no comprueba su legal procedencia, estos se constituyen como un ingreso para efectos del Impuesto Sobre la Renta.

Se llevara a cabo una encuesta a personas físicas en la ciudad de Ocotlán, Jalisco para saber que tanto conocen a cerca de la discrepancia fiscal.

Resultados

Se aplico una encuesta a 300 personas repartidas 150 a mujeres y 150 a hombres.

Se obtuvieron los siguientes resultados:

1.- ¿Se encuentra registado en el registro de hacienda y crédito público?

Personas	Si	No
Mujeres	90	60
Hombres	70	80
sumatoria		

Elaboración propia

Como se puede observar al encuestar tanto a hombres como a mujeres los resultados nos arrojan que el 60% de las mujeres y el 46.66% de hombres si se encontraban registradas ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, mientras que el 40% de las mujeres y el 53.33% de los hombres no se encontraban registrados ante la SHCP.

2.- ¿Maneja Tarjetas de crédito?

Personas	Si	No
Mujeres	72	71
Hombres	84	73
sumatoria	156	144

Elaboración propia

El 48% de las mujeres y el 56% de los hombres contestaron que si manejaban tarjetas de crédito, mientras que el 47.33% de las mujeres y el 48.66 de los hombres contestaron que no.

3.- ¿Conoce lo que es la discrepancia fiscal y sus consecuencias?

Personas	Si	No
Mujeres	28	102
Hombres	22	118
sumatoria	50	250

Elaboración propia

Al preguntar a las personas entrevistadas si conocían a cerca de la discrepancia fiscal y sus consecuencias, el 18.66% de las mujeres y el 14.66% de los hombres contestaron que si, y el 68% de las mujeres junto con el 78.67% de los hombres contestaron que no.

4.- ¿Guarda todas sus facturas cuando compra con tarjeta de crédito?

Personas	Si	No

Mujeres	34	116
Hombres	16	134
sumatoria		

Elaboración propia

El 22.66% de las mujeres y el 10.66% de los si guardan sus facturas por un tiempo determinado de sus compras con tarjeta de crédito, mientras que el 77.33% de las mujeres y el 89.33 hombres no guardan sus comprobantes.

Conclusiones

Como quedo de manifiesto anteriormente, el tema de discrepancia fiscal es sumamente importante para las personas físicas ya que va relacionado directamente a su patrimonio personal, el cual puede quedar frontalmente descubierto ante una revisión de esta naturaleza por las autoridades al ejercer sus facultades de comprobación.

Es muy común que una persona física, sin importar su régimen fiscal o inclusive cuando no esté registrada ante la Secretaría de Hacienda pueda tener en un ejercicio fiscal erogaciones o gastos superiores a sus ingresos.

Lo que en principio puede entenderse como una pérdida financiera para la persona, para efectos fiscales puede dar lugar a una discrepancia fiscal, generando con ello problemas importantes para las personas físicas y poniendo en riesgo su patrimonio.

En este sentido, las autoridades fiscales han dirigido su fiscalización hacia las personas físicas aplicando el procedimiento de la discrepancia fiscal y con ello la determinación de créditos fiscales para dichas personas, motivando estos precisamente por la discrepancia de sus ingresos contra sus erogaciones.

Como se puede observar hay personas físicas que se encuentran registradas y no ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, también se encuentran personas que manejan tarjetas de crédito y no necesariamente se encuentran registradas en el SAT por lo que es de vital importancia que las personas físicas lleven un control de sus ingresos y egresos, para contar con elementos suficientes que le permitan desvirtuar, en su caso, una presuntiva por parte de las autoridades fiscales en materia de discrepancia fiscal.

Se recomienda declarar la totalidad de los ingresos que obtenga la persona física, tanto los sujetos al pago de ISR como los que son informativos, como son los prestamos, premios, donativos, viáticos cobrados, ingresos por enajenación de casa habitación, herencias o legados mediante declaraciones a las autoridades fiscales.

Tener todos los documentos por los que no se esté obligado a informar en la declaración anual, manejar adecuadamente las tarjetas de crédito y departamentales, se consideran como erogaciones los depósitos en tarjetas de crédito, por lo que el prestar el crédito a un tercero y este abone al crédito, podrá causar serios problemas de discrepancia fiscal. Llevar un control de todas las transacciones financieras conservando los estados de cuenta bancarios, comprobantes de transferencias electrónicas, con especial cuidado con los traspasos de recursos a los cónyuges e hijos que normalmente se tratan de recursos para el gasto familiar o de préstamos, por lo que los gastos que realicen con esos recursos no deberán considerarse como discrepancia fiscal.

En cuanto a las personas físicas que no se encuentren registradas ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, es importante que guarden sus documentos que amparen todas sus erogaciones y puedan justificar el uso de la tarjeta de crédito.

BIBLIOGRAFIA

Legislación

Ley del Impuesto Sobre la Renta de 2015.

Referencias Bibliográficas

Carrasco Iriarte, H. (2004): Derecho Fiscal I, IURE, México.

Consejo Mexicano para la investigación y desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (2015), México.

Delgadillo Gutiérrez, L. H. (2004): Principios de Derecho Tributario, LIMUSA, México.

Galindo Garfias, I. (2007) Derecho Civil, FUENTES IMPRESORES SA, México.

Hernández Sampieri R., Fernández Collado C. y Pilar Baptista L., (2006) Metodología de la Investigación, México: Mc Graw Hill.

Pacheco Espejel Arturo y Cruz Estrada Ma. Cristina, (2006) Metodología critica de la investigación, Lógica, procedimiento y técnicas, México, CECSA

SITIO WEB

download_art.php?f=administracion/**revistas**. Recuperado el 17 de septiembre de 2015, de http://www.benefis.com.mx

download_maga.php?f.../**revistas**/archivos/...pdf . Recuperado el 17 de septiembre de 2015, de http://www.benefis.com.mx

discrepancia_fiscal_2014.as. Recuperado el 22 de septiembre de 2015 de http://www. Sat.gob.mx

libros *jurídicos discrepancia fiscal.* Recuperado el 22 de septiembre de 2015 de http://www.uovirtual *biblio.juridicas.unam.mx*

*www.contadoresbc.org/**revistas**/.../**discrepancia-fiscal**-en-las-personas-físi*

Estudio de Factibilidad del Ensilaje para la Producción de Carne Inocua de Ganado Bovino como Alternativa de Sustento Económico

Irma Amelia Ayala Ríos[1]
Saúl González Cruz[2]
Iván López Sánchez[3]

[1]Tecnológico de Estudios Superiores de Jocotitlán - Licenciatura de Contador Público, irmaayr@hotmail.com
[2]Tecnológico de Estudios Superiores de Jocotitlán - Licenciatura de Contador Público, humangrafos@yahoo.com.mx
[3]Tecnológico de Estudios Superiores de Jocotitlán - TESJO, ilovan07@yahoo.com.mx

Estudio de Factibilidad del Ensilaje para la Producción de Carne Inocua de Ganado Bovino como Alternativa de Sustento Económico

Resumen

Esta investigación presenta un análisis de los costos de producción del ensilaje para ofrecer una alternativa de comercialización de carne inocua a los habitantes de la zona mazahua. Es una actividad estratégica que se adapta a sus usos y costumbres e impactaría en las tendencias del mercado, por su bajo costo en comparación con los suplementos alimenticios de carácter comercial, proporcionando las características nutricionales perfectas para la producción cárnica.

El fomento de la producción animal se encuentra severamente limitada por recursos forrajeros inadecuados tanto en su disponibilidad a lo largo del año como en su manejo productivo. La escasez de alimentos, tanto en cantidad como en calidad, restringe el nivel de productividad de los animales, encontrándolos en malas condiciones físicas causadas por meses de subalimentación, afectando a los pequeños productores.

Lamentablemente, los pequeños productores frecuentemente encuentran que estos bovinos debido a un manejo inapropiado muestran bajos niveles de producción de carne. Este mal manejo se origina principalmente por una alimentación inadecuada -raciones cuyo contenido no muestra un balance nutritivo correcto- y/o muy alto costo de la ración porque gran parte de ella se basa en la compra de forrajes y en concentrados caros.

Una buena alternativa para alimentar el ganado en la zona Mazahua es la producción de ensilaje de buena calidad usando cultivos forrajeros. Esta opción permite aportar al ganado los requerimientos nutricionales para alcanzar una alta producción de carne inocua, a un costo modesto y reduciendo considerablemente la compra de concentrados caros. En esta zona es recomendable el uso de esta estrategia, para los pequeños productores de Emilio Portes Gil, ya que el tipo de tierra, el clima, la humedad, la altitud y la cantidad de forraje sobrante son propicios para establecer esta metodología.

Es indispensable realizar acciones que mejoren los cultivos y la diversidad de especies animales, desarrollar los principios de manejo integral de los sistemas naturales, además de unificar y garantizar los servicios nacionales de salud animal mediante nuevas prácticas

ganaderas y agrícolas, logrando con esto que la gente vuelva al campo encontrando en él un medio de enriquecimiento y subsistencia.

A través de este tipo de proyectos se fomenta el autoempleo, la inversión, infraestructura y creación de empleos, logrando la formalidad requerida por la Secretaria de Hacienda, para generar ingresos locales que coadyuven a una economía local más sana que detone vía retribución de impuestos que la comunidad Mazahua cuente con servicios más eficientes generando el desarrollo de esta zona marginada del Estado de México.

Palabras Clave: Cultivo, Ensilaje, Suplemento alimenticio, Costos, Rendimiento

Silage Feasibility Study for the Production of Meat Cattle Innocuous as an Alternative Economic Livelihood

Abstract

This research presents an analysis of silage production costs to offer a safe alternative marketing of the inhabitants of the area Mazahua meat. It is a strategic activity that suits their habits and customs and would impact on market trends, its low cost compared to commercial food supplements, providing the perfect nutritional characteristics for meat production.

The development of animal production is severely limited by inadequate resources both forage availability throughout the year in its productive management. Food shortages, both in quantity and quality, restrict the level of productivity of animals, finding them in poor physical condition caused by months of malnutrition, affecting small producers. Unfortunately, small producers often find these cattle due to improper handling show low levels of meat production. This mismanagement is mainly due to poor diet whose content does not show a correct nutritional balance and / or very high feed cost because much of it is based on the purchase of expensive fodder and concentrates.

A good alternative to feed livestock in the Mazahua area is producing good quality silage using feed crops. This option allows livestock provide nutritional requirements to achieve high production of safe meat, at a modest cost and significantly reducing buying expensive concentrates. This area is recommended to use this strategy for small producers of Emilio

Portes Gil, as the type of soil, climate, humidity, altitude and the amount of excess forage are conducive to establishing this methodology.

It is essential to carry out actions to improve crop and animal species diversity develop the principles of integrated management of natural systems, and to unify and ensure national animal health services through new livestock and agricultural practices thus achieving people return to field finding in it a means of enrichment and subsistence. Through such projects self-employment, investment, infrastructure and job creation it is encouraged, achieving the formality required by the Ministry of Finance, to generate local revenues that contribute to a healthier local economy detonate via pay tax the Mazahua community has generating services more efficient development of this marginalized area of the State of Mexico.

Keywords: Crop, silage, feed supplement, Costs, Performance

Introducción

En México el sector ganadero ocupa un lugar importante en términos de contribución socioeconómica y fundamentalmente para la seguridad alimentaria de la población rural. En la actualidad la situación económica de la ganadería en el campamento mazahua de la comunidad Emilio Portes Gil en San Felipe del Progreso, perteneciente al Estado de México, exige a los productores máxima eficiencia en el proceso de engorda del ganado bovino para garantizar el retorno económico. A pesar de ello, en México el fomento de la producción animal se encuentra severamente limitada por recursos forrajeros inadecuados tanto en su disponibilidad a lo largo del año como de su manejo productivo. La escasez de alimentos, tanto en cantidad como en calidad, restringe el nivel de productividad de los animales.

En este contexto, la optimización de la alimentación con productos no tradicionales elaborados a base de subproductos agrícolas, es uno de los principales aspectos que pueden contribuir a la comunidad Mazahua a mejorar la eficacia productiva y la rentabilidad de los corrales o establos.

La producción cárnica se ha considerado como un pilar fundamental del sector primario de la producción de nuestro país. Debido a que genera fuentes de alimento para la sociedad al

igual que innumerables fuentes de trabajo, pero esta labor al igual, que otras, se ha visto amenazada por el constante incremento de precios en los distintos insumos y la competencia desmesurada de varias entidades que buscan satisfacer las necesidades alimenticias del hombre, sin considerar la localidad del producto para lo cual realizaremos la comparativa de los distintos sistemas de engorda de tipo tradicional, para verificar la rentabilidad al aplicar el ensilaje de maíz (Zea mays), como fuente alimenticio para el ganado bovino.

El maíz ensilado es una forma de conservar el forraje en húmedo, mediante la fermentación para preservar su calidad nutritiva por largo tiempo. El forraje cada día es más utilizado por sus altos rendimientos, tiene un alto contenido proteico y energético, es muy digerible, el animal lo consume sin problemas y se puede cosechar de forma mecanizada. Este forraje, se utiliza para la crianza de todo tipo de rumiantes, pero tiene especial importancia para el ganado bovino cárnico; ya que satisface el contenido calórico demandado por el animal y contiene la cantidad de fibra necesaria para un adecuado funcionamiento digestivo.

Derivado del bajo nivel socio-económico de los habitantes de la comunidad surgió la propuesta de llevar a cabo el estudio de factibilidad del uso del ensilaje como alternativa de engorda del ganado bovino para disminuir los costos de inversión y maximizar la utilidades obtenidas.

Definición del problema

La población de Emilio Portes Gil está integrada por 2955 pequeños productores de ganado (INEGI, 2010), sin sustento de producción, debido a las pérdidas o mermas económicas que sufren al engordar ganado con alimentos industrializados. Los habitantes se dedican al cultivo de maíz, calabaza, tomate, habas, avena, trigo y alfalfa. El cultivo de maíz en la comunidad ya no es redituable, en promedio se obtiene de 1 a 2 toneladas de maíz por hectárea, el costo de la siembra hasta la cosecha oscila entre los $7,000.00 y $10,000.00, pero los pobladores siembran solo para el autoconsumo y su comercialización interna; seria redituable si se invierte en la siembra, utilizando del mismo fertilizante, el abono y la doble escarda, obteniendo un porcentaje bruto de 5 toneladas por hectárea, considerando su comercialización externa del maíz a un precio de $6.50 por kilo más los costos de combustibles, envasado y mano de obra.

La comunidad de Emilio Portes Gil tiene un total de 2200 hectáreas de riego, en calidad de ejido y la posesión de la tierra es transmitida de padres a hijos haciendo un total de 1100 ejidatarios. Su población total es de 3737 habitantes (INEGI, 2010), de los cuales 1761 son del sexo masculino y 1976 son del sexo femenino, lo cual dificulta el cultivo de la tierra y la engorda y cuidado del ganado, como aparece en el Cuadro 1.

Cuadro 1: CLASIFICACIÓN POR SEXO Y EDAD

FEMENINO	MASCULINO	EDAD
121	75	0 a 2 años
186	256	3 años a 5 años
222	177	5 años a 12 años
298	303	12 años a 15 años
337	178	15 años a 18 años
386	420	18 años a 24 años
266	259	24 años a 60 años
160	93	60 años y mas

Fuente: Censo de población y vivienda del 2010 (INEGI).

Pregunta de investigación

¿La producción de ensilaje de maíz es factible como una alternativa de alimentación rentable para un corral de bovinos raciales con fines de abasto cárnico, en el campamento mazahua de la comunidad de Emilio Portes Gil, San Felipe del Progreso; México?

Justificación

Esta investigación se realizó con la intensión de proveer la información necesaria que pueda satisfacer las necesidades actuales de los productores agropecuarios y público en general interesados en el tema. La preocupación actual de los ganaderos es engordar animales en menor tiempo y bajo costo, evitando la deforestación de los cerros y la desaparición de flora y fauna nativas de la zona. Otra oportunidad para la elaboración de este proyecto es la poca competencia que se tiene en la comunidad mazahua ya que ocupa uno de los últimos lugares en la engorda de ganado bovino. La engorda de ganado bovino representa una oportunidad para los inversionistas que buscan oportunidades de desarrollo económico y generar empleos. En el municipio de San Felipe del Progreso, el clima predominante es el templado subhúmedo con lluvias en verano, la temperatura anual oscila entre los 12° y 18°C, el mes más cálido es mayo con una temperatura anual de 14 a 15°C, por otro lado el mes más frio es enero con temperatura que oscilan entre 11 a12°C en

promedio, por lo que el clima de la zona mazahua es propicio para el cultivo de forraje ya que el rendimiento es óptimo. Hoy en día se cuenta con razas de ganado bovino criollo adaptadas al clima para la engorda, pero por la baja de la alimentación se tienen limitaciones de peso al inicio y al final de la engorda. La engorda de otras razas con el ensilaje de maíz ha sido desarrollada con éxito en municipios colindantes que tienen condiciones similares como lo son: San José del Rincón, Aculco, Jocotitlán, y Jilotepec, lo que nos permite concluir que se puede obtener carne de excelente calidad en esta zona. El ganado bovino es de fácil manejo, de rápido engorde y adaptado a las condiciones climáticas de la zona lo cual es conveniente para su producción. Debido al incremento de los costos de los concentrados (alimentos balanceados) y combustibles los productores de ganado bovino han optado por abandonar la actividad ganadera, es por ello, que se propone el ensilaje de maíz para satisfacer las necesidades nutricionales del ganado empleando forrajes producidos en la región, lo anterior permite generar alternativas para hacer sustentable y rentable la producción de carne, aportando esta una mejor calidad y nivel nutricional para el consumidor.

Dimensión Físico - Ambiental

Localización

La localidad de Emilio Portes Gil pertenece al Municipio de San Felipe del Progreso (en el Estado de México) y se encuentra en las coordenadas siguientes:

Longitud: *19° 38' 40''*Latitud: *-99° 55' 00''*
La localidad se encuentra a una mediana altura de 2550 metros sobre el nivel del mar.

Mapa 1: Ubicación del municipio de San Felipe del Progreso

Delimitación

Emilio Portes Gil colinda con las comunidades de: Dolores Hidalgo y San Juan Jalpa, al noroeste con San Antonio Mextepec y Santa Cruz Mextepec, en el oeste con los ejidos de San Agustín Mextepec, en el sur y suroeste con San Pedro el Alto y San Isidro Boxipe y al este con los ejidos de Jalpa de Dolores y San Antonio de los Remedios.

En la lengua mazahua la comunidad de Emilio Portes Gil se le conoce como a TO GU que tiene como significado "en el llano". Otro dato importante de la comunidad Emilio Portes Gil, es que cuenta con dos barrios que son: Barrio de Tepetitlán, Barrio de Tungareo. (INEGI, 2010).

Antecedentes de la comunidad

La comunidad fue creada como ejido en los inicios de los años treinta del siglo XX. Anteriormente la comunidad está identificada por Primera Cuadrilla en épocas de la Revolución Mexicana.

El 01 de abril de 1932 se deja de ser ejido para llevar el nombre de Emilio Portes Gil porque el personaje había sido gobernador de su estado: Tamaulipas y Presidente provisional de México en los años 1928-1930, era la práctica de los pueblos que pusieran los nombres de los ejidos a los políticos y revolucionarios de ese momento.

El 13 de octubre de 1933 se dotaron de 977 hectáreas por decreto del Presidente de la República de Estados Unidos Mexicanos Abelardo L. Rodríguez.

Hidrografía

Dentro de lo más notable que hay en Emilio Portes Gil es el rio Jaltepec que desemboca en el rio Lerma. El rio Jaltepec pasa por diferentes comunidades, algunas de ellas les abastece con un poco de agua, permitiéndoles cubrir una de las necesidades básicas como es lavar la ropa y que los animales pueden beber el agua del rio. El agua que corre por el rio Jaltepec proviene de la presa de Tepetitlán.

También en la comunidad hay presencia de ojos de agua que brotan naturalmente a orillas del rio Jaltepec y en donde la gente de la comunidad acude a traer agua para tomar, así como lavar la ropa en el mismo pozo. La gente que acude a los pozos es cuando en la comunidad no hay agua potable.

Flora y fauna

La flora del pueblo de Emilio Portes Gil tiene diversas características a pesar de estar considerada como una zona urbana. Dentro del poco terreno que tienen los habitantes de la comunidad tienen árboles frutales como duraznos (Prunuspersica), manzanos (Malussp), peras (Pyrusmmunis), capulín (Prunuscapuli), y dos tipos de ciruelos amarillo y rojo,(*Prunus domestica) y* membrillos (Cydonia oblonga)**.** Una particularidad de la comunidad que podemos observar al caminar por sus llanuras son las diferentes especies de árboles como eucalipto (Eucalyptussp), pino (Pinuss) y los más arboles conocidos como "llorón o sauce llorón" (Salix babilónica).

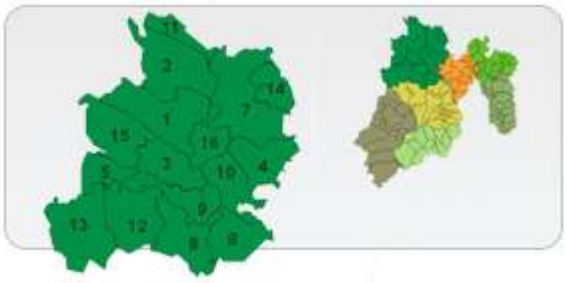
Dentro de las cactáceas, encontramos variedad de órganos y nopales de diversas especies, además de diferentes arbustos y hierbas considerándolos medicinales, que los habitantes cultivan en sus jardines como son la manzanilla (Matricaria recutita, la ruda (Ruta graveó lens), el ajenjo (Artemisia absinthium), la altamisa (Artemisia vulgaris), el epazote (Chenopodiumambrosioides) y la hierbabuena (Mentha sativa), todas estas para un uso como remedio casero.

Debido a que la comunidad de Emilio Portes Gil está en un proceso de urbanización ya no es común observar animales silvestres, sin embargo en ciertas épocas del año encontramos abejas, hormigas, mariposas, pájaros, lechuzas, y otros animales destinados al traspatio como son las gallinas, patos, gansos, caballos, borregos, vacas, puercos y guajolotes.

Micro localización del Estado de México
Características de las zonas ecológico-ganaderas en el Estado de México.

Municipios

1. Acambay	9. Jocotitlán
2. Aculco	10. Morelos
3. Atlacomulco	11. Polotitlán
4. Chapa de Mota	12. San Felipe del Progreso
5. El Oro	13. San José del Rincón
6. Ixtlahuaca	14. Soyaniquilpan de Juárez
7. Jilotepec	15. Temascalcingo
8. Jiquipilco	16. Timilpan



Delegación Zona Toluca Delegación Zona Metropolitana Delegación Zona Sureste

Delegación Zona Norte Delegación Zona Oriente Delegación Zona Noreste Delegación Zona Sur

Figura No. 3 Regionalización de Municipios de las zonas ecológico-ganaderas.

Raza de bovino con mayor rendimiento de carne en zona templada
Simmental

(Ganacor, 2005)

Origen

Esta raza se originó en los valles Suizos, con un clima frío. Es considerada como de doble propósito de gran resistencia y adaptabilidad.

En el siglo XVI la raza había sido cruzada con hatos alemanes, de donde surgió un animal parecido al simmental que hoy conocemos, pigmentado en tonos café y blanco o café rojizo o blanco.

Los primeros animales en exportarse fueron a Italia en 1400. Luego, durante el siglo XIX, la raza se extendió a la mayor parte de Europa, los Balcanes y Rusia.

El primer país americano en importar estos ejemplares fue Guatemala en 1897, seguido de Brasil en 1918 y Argentina en 1822. Esta raza también es conocida como "Fleckviech" en Alemania, "Pie Rouge", "Montbeliard" y "Abondance" en Francia, así como "Peseta Rosa" en Italia.

Características raciales

Es un animal de cabeza fina, morro amplio, ojos grandes, cuernos curvos y delgados, dirigidos adelante y arriba. El cuello es de tamaño medio, con hombros inclinados y adheridos a una cruz bien definida.

El pecho y los flancos son bajos y forman, con la amplia abertura de costillas, un poderoso cuerpo que da suficiente espacio a los órganos del sistema respiratorio, circulatorio y digestivo, capaz de soportar grandes esfuerzos. Es por eso que esta raza se recomienda en las zonas templadas.

El Simmental es una raza de gran corpulencia; los machos pesan 1000 Kg en promedio y las hembras 750Kg su estatura a la cruz es de 1.45 m en los machos y 1.36 m en las hembras. Alcanza un rendimiento en canal del 71% y un aumento diario de 1.18 Kg.

El Simmental tiene gran parecido al Herdford, pero con un poco más de alzada; su color varia del paja al rojo oscuro, con marca blanca en la cara, el cuello, el vientre y las patas; tiene a menudo pigmentación roja alrededor de las correcciones del ojo; cuerpo largo, musculoso y profundo.

Cuadro 2: Rendimiento de la masa corporal

Grupos raciales	Ganancia corporal	Ganancia monetaria
Brahmán	393.52 Kg.	$ 13,162.82
Herdford	383.52 Kg.	$ 12,662.82
Aberdeen Angus	373.52 Kg.	$ 12,162.82
Charoláis	381.52 Kg.	$ 12,562.82
Simmental	390.52 Kg.	$ 13,012.82

Fuente: Diseño propio

Fórmulas matemáticas

Peso inicial = 280 $\pm$ Ganancia peso = .946 (g/día) Días de engorde = 120

Ganancia de peso Kg. = 113.52 Peso total del ganado = 393.52

Nota: Las razas exóticas grandes ganan peso más rápido que las razas británicas. (Nutrient Requirements of Beef Cattle: Seventh Revised Edition: Update 2000. National Research Council 2000. Washington, D. C.: National Academy Press.).

Requerimientos nutricionales de ganado de carne en crecimiento y finalización (según NRC, 2000)

1.- Cuadro 3: Rendimiento de mantenimiento

Nutriente	**Peso vivo (kg)**					
	200	250	300	350	400	450
EM (Mcal/día)	6.8	7.9	12.6	10.2	11.28	12.45
Proteína Metabolizable (g/día)	202	235	274	307	340	371
Calcio (g)	6	8	5	11	12	14
Fosforo (g)	5	6	7	8	10	11

2.- Cuadro 4: Energía metabolizable para ganancia de peso (Mcal/día) para 6 niveles de peso vivo (animales en crecimiento-desarrollo).

Ganancia Diaria de Peso (kg)	**Peso vivo (kg)**					
	200	250	300	350	400	450
0.5	2.1	2.49	2.8	3.2	3.5	3.86
1.0	4.5	5.32	6.1	6.85	7.58	8.28
1.5	7.0	8.3	9.52	10.7	11.2	12.78
2.0	9.64	11.4	13.0	14.6	16.2	17.7
2.5	12.3	14.5	17.5	18.7	20.7	22.6

Para convertir energía metabolizable en energía neta, se multiplica el valor de EM x 0.6 = EN

3.- Cuadro 5: Proteína metabolizable para ganancia de peso (g/día) para 6 niveles de peso vivo (animales en crecimiento-desarrollo)

Ganancia Diaria de Peso (kg)	**Peso vivo (kg)**					
	200	250	300	350	400	450
0.5	154	155	158	157	145	153
1.0	299	300	303	298	272	246
1.5	441	440	442	432	591	352
2.0	580	577	577	561	505	451
2.5	718	721	710	887	616	547

Proteína metabolizable es la fracción dirigida en el intestino y convertida en proteína microbiana.

4.- Cuadro 6: Requerimientos de calcio para ganancia de peso (g)

Ganancia Diaria de Peso (kg)	**Peso vivo (kg)**					
	200	250	300	350	400	450
0.5	14	13	12	11	10	9
1.0	27	25	23	21	19	17
1.5	39	36	33	30	27	25
2.0	52	47	43	39	35	32
2.5	64	59	53	48	43	38

5.- Cuadro 7: Requerimientos de fosforo para ganancia de peso (g)

Ganancia Diaria de Peso (kg)	**Peso vivo (kg)**					
	200	250	300	350	400	450
0.5	0	5	5	4	4	4
1.0	11	10	9	8	8	7
1.5	16	15	13	12	11	10
2.0	21	19	18	16	14	13
2.5	26	24	22	19	17	15

Análisis de las tablas de requerimientos nutricionales de ganado de carne en crecimiento y finalización (según NRC, 2000)

Para llevar una buena explotación de bovinos de carne, debemos conocer primero el tipo de raza que se va a introducir para el engorde aptas de la región templada, así mismo verificar las instalaciones de los distintos corrales evitando así perdidas de energía calórica, como el

aumento de la masa corporal peso diario del bovino, ya que de no ser así repercute en la ganancia de peso diario como del tiempo de engorde que el animal requiere.

La preocupación nutricional para rumiantes se centra en la energía (es decir carbohidratos), proteína, minerales, vitaminas, y agua. La energía (carbohidratos) es responsable de las funciones de crecimiento y mantención del animal. Los principales minerales requeridos por los bovinos son: calcio, fosforo, magnesio, potasio, sodio, cloro, itrio, hierro, cobre, cobalto, manganeso, zinc y selenio, aunque unos se requieren en mayor cantidad que otros, todos ellos son esenciales para la ganancia de peso diario del bovino.

Cuadro 8: Representa los kilogramos que consume el animal de manera semanal a término del periodo de engorda con el método de Engorda Tradicional

Costo de suplemento alimenticio tradicional			
	P.U	Kg	Costo por bulto
Maíz molido	$ 3.00	100	$ 300.00
Alimento concentrado	$ 6.00	40	$ 240.00
Zacate molido	$ 2.00	40	$ 80.00
Importe		180	$ 620.00
Precio de suplemento alimenticio por kilogramo			$ 3.44

Datos	
Dias ala semana	7
Kilogramos asignados	6
Peso inicial del bovino	280
Alimentacion adicional por dia	1.1

Suministro de insumos		
Alimento	Precio	$ 3.44
Consumo	Kilogramos	1,509.89
Costo total del insumo		$ 5,194.02

Suministro de Forraje para el Engorde		
Semanas	Kg por dia	Kg semanal
Semana 1	6.00	42.00
Semana 2	6.60	46.20
Semana 3	7.26	50.82
Semana 4	7.99	55.90
Semana 5	8.78	61.49
Semana 6	9.66	67.64
Semana 7	10.63	74.41
Semana 8	11.69	81.85
Semana 9	12.86	90.03
Semana 10	14.15	99.03
Semana 11	15.56	108.94
Semana 12	17.12	119.83
Semana 13	18.83	131.81
Semana 14	20.71	145.00
Semana 15	22.78	159.49
Semana 16	25.06	175.44
Consumo de Forraje Total		1,509.89

Fuente: Diseño Propio

Cuadro 9: Representa los kilogramos que consume el animal de manera semanal hasta el término del periodo de engorda con ensilaje de maíz.

Datos	
Días a la semana	7
Kilogramos asignados	30
Peso inicial del bovino	280
Alimentación adicional por día	1.1

Suministro de insumos		
Alimento	Precio	$ 0.40
Consumo	Kilogramos	5,032.96
Costo total del insumo		$ 2,013.18

Suministro de Forraje para el Engorde		
Semanas	Kg por dia	Kg semanal
Semana 1	20.00	140.00
Semana 2	22.00	154.00
Semana 3	24.20	169.40
Semana 4	26.62	186.34
Semana 5	29.28	204.97
Semana 6	32.21	225.47
Semana 7	35.43	248.02
Semana 8	38.97	272.82
Semana 9	42.87	300.10
Semana 10	47.16	330.11
Semana 11	51.87	363.12
Semana 12	57.06	399.44
Semana 13	62.77	439.38
Semana 14	69.05	483.32
Semana 15	75.95	531.65
Semana 16	83.54	584.81
Consumo de Forraje Total		5,032.96

Fuente: Diseño propio

Dado que los resultados arrojados los beneficios tanto en costo como la generación de mayores ingresos en menor tiempo de empleo ya que este proyecto fue empleado en un corral de ambiente cerrado para una mejor ganancia de peso del animal.

Por último se vio reflejado que en comparación a los dos sistemas de engorde existe un margen muy alto, los ingresos para el ganadero son considerables y además este proyecto es factible como rentable para el pequeño ganadero.

Cuadro 10: Representa el costo beneficio del Sistema de Engorda Tradicional

	Costo del Bovino	$ 4,500.00	100%	$19,676.00
/	peso del bovino Kg.	280.00	51%	$ 9,975.27
=	costo por kilogramo	16.07		
	ganancia de peso Kg.	113.52		
=	peso final Kg.	393.52		
x	precio del mercado	$ 50.00		
=	valor del animal	$19,676.00		
-	gastos de insumos	$ 5,200.73		
-	costo del bovino	$ 4,500.00		
=	**Ganancia en dinero**	**$ 9,975.27**		

Fuente: Diseño propio

Cuadro 11: Representa el costo beneficio del Sistema de Engorda de Ensilaje de Maíz

	Costo del Bovino	$ 4,500.00	100%	$19,676.00
/	peso del bovino Kg.	280.00	67%	$13,162.82
=	costo por kilogramo	16.07		
	ganancia de peso Kg.	113.52		
=	peso final Kg.	393.52		
x	precio del mercado	$ 50.00		
=	valor del animal	$19,676.00		
-	gastos de insumos	$ 2,013.18		
-	costo del bovino	$ 4,500.00		
=	**Ganancia en dinero**	**$13,162.82**		

Fuente: Diseño propio

De acuerdo al análisis que se realizó de la propuesta de alimentación; existe un beneficio del 67% ; no obstante con el método tradicional se obtuvo un promedio del 51%; existe una comparativa del 16% de utilidad del método propuesto, haciéndolo redituable con un beneficio económico de $ 3,187.54 pesos por cabeza de ganado.

Cuadro 12: Representa la comparativa de los sistemas de engorda.

	Calidad		Tiempo		Costo	
	Resultado	Mejora	Resultado	Mejora	Resultado	Mejora
Alimentacion Tradicional	72	-	4 Meses	-	$5,200.73	
Propuesto *	90	18	4 Meses	-	$2,013.18	$3,187.54

Fuente: Diseño propio

Es evidente que la propuesta mostrada por la implementación del ensilaje de maíz, tiene grandes beneficios económicos; así como del valor nutrimental que aporta dicho sistema de engorda .Con el ensilaje de maíz; aumenta nuestro ingreso económico en medida que también se ve reflejado en abastecimiento del forraje en el almacén, ya que este al distribuirlo correctamente reduce exponencialmente las perdidas por mermas así como de fácil manejo para trasportarse.

Las tablas comparativas de los sistemas de engorda presentan que hay una mayor ganancia económica en la del sistema de engorda por ensilaje de maíz; ya que el ganadero obtendrá un ingreso económico de $13,162.82 por cabeza de ganado, es decir, que es realmente factible, ya que por otra parte el sistema de engorda tradicional solo obtiene un beneficio económico de $ 9,975.27, lo que lleva a concluir que el ganadero tendría una opción más al

adoptar o implementar el ensilaje de maíz por la rentabilidad que este representa. Existe una utilidad de $ 3,187.24 representando este el 16 % más de ganancia económica por cada cabeza de ganado que el ganadero pueda ofertar a la venta en el mercado.

Objetivo General

Analizar la factibilidad del ensilaje de maíz como alternativa de alimentación rentable para un corral de bovinos raciales con fines de abasto cárnico, en el campamento mazahua de la comunidad de Emilio Portes Gil, San Felipe del Progreso; México.

Objetivos Específicos

1.- Identificar las condiciones generales del campamento mazahua de la comunidad de Emilio Portes Gil.

2.- Analizar, costear y describir el proceso ensilaje de maíz

3.- Adaptación del proceso de ensilaje de maíz en el campamento mazahua de la comunidad de Emilio Portes Gil.

4.- Determinación de factibilidad del ensilaje de maíz como alternativa de alimentación rentable para un corral de bovinos raciales

Hipótesis

Es factible el empleo del ensilaje de maíz como alternativa de alimentación rentable para un corral de bovinos raciales con fines de abasto cárnico, en el campamento mazahua de la comunidad de Emilio Portes Gil, San Felipe del Progreso; México.

No es factible el empleo del ensilaje de maíz como alternativa de alimentación rentable para un corral de bovinos raciales con fines de abasto cárnico, en el campamento mazahua de la comunidad de Emilio Portes Gil, San Felipe del Progreso; México.

Características del maíz como forraje

El maíz (*Zea mays*.) es originario de México y América Central. Esta especie tiene una amplia distribución geográfica de los 50° de latitud norte a los 40° de latitud sur y desde los 0 a 3,300 msnm, y es cultivado en regiones tropicales, subtropicales y templadas (Ruíz *et al*., 1999).

El maíz como forraje es muy utilizado y apreciado en la producción animal por su valor energético, además, el ensilaje de este cultivo es una práctica que va ganando popularidad porque al conservarlo de esta forma la calidad del forraje es muy similar a la que tiene la

planta en pie al momento de la cosecha, tiene una alta palatabilidad, y el ensilaje es más flexible que el henificado porque no depende del clima (Schoerder, 2004; Bates, 1998; Wheaton *et al*. 1993).

Una posible alternativa para incrementar la producción es la construcción de silo de maíz para aprovechar los recursos generados y suplementar con este insumo a los bovinos cárnicos en sus diferentes etapas de producción. En esta oportunidad el planteamiento que se realiza es la utilización de ensilaje de maíz como suplemento alimenticio en la producción de carne.

El Cuadro 13 muestra la distribución de los componentes de rendimiento del maíz forrajero, en los híbridos la mayor proporción de la biomasa proviene de la mazorca, lo cual proporciona el valor energético al cultivo por ser el grano la parte de la planta que contiene la mayor cantidad de energía digestible, seguido por las hojas, brácteas, olote y tallos (Schoerder, 2004).

Cuadro13: Materia seca (%) aportada por las diferentes partes de la planta de maíz forrajero.

Parte de la planta	Rango observado (% de la materia seca)
Grano	15-60
Hojas	15-25
Tallo	20-40
Olote	6-10
Brácteas	6-8

Fuente: Valores expresados en porcentaje en base seca

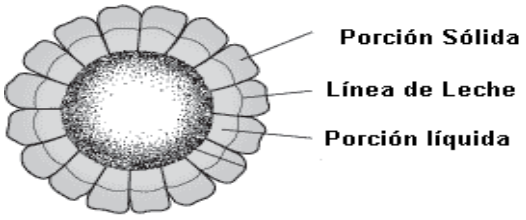


Figura 1. Esquema del corte transversal de una mazorca mostrando la línea de leche

El Cuadro 14 muestra la composición química del maíz forrajero, observándose que el contenido de proteína es de 8%, porcentaje que es más bajo que el de otros cultivos forrajeros, por ejemplo, los cereales cosechados en etapa floración que pueden llegar a

16%. (Flores y Sánchez, 2010), pero, su principal valor es la energía neta de lactancia que aporta, la cual puede llegar 1.62 Mcal/kg de materia seca; la energía neta de lactancia es la porción de la energía total que contiene un forraje o alimento que utiliza el animal para producir leche y mantener las funciones de su cuerpo (Schoereder, 2004; NRC, 2001).

Cuadro14: Variación del contenido de nutrientes del ensilaje de maíz.

Nutriente	Valor promedio	Rango
Proteína cruda (%)	8.0	6 – 17
Fibra detergente ácido (%)	28.0	20 – 40
Fibra detergente neutro	48.0	30 – 58
Total de nutrientes digestibles	67.0	55 – 75
Energía neta de lactancia (Mcal/kg)	1.49	1.27 - 1.62
Calcio (%)	0.26	0.10 - 0.40
Fósforo (%)	0.30	0.10 - 0.40

Fuente propia.

Ventajas

- Como el componente de los sistemas de producción bovina, favorece el uso eficiente del suelo, de los productos y subproductos así como de los desechos de otros cultivos; este proceso dota al ensilaje de nutrientes y reduce la compra insumos y costos de producción.
- En tiempos de verano, cuando escasea el forraje o exceso de lluvias; en muchos casos representa el mejor complemento de alimentación diaria de los animales, disminuye las necesidades de suplementación con concentrados.
- Es un método práctico y económico para conservar los pastos, gramíneas y leguminosas así como preservar al máximo su valor nutritivo en buena parte de la vitamina A, así como para mejorar la calidad nutritiva y palatabilidad con el uso de aditivos.
- El ensilaje es generalmente superior al heno en términos de contenido de energía, y su preparación es menos dependiente de las condiciones climáticas.
- Permite una mejor utilización de la maquinaria y la mano de obra permanente de la finca y de la tierra arable disponible. Requiere un espacio pequeño para almacenar la

cosecha. Cuando se usa la maquinaria adecuada se reducen las perdidas por cosecha y manipuleo del material; asimismo, permite la utilización de gran variedad de equipo y maquinaria para su preparación y manejo.

- Asegura durante todo el año el suministro de alimentos suculentos de calidad uniforme; permite la utilización del exceso de producción del forraje en el invierno, aumenta la capacidad de carga y la producción de leche o carne por hectárea.
- Los cultivos enmalezados pueden dar un buen ensilaje. Las semillas de especies indeseables suelen morir durante la fermentación. (Chaverra H. y Ensse J. G. 2000).La planeación es un recurso del que se puede disponer antes de iniciar con cualquier actividad con miras a la producción de ensilaje de maíz. Esta planeación nos permitirá determinar las necesidades de ensilaje más aproximadas, así como, la extensión de terreno para cultivar, evitando el cultivo de grandes extensiones de tierra que no se pueda almacenar o lo contrario cultivar menor extensión de terreno que no satisfaga las necesidades del hato. En ambos casos se corre el riesgo de una mayor inversión.

Desventajas

En el pasado se tuvieron reservas sobre el uso del ensilaje debido principalmente a diferentes factores o causas como:

- Es voluminoso para manejar y almacenar y debe consumirse rápidamente después de ser retirado del silo.
- Se genera una gran cantidad de pérdidas de materia seca que ocurre bajo algunas condiciones de mal manejo de silo.
- Creencia de que es un forraje con el cual no se pueden obtener niveles altos de producción de carne, sin suplemento con granos y concentrado.
- Malos olores asociados con el ensilaje de mala calidad.
- Costos elevados en la mecanización del proceso y necesidad de un momento preciso para el corte por el estado del desarrollo de cultivo.
- Dificultades del manejo diario y de almacenamiento de cantidades grandes de un alimento voluminoso.

En la actualidad hay mayor certidumbre sobre cómo obtener un producto de buena calidad, gracias a las innovaciones respecto al momento de la cosecha, tamaño de corte y el

marchitamiento de los cultivos, el trasporte del material, las técnicas del ensilaje y a la utilización de más eficientes aditivos. (Chaverra H. y Ensse J.G. 2000).

Determinación de los Costos y Manejo del Ensilaje
Costos y beneficios

La presente información nos refleja los diferentes costos por actividades necesarias para el cultivo del maíz. Con base en los datos del Cuadro 16, los cuales sirven de referencia para mostrar un comparativo de los costos que tiene el actual método de alimentación tradicional y la propuesta que se está implementando.

Cuadro 16: Costo beneficio del maíz.

Concepto	Beneficio	Costo
Preparación de la cama de siembra	Permite la obtención de una buena germinación de la semilla a emplear	$ 1,000.00
Barbecho.	Proporciona un adecuado desarrollo de la planta así como mejora la infiltración u retención de agua.	$ 1,200.00
Rastreo.	Erradica la mayor cantidad de maleza.	$ 500.00
Surcado y trazo del riego.	Accede la fluente agua de riego así como la percolación del suelo	$ 500.00
Época, densidad y método de siembra	Aumento de la producción a ensilar	$ 1,800.00
Aplicación del fertilizante	Mejora la estructura de la planta	$ 2,500.00
Riegos	Posibilita buena polinización y formación del grano	$ 500.00
Control de plagas	Indispensable para evitar pérdidas importantes de rendimiento	$ 300.00
Control de maleza	Incremento en el cultivo	$ 450.00
	Costo total	$8,300.00

Fuente: Diseño propio.

Cuadro 17: Comparativa de los distintos métodos de engorda.

Método tradicional

	Costo del Bovino	$ 4,500.00	100%	$19,676.00
/	peso del bovino Kg.	280.00	51%	$ 9,975.27
=	costo por kilogramo	16.07		
	ganancia de peso Kg.	113.52		
=	peso final Kg.	393.52		
x	precio del mercado	$ 50.00		
=	valor del animal	$19,676.00		
-	gastos de insumos	$ 5,200.73		
-	costo del bovino	$ 4,500.00		
=	**Ganancia en dinero**	**$ 9,975.27**		

Método del Ensilaje de maíz

	Costo del Bovino	$ 4,500.00	100%	$19,676.00
/	peso del bovino Kg.	280.00	67%	$13,162.82
=	costo por kilogramo	16.07		
	ganancia de peso Kg.	113.52		
=	peso final Kg.	393.52		
x	precio del mercado	$ 50.00		
=	valor del animal	$19,676.00		
-	gastos de insumos	$ 2,013.18		
-	costo del bovino	$ 4,500.00		
=	**Ganancia en dinero**	**$13,162.82**		

Fuente: Diseño propio

En la presente comparación de métodos de engorda es visible que el ensilaje de maíz tiene un mayor beneficio económico ya que como se muestra es evidente que se obtiene mayor rentabilidad por cabeza de ganado que se oferte a la venta en el mercado.

Aspectos de infraestructura.

Tipo de silo modelo bolsa

Se implementará este tipo de silo ya que es de muy bajo costo para el ganadero, así como de fácil manejo y almacenamiento; ya que al no contar con la infraestructura necesaria ni el espacio, se generará un ambiente hermético en su interior, sin intercambio de aire con el exterior, lo cual aumentará la concentración de dióxido de carbono (CO2) y disminuirá la concentración de oxígeno (O2). Los cambios de la atmósfera intergranaria propician el control de la actividad de insectos y reducen el desarrollo de hongos. Además, es de fácil almacenaje así como de trasportación para su respectiva distribución.

Conceptos técnicos

Método

El presente trabajo de investigación se realizó de manera experimental en el Campamento Mazahua, basándose en el giro que tiene la organización, con la finalidad de obtener

mayores beneficios económicos a través de optimizar los recursos con los que cuenta la comunidad. De esta manera se propuso implementar un forraje de maíz para acelerar el periodo de engorde de ganado bovino cárnico.

Al iniciar el proyecto se conocían las propiedades nutrimentales del ensilaje, de acuerdo a la información investigada, por ello se optó por implementar el ensilaje de maíz, sabiendo que cuenta con mayores ventajas al aplicar un forraje como alternativa de menor costo y de un alto volumen nutrimental para el ganado bovino.

El primer paso consistió en la aplicación de un instrumento de medición a una muestra de 35 ganaderos que nos permitiera conocer con exactitud si los productores de ganado bovino emplean el ensilaje dentro de su sistema de engorde, así como del uso y tratamiento, costo y preferencia de este suplemento alimenticio.

Posteriormente, se acudió a FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura) para recibir capacitación sobre:

El proceso de corte de maíz

La aplicación de aditivos para acelerar el proceso de fermentación del forraje, y

Metodología para aumentar el valor nutrimental.

Afortunadamente el Campamento Mazahua posee la infraestructura necesaria para su elaboración así como de las áreas de implementación del ensilaje y la colaboración de los ganaderos del lugar, que con esmero, actitud y organización participaron en la implementación de este proceso tan novedoso en la zona y que cuenta con las condiciones climáticas para llevarlo a cabo.

Conclusiones

Este proyecto, no solo tiene la finalidad de hacer que los ganaderos obtengan una ganancia económica, sino también busca ser una alternativa importante de comercialización para los habitantes de la zona mazahua. Es una actividad que se adapta a las tendencias del mercado, por su bajo costo en comparación con suplementos alimenticios de carácter comercial, además sus características nutricionales son perfectas para la producción cárnica.

El corral tendrá un excelente desempeño financiero y su rentabilidad seria en términos generales un 16 % mayor que en el escenario tradicional.

El costo de ensilaje tiende a aumentar debido a las dimensiones del terreno, el tipo de semilla, así como la inflación ya que repercute en los distintos insumos que son necesarios para su elaboración, pero no deja de ser un suplemento alimenticio de bajo costo en comparación con otros insumos de carácter comercial.

Aportación

Es imperativo realizar acciones que mejoren los cultivos, la diversidad de especies animales y del mismo hombre, desarrollar los principios de manejo integral de los sistemas naturales, además de unificar y garantizar los servicios nacionales de salud animal mediante nuevas prácticas ganaderas y agrícolas, logrando con esto que la gente vuelva al campo al encontrar en él un medio de enriquecimiento y subsistencia.

El trabajo de todos los que poblamos el planeta, el país y el Estado de México requerirá de un mayor esfuerzo e iniciativa para salvaguardar la salud ambiental, animal y humana.

Referencias Bibliográficas

- Ballestrini, M. (2000). Como se elabora el proyecto de Investigación 5ta. Edición. Cameas Venezuela. Editorial BL. Consultores Asociados.
- Chaverra, H. y Ensse. (2000). Ensilaje en la alimentación del Ganado vacuno.
- Coblentz, W. s/f. Principles of silage making. University of Arkansas, Division of Agriculture Cooperative Extension Service FSA3052-PD-4-05R.
- Contreras G. F.E., M. Marsalis, and L. Lauriault 2010. Corn plant density effects on silage. New Mexico State University Cooperative Extension Service Guide A-416.
- Conway, T.M. 2010. Proper seedbed preparation is key to a successful planting. Natural resource Conservation Service. Salina, Kansas.
- Coulter J. 2009. Harvest strategies to optimize corn silage quality and yield. Cropping issues in Northwest Minnesota. Vol. 6. No 12.
- Cox, W.J and D.J. Cherney. 2001. Row spacing, plan density, and nitrogen effects on corn silage. Agronomy Journal 93:597-602.
- Cusicanqui, J.A, J. Laurer. 1999. Plant density and hybrid influence on corn forageg yeid and quality. Agronomy Journal 91:911-915.
- Flores O., M.A. y R.A. Sánchez G. 2010. Producción y calidad de forraje de cereales menores. En: Memorias del 1er Congreso Internacional de Manejo de Pastizales. Tuxtla Gutiérrez Chiapas, del 13 al 15 de Octubre del 2010.
- Harris Jr., B. 2003. Harvesting, storing, and feeding silaje to dairy cattle. CIR 565. Florida Cooperative Extension Service, Institute of Food and Agricultural Sciences, University of Florida. 7p.

- Hernández Sampieri y Carlos F., pilar b. (1998). Metodología de la Investigación. 2ª ed. Mc Graw Hill. México.
- Jones, C.M., A.J. Heinrichs, G.W. Roth, and V.A. Ishler. 2004. From Harvest to feed: Understanding silage management. Pennsylvania State University, Agricultural Research and Extension Service. 5M6/04acg4674.
- Káiser, a,; Evans, m.. Forage conservation on Australia dairy farms Animal Industries. Australia Systems. 1991.
- Lauer, J. 2003. Keys to higher corn forage yields. U of Wisconsin.
- Mueller, J. P., J.T. Green, and W.L. Kjelgaard. 2001. Corn silaje harvest tecniques. In: National Corn Handbook-49.
- Nutrient Requirements of Beef Cattle: Seventh Revised Edition: Update 2000. National Research Council 2000. Washington, D. C.: National Academy Press.
- Roth, G.W and A.J. Heinrichs. 2001. Agronomy Facts 18. College of Agricultural Sciences. Agricultural Research and Cooperative Extension. Pennsylvania State University 7p.
- SABINO, C. (2000). Como Hacer una Tesis de Grado. Caracas.
- Schoerder, J.W. 2004. Corn silaje management. AS-1253. North Dakota State University
- Cooperative Extension Service.
- Staples, Ch. R. 2003. Corn silaje for diary cows. DS 21. Florida Cooperative Extension Servicie, Institute of Food and Agricultural Sciences, University of Florida.7p.
- Stefanie, J.W.H, O. Eferink, F. Driehuis, J.C. Gottschal y F.S. Spoelstra. 2000. Los procesos de fermentación del ensilaje y su manipulación.
- Tamayo & Tamayo, M (1999). El Proceso de la investigación Científica. Cuarta edición. México DF, Editorial Limusa S.A.
- Tovar G., M.R., C. Pérez M., G. Núñez H., L. Ortega R., M.A. Flores O. y V. Alemán M. 2009. Proceso de Producción de forrajes. En Vera A. H.R. et al. (Eds.) Producción de leche de bovino en el sistema familiar. Libro Técnico No. 24. Centro de Investigación Regional Golfo Centro-INIFAP.
- Universidad centro occidental Lisandro Alvarado. 2001. Manual para la Elaboración del Trabajo conducente al Grado Académico de Maestría, Doctorado. Barquisimeto (Venezuela).
- Wheaton, H, F. Martz, and F. Meinershagen. 1993. Corn Silage. G4590 Missouri University Extension.
- Vélez M. 1997. Producción de Ganado lechero en el Trópico. 2 da edic.
- Zamorano Academic Press. Zamora-Honduras. 4 da edic.

Páginas Web

- http://www.uaex.edu/Other_Areas/publications/PDF/FSA-2032.pdf
- http://www.ks.nrcs.usda.gov/news/coneds04/SeedbedPrep04.html.
- http:// http://www.larousse.com.mx/
- http://www.nwroc.umn.edu/cropping_issues/2009/Issue12/08_18_09_no6.htm.
- http://ganacor.tripod.com/agenda04 bovina.html.
- http://www3.inegi.org.mx/sistemas/iter/consultar_info.aspx.

La Cultura Tributaria en México

Gloria Aguilar Yepez[1]

[1]Instituto Tecnológico de Morelia - Ciencias Económico-Administrativas, yepez.81@live.com.mx

La Cultura Tributaria en México

Resumen

Al hablar de cultura contributiva se debe de abordar tanto para el contribuyente en su deber de contribuir, consignado en el Artículo 31, Fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y en contra parte al pago de impuestos el ciudadano tiene el derecho a que el Estado, le proporcione servicios públicos suficientes y de calidad, así como también el Estado debe procurar el Bien Común, y en ese contexto al Estado no le ha cumplido a los mexicanos.

La cultura contributiva, debe de estar basada en valores tanto de los ciudadanos como de los funcionarios públicos, que al ciudadano sienta que el pagar contribuciones tiene sentido ya que el Estado le proporciona servicios públicos de calidad, que es transparente en el ejercicio del Gasto y que rinde cuentas, sin embargo, el Estado solo se limita a cobrar contribuciones y se ha olvidado de procurar el Bien Común, y eso ha terminado en que existen en México 70 millones de ciudadanos en pobreza, y por ello el Estado ha instrumentado programas en donde les tiene que dar de comer a esos 70 millones de ciudadanos, pero no les proporcionar las condiciones necesarias para que salgan de la pobreza y se vuelvan autosuficientes, y lleguen a contribuir de manera proporcional y equitativa con el gasto público, convirtiendo ello en un círculo vicioso. También el Estado ha sido omiso en generar políticas eficientes, que motive a que los ciudadanos que se encuentran en economía informal, se incorporen a la economía formal.

Palabras Clave: Contribuyente, funcionarios públicos, gasto público, bien común.

Abstract

Speaking of tax culture should address both the taxpayer in its duty to contribute as stated in Article 31, Section IV of the Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, and against part of the payment of taxes the citizen has the right for the State to provide enough and high-quality public services, as well as the state must ensure the common good, and in this context the state has not completed for Mexicans.

The tax culture should be based on values of both citizens and public officials, citizens feel that paying taxes makes sense since the State provides quality public services, which is transparent in the exercise of spending and accountable, however, the state is limited only

to collect taxes and forgot to seek the common good, and that is over there in Mexico where 70 million people in poverty, and thus the State has implemented programs where you have to feed them to those 70 million citizens, but not provide them with the necessary to overcome poverty and become self-sufficient conditions and get to contribute in a proportionate and equitable public expenditure, turning it into a vicious circle. The State has also been ignored in generating efficient policies to motivate to citizens who are in the informal economy, join the formal economy.

Keywords: Taxpayer, public officials, public spending, common good.

LA CULTURA TRIBUTARIA EN MEXICO

Problema de Investigación: Cuáles son los Factores que inciden en la Cultura Tributaria?

Enunciado del problema

En un mundo distinguido por cambios rápidos, complejos y paradójicos, donde la recursos son escasos, el avance tecnológico vertiginoso, y el avance en competitividad del gobierno no está al mismo ritmo, los ciudadanos tienen cada vez más necesidades que cubrir y los Gobiernos de proporcionar los servicios públicos a mayor cantidad de población en general. Sin embargo para poder lograr este objetivo los Gobiernos tienen más dificultad para proporcionar los servicios públicos a sus gobernados, y los contribuyentes que deben pagar sus tributos de una manera general, justa y equitativa, como lo menciona nuestra Constitución, no cumplen con esa obligación; ya que las necesidades son muchas y los recursos económicos que recauda el Gobierno no le alcanzan.

Los Gobiernos tienen la obligación de ser transparentes al ejercer el gasto, y no dejar dudas en cuanto a malos manejos; y evitar gastar en programas para sus funcionarios que son superfluos, e inalcanzables para la población en general; ya que con estas acciones ayudan a que los ciudadanos contribuyentes, paguen en tiempo y forma sus contribuciones.

En este contexto, tanto la Procuraduría de Defensa del Contribuyente (Prodecon) como el Servicio de Administración Tributaria (SAT), han estado realizando una serie de acciones y programas, para "educar" a los niños desde nivel básico hasta el nivel licenciatura, demostrando el interés que tienen estas Instituciones de fomentar la cultura contributiva desde la infancia, con la finalidad de formar mejores ciudadanos contribuyentes.

La Cultura Tributaria

Qué es la Cultura?

"...la cultura puede considerarse actualmente como el conjunto de los rasgos distintivos, espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan a una sociedad o un grupo social. Ella engloba, además de las artes y las letras, los modos de vida, los derechos fundamentales al ser humano, los sistemas de valores, las tradiciones y las creencias y que la cultura da al hombre la capacidad de reflexionar sobre sí mismo. Es ella la que hace de nosotros seres específicamente humanos, racionales, críticos y éticamente comprometidos. A través de ella discernimos los valores y efectuamos opciones. A través de ella el hombre se expresa, toma conciencia de sí mismo, se reconoce como un proyecto inacabado, pone en cuestión sus propias realizaciones, busca incansablemente nuevas significaciones, y crea obras que lo trascienden" (Declaración Universal de la UNESCO sobre la Diversidad Cultural, 2001)

"En general, la cultura es una especie de **tejido social** que abarca las distintas formas y expresiones de una sociedad determinada. Por lo tanto, las costumbres, las prácticas, las maneras de ser, los rituales, los tipos de vestimenta y las normas de comportamiento son aspectos incluidos en la cultura."

http://definicion.de/cultura/#ixzz3eZGRGKSr

"La cultura genera progreso y sin ella no cabe exigir de los pueblos ninguna conducta moral", José Vasconcelos.

"Cultura es sinónimo de civilización y progreso intelectual" José Sarukhán Kermez

"Cultura es: "aquel todo complejo que incluye el conocimiento, las creencias. El arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualesquiera otros hábitos y capacidades adquiridos por el hombre en cuanto miembro de la sociedad". **(Edward B. Tylor (1832-1917**)

Considerando que como parte del concepto de la cultura, se refiere entre otros a los sistemas de valores, conductas, conocimientos, arte, la moral, los modos de vida, las costumbres, las creencias y los hábitos; específicamente la cultura en el pueblo mexicano, está muy arraigada; en el comportamiento de los individuos y de sus actitudes, también se denota su valores, pero el Gobierno en sus diferentes niveles tiene la obligación de formar culturalmente a sus ciudadanos; generando con ello un mejor nivel de vida, tanto educativo,

social y económico, para que los pueblos se vuelvan autosuficientes para cubrir su necesidades básicas y no se tenga un 70% de población en pobreza, al que el Gobierno tenga que instrumentar programas para abatir el hambre y que estos ciudadanos sigan año con año recibiendo ayuda alimentaria, pero sin salir de la pobreza y sin aspirar a un progreso individual o familiar, generando un círculo vicioso en donde el gobierno les satisface las necesidades alimentarias y tal vez ellos con eso se conformen y no hacen un esfuerzo por salir de la pobreza en qué viven.

Qué es la Cultura Contributiva?

"... la cultura contributiva, es aquello, pero respecto a la tributación y la observancia de las leyes que rigen la conducta manifestada en el cumplimiento permanente de los deberes tributarios con base en la razón, la confianza, la afirmación de los valores de la ética personal, el respeto a la ley, la responsabilidad ciudadana y la solidaridad social" (Esquivel Medina, Alberto David, Integrante De La Comisión Fiscal del IMCP, La Nueva Cultura Contributiva En México 2013).

"La cultura contributiva no sólo se refiere a influir en el comportamiento de los individuos para incrementar el pago de impuestos sino que, de forma general, tiene como objetivo formar ciudadanos responsables y conscientes de la importancia de sus acciones y su repercusión en el entorno." "Relevancia de la cultura contributiva" PAR:ticipa con Civismo, Programa Nacional: SAT julio 2012.

"La cultura contributiva no sólo tiene como objeto modificar la conducta o percepción de los ciudadanos, sino también de las autoridades: municipales, Estatales y/o Federales; éstas últimas deben reconocer su deber de actuación ético y moral en el manejo de los recursos públicos y en la toma de decisión informada y responsable, ya sea como autoridad hacendaria o recaudatoria; o bien en su papel como un actor coadyuvante de la -justicia fiscal-". (www.apartados.hacienda.gob.mx/contabilidad/.../doc/.../AYI.00.vd.doc)

"… fomentar y difundir una nueva cultura contributiva realizando campañas de comunicación y difusión social respeto de los derechos y garantías de los contribuyentes, proponiendo mecanismos que alienten a éstos a cumplir voluntariamente con sus obligaciones tributarias, de las atribuciones y límites de las autoridades fiscales federales, quienes deberán actuar con estricto apego a la legalidad" (Artículo 5, fracción XV de la Ley Orgánica de la procuraduría de la Defensa del Contribuyente).

"La cultura Contributiva, entendida como esa serie de valores que forman ciudadanos conscientes, convencidos, informados y capaces de cumplir, aparece como una forma superior de lograr el objetivo recaudatorio, dado que reduce o minimiza las acciones (costos) de supervisión, y por cuanto involucra elementos de solidaridad y cohesión social, genera un círculo virtuoso de cumplimiento en la ciudadanía. Esto es, la Cultura Contributiva es un concepto que excede el ámbito tributario y recaudatorio, tiene que ver con todo lo que implica una conciencia social y una manera de convivir y procurar el bien común, el bien de todos." (Guillermo Valls Esponda Cultura Contributiva en América Latina OCDE/CEPAL, Noviembre 2014).

En este sentido, la cultura contributiva, considera por un lado, a los contribuyentes que tienen la obligación de contribuir al sostenimiento del Estado y, por otro, al Estado, como encargado de destinar los recursos públicos al bien común, pero qué porcentaje de la recaudación destina efectivamente al bien común?, qué porcentaje al gasto operativo para mantener "funcionando" al Gobierno?; los ciudadanos en general creen que el gobierno no cumple con los mínimos servicios públicos, como por ejemplo, en materia de seguridad pública, es nula, en servicios educativos, son de muy mala calidad, sobretodo en nivel Básico, los servicios de Salud pública son también muy deficientes, programas como el abasto de medicamentos en los hospitales que es prioritario lo suspenden por cualquier pretexto como una campaña electoral; o simplemente no hay medicamento y tanto el personal del hospital como los pacientes y sus familias son quienes lo sufren; los apoyos discrecionales que les dan a varios funcionarios de todos los niveles (Federal, Estatal y Municipal) y de todos los poderes (Ejecutivo, legislativo y Judicial), están reglamentados a medias en alguna ley, para dejar la puerta abierta y que no se les pueda exigir su reintegro o simplemente son inmorales.

La percepción del contribuyente de la existencia de un sistema tributario corrupto, ineficiente y sesgado al interés de ciertos grupos, implica una disposición muy baja de aquellos para pagar sus impuestos. Por tanto, para incrementar la recaudación, el gobierno, a la par de que sean eficientes sus instrumentos de recaudación tributaria, debe mejorar su reputación ante los contribuyentes, toda vez que hacen pensar que no tiene ningún sentido pagar contribuciones, sí éstas no están destinadas a mejorar la calidad de los servicios que el Estado brinda a favor de la población; los actores políticos (Poder Ejecutivo y Poder

Legislativo) del país no han procurado actuar con la suficiente madurez política para sentarse seria y responsablemente a tratar una reforma fiscal integral buscando los consensos necesarios para que se genere una mejor distribución de la riqueza y el consecución del bien común y no solo para subsanar huecos en la economía.

Cabe señalar que el Estado, además de exigir a los ciudadanos el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, debe convencer en el comportamiento de los contribuyentes para que conscientemente paguen sus contribuciones en tiempo y forma, y de esta combinación ha surgido, entre otras la creencia de que para qué pagar tributos?, si el Gobierno malgasta; partiendo de esa idea cada ciudadano se justifica así mismo y con los demás del por qué no paga impuestos, dejando de lado el deber de contribuir como lo marca el Artículo 31, Fracción IV, de nuestra Constitución. Los gobiernos pueden influir en un aumento de desigualdad a través de sus políticas económicas y fiscales agresivas, pueden fomentar una mayor generación de riqueza mediante una política fiscal que promueva el ahorro y reducir la concentración gravando la propiedad, el capital y los bienes de lujo; teniendo además la responsabilidad de revisar su actuación en materia de revisión del cumplimiento de las obligaciones fiscales y de la distribución de la riqueza en el país donde en los últimos 55 años el 64 % de la riqueza lo concentran el 10% de la población, siendo que el país tiene 120 millones de habitantes y por lo tanto por esa razón la pobreza ha crecido exponencialmente hasta llegar a 70 000,000 de mexicanos y con ello se demuestra que el Estado no ha buscado el bien común y el bien de todos los mexicanos,

Formulación del problema

Qué trascendencia tiene la cultura Contributiva?

Qué factores determinan la cultura contributiva?

Cómo se da la de Cultura Contributiva?

Quiénes participan en la Cultura Contributiva?

Consecuencia de una Cultura Contributiva? o como se puede observar una cultura contributiva.

Objetivo de la Investigación

Objetivo General

Determinar la importancia de la cultura contributiva en los ciudadanos mexicanos y en el Gobierno Federal, Estatal y Municipal, como factor de cumplimiento en el pago de tributos y por consiguiente de mayores recursos para los gobiernos.

Objetivos Específicos

1. Presentar la importancia de que los contribuyentes, conozcan sus obligaciones constitucionales.
2. Conocer el grado de importancia que las autoridades Fiscales dan a la cultura contributiva
3. Identificar la presencia o no de estímulos de las autoridades fiscales a los contribuyentes cumplidos, con la finalidad de promover la cultura contributiva
4. Identificar la actitud de los contribuyentes hacia la promoción de la cultura contributiva

Justificación y Delimitación de la investigación

Justificación Práctica

Segura de la importancia que hoy tiene la cultura contributiva para el crecimiento de nuestro país, la presente investigación tiene como referencia los trabajos que se han encontrado tanto en la página de prodecon como en la del SAT, y de algunos otras instituciones, con la finalidad de que sirva de reflexión para aquellos contribuyentes que no cumplen sus obligaciones tributarias y que es muy necesario sobre todo ahora que el Gobierno Federal solo recibe por ingresos petroleros la tercera parte del presupuesto de ingresos, es ahora la oportunidad que el Gobierno tiene para plantear un reforma fiscal que genere una mejor distribución de la riqueza, ya que la que ha estado llevando a cabo en los últimos 55 años no le ha funcionado, los resultados arrojan que 2540 mexicanos con patrimonios muy elevados y 61’000,000 de mexicanos en pobreza, es decir no les alcanza para vivir dignamente; otros datos registran que el 64% de la riqueza en México la concentra el 10% de la población más acaudalada y el 52.3% de la población no cuenta con ingresos suficientes para adquirir los bienes y servicios básicos.

Según la Secretaria de Desarrollo (Sedesol) en los resultados al 30 de abril de 2015, de la Cruzada Nacional Contra el Hambre, 4.2 millones de personas al ser derechohabientes de

30000 comunidades han sido atendidos al menos uno de los 90 programas en materia de Alimentación, Salud, Educación, mejoramiento de vivienda y servicios básicos.

Bien hecho, que el Gobierno Federal se ha focalizado a atender estas comunidades, solamente que esta población atendida representa el 8.03% del 52.3% de la población no cuenta con ingresos suficientes para adquirir los bienes y servicios básicos; y como dice el refrán chino: "no les des pescado, mejor enséñalos a pescar".

El Gobierno Mexicano tiene la obligación de mejorar en general la distribución de la Riqueza a través de políticas fiscales e implementar programas que eduquen, motiven y capaciten a ese 52.3%l población a que salgan de ese letargo y sean productivas y responsables de sus ascendientes o descendientes y de ellos mismos, para que dejen de esperar día a día o mes a mes, la ayuda de los programas de SEDESOL.

Delimitación de la Investigación

En el presente estudio se describe la información que se ha encontrado en las diferentes páginas web y los programas que el Gobierno tiene, como la de Prodecon y la del SAT, y que ha llevado a cabo en varias escuelas de nivel básico y en nivel superior en algunas entidades federativas; además que el Gobierno Federal, Estatal y Municipal debe mejorar su efectividad en el cobro de impuestos y en el destino que le dan a los mismos; no es posible que el 95% o más de los ingresos los gasten los gobiernos en sueldos y a veces ni les alcancen y los servicios públicos no los atienden y la población bien gracias, pagando seguridad privada o haciéndose justicia por su propia mano, pues cuando el Gobierno está ausente no queda otra alternativa más que la autodefensa, (el que primero falló fué el Gobierno, Estado Fallido?), acudiendo a servicios de salud privada, escuelas privadas, pagando recolección de basura, etcétera.

Antecedentes

"La necesidad de educar en la formación del cumplimiento de las obligaciones ciudadanas, es una demanda social que el Servicio de Administración Tributaria ha incorporado a sus objetivos estratégicos y concretado a través del Programa Nacional de Cultura Contributiva, que busca incidir en las formas de actuar y concebir el pago de impuestos, en la solidaridad, la responsabilidad con un alto sentido de apego a la legalidad". (indetec –Instituto para el desarrollo Técnico de las Haciendas Públicas- agosto 2010)

"El Pleno de la Cámara de Diputados aprobó el 06-11-2014, la adición a diversas disposiciones a la Ley de Premios, Estímulos y Recompensas Civiles, para crear el Premio Nacional de Cultura Contributiva. El estimulo se entregará a personas físicas o morales que realicen actividades sobresalientes que propicien en la ciudadanía la divulgación, el fomento y desarrollo de la cultura contributiva como la vía para incentivar el cumplimiento voluntario del pago de impuestos y mejorar el desarrollo social de la nación" (Boletín 4586 de la Cámara de Diputados 06 Noviembre 2014).

Las acciones que debe de implementar las autoridades en todos los niveles de gobierno, son la transparencia y la rendición de cuentas, ya que son factores determinantes para disipar la desconfianza histórica de la sociedad, pues es por medio de éstas que los ciudadanos tienen la posibilidad de evaluar el desempeño, eficiencia, eficacia, calidad, resultados, impacto y sostenibilidad de los recursos públicos, además la sociedad debe contribuir exigiendo comprobantes fiscales en la operaciones que se realicen y también evitar establecer relaciones comerciales con quienes no se encuentren dentro del Sistema Tributario Nacional, y esta participación ayudaría a que en México se disminuya o se acabe la economía informal, ya que todas las personas que reciban ingresos los tendrían que reportar al Servicio de Administración Tributaria (SAT) y por consiguiente pagar los impuestos que les correspondan; no olvidándose las autoridades de requerir el pago de las contribuciones que no le paguen a tiempo, justificando con ello al personal que le paga un salario por acciones de revisión y auditoría.

Hipótesis

Con la finalidad de dar respuesta al problema y a los objetivos de investigación planteados en el presente trabajo, se formula la siguiente hipótesis descriptiva:

En la medida que el Estado implemente las acciones de transparencia y de rendición de cuentas en el ejercicio del gasto público, procure el bien común, y mejore la distribución de la riqueza y simplifique la Legislación Tributaria y la relación que existe entre éstos factores, los ciudadanos se convertirán en mejores pagadores de contribuciones.

Variable Independiente: Acciones de Transparencia y Rendición de Cuentas

Variable Interviniente: Mejor Distribución de la riqueza y Procuración del bien

Variable Intermedia: Simplificación de la Legislación Tributaria

Variable Dependiente: Ciudadanos mejores pagadores de Impuestos

Relación entre variables:

El porcentaje del pago de contribuciones por parte de los ciudadanos qué relación tiene con las acciones que el Estado implementa o no?

Modelo o Marco Teórico

Con el objeto de fundamentar la presente investigación, a continuación se muestran algunas ideas principales que en la actualidad existen sobre el tema de estudio.

… "en todos los Estados, y en todas las épocas de la historia de la humanidad, el Estado ha ejercido su Poder Tributario, es decir, ha exigido a los particulares que le trasladen una parte de su riqueza, … de acuerdo a su capacidad contributiva, dando el sentido de que los particulares verdaderamente "contribuyen" para que el Estado pueda realizar sus atribuciones." (De la Garza, Sergio Francisco, Derecho Financiero Mexicano, pagina 204, editorial Porrúa S. A. 1985)

"De esta forma la Cultura Contributiva puede definirse en cinco dimensiones:

> La construcción de la cultura

>La Relación Estado-Contribuyente

>Operatividad del ciclo Ingreso-Gasto

>Las obligaciones y deberes fiscales

>Los derechos de los contribuyente". (Prodecon 2014)

"No se puede desconocer que la autoridad fiscal también tiene un imperativo moral en su actuación y que desde el momento en que se pervierte con conductas tales como el manejo incorrecto del poder, el soborno, la corrupción, tácticas dilatorias que prolongan el cumplimiento la obligación fiscal, e intereses personales diversos al objeto institucional, se contamina igualmente el imperativo ético de exigencia al contribuyente" (Bernal Ladrón de Guevara, Diana; Varela Rubio, Grisel; Guerra Juárez, Alejandra; Serie de Cuadernos de PRODECON, Número III "Ética del contribuyente" 2012)

El ejercicio del Poder Tributario por parte del Estado hacia los particulares, para que éste realice sus atribuciones es una obligación para los contribuyentes que tienen que compartir parte de su riqueza, de acuerdo a su capacidad contributiva, de donde se deriva una serie de situaciones como la relación Estado-Contribuyente, la operatividad del ciclo Ingreso-Gasto, las obligaciones y deberes fiscales y derechos de los contribuyentes; de ellas han surgido serie de conductas: como el manejo incorrecto del poder, la falta de transparencia y

rendición de cuentas en el ejercicio del gasto, el otorgamiento excesivo en las prerrogativas que se les dan a los funcionarios públicos y sus familias, muy diferentes a los que se les otorgan a los contribuyentes como receptores de los servicios públicos (Alimentación, salarios, guardias de seguridad, servicio médico privado, seguros, tarifas de viáticos, recursos económicos para pago a asesores, etc.), lo cual aleja a los funcionarios de la realidad y de las carencias que viven los ciudadanos.

Todo ello ha generado un cuestionamiento en la cultura contributiva de los ciudadanos ¿para qué pago contribuciones? ¿Para qué el Estado lo gaste en el qué y el cómo?

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene la finalidad de conocer el conocimiento de la cultura contributiva en nuestra sociedad:

Lugar de Residencia:	
Grado de Estudios:	___ primaria ___Secundaria __Preparatoria ___Licenciatura __Maestría __Otro: _____
Sexo:	___ Masculino __Femenino
Lugar de Trabajo:	___ Sector Público __Sector privado __Por Cuenta Propia.
Si es Asalariado tiene seguridad Social?	___ Si ___ No
Esta registrado en el SAT?	___ Si ___No
Presenta Declaración Anual?	___ Si ___No
Como contribuyente paga completos sus impuestos?	___Si ___No
Cuando Viatica los prestadores de Servicios le facturan todo	___Si ___No
Qué % no le facturan cuando lo solicitan?	____
Qué % al pedir factura el incrementan adicionalmente el IVA	____
Considera que el Estado le proporciona los servicios públicos básicos?	Salud: ___ Si ___No Seguridad Publica ___ Si ___No Educación___ Si ___No Cultura ___ Si ___No Esparcimiento ___ Si ___No
De qué calidad son los servicios Públicos que le proporciona el Estado?	___ Muy Mala ___Mala ___ Regular ___Buena ___ Muy Buena
Que programas conoce sobre cultura contributiva que promueve el Estado Federal?	_____, _____, _____, _____,
El Estado de Michoacán qué programas de	_____,

cultura contributiva promueve?	_____, _____, _____,
El Municipio de Morelia qué programas de cultura contributiva promueve?	_____, _____, _____, _____,

Aplicación del Cuestionario CULTURA CONTRIBUTIVA VI y sus resultados:

1	Lugar de residencia	Morelia	83.30%
		Zinapécuaro	16.70%
2	grado de estudios	Licenciatura	83.30%
		Otro	16.70%
3	Sexo	Masculino	16.70%
		Femenino	83.70%
4	Lugar de trabajo	Sector publico	33.30%
		Sector privado	66.67%
5	si es asalariado tiene seguridad social	Si	83.30%
		No	16.70%
6	Esta registrado en el SAT	Si	33.30%
		No	66.67%
7	Presenta Declaración Anual?	Si	16.67%
		No	83.30%
8	Como contribuyente paga completos sus impuestos?	Si	50%
		No	50%
9	Cuando viatica los prestadores de impuestos le facturan todo?	Si	16.67%
		No	66.67%
		No contesto	16.67%
10	Qué % no le facturan cuando lo solicitan?	0%	33.33%
		No contesto	67%
11	Qué % al pedir factura le incrementan adicionalmente el IVA?	0%	16.67%
		no contesto	83.30%
12	Considera que el Estado le proporciona los servicios	Salud Si	83.30%
		no	16.67%
	Públicos Básicos?	Seguridad pública si	66.67%

		no		33.33%
		Educación		
		si		83.30%
		no		16.67%
		Cultura		
		si		66.67%
		no		33.33%
		Esparcimiento		
		si		66.67%
		no		33.33%
13	De calidad son los servicios que le proporciona el Estado?	Muy Mala		16.67%
		Mala		66.67%
		Regular		
		Buena		
		Muy Buena		
		No contesto		16.67%
14	Que programas Conoce sobre cultura contributiva qué promueve el Estado Federal?	Ninguno		50.00%
		SEMARNAT		33.33%
		PRODECON		16.67%
15	El Estado de Michoacán qué programas de cultura Contributiva promueve?	no se		33.33%
		No contesto		33.33%
		Prodecon		16.67%
		Ninguna		16.67%
16	El Municipio de Morelia qué programas de cultura Contributiva promueve?	no se		33.33%
		Prodecon		33.33%
		Ninguna	1	16.67%
		Ciclismo	1	16.67%

Este cuestionario se aplicó a Contadores Públicos que están ejerciendo su profesión, ya sea por su cuenta o como Asalariados.

Conclusiones

La Cultura contributiva en México es insipiente al tener en el año 2013 un 60% en la economía informal; los contribuyentes que cumplen con la obligación constitucional de pagar impuestos, también tienen la obligación de vigilar y exigir en qué y cómo se gastan;

han sido muchos los factores que influyen en que los ciudadanos no se incorporen a la economía formal, desde la compleja legislación fiscal, falta de transparencia, rendición de cuentas, por parte el Estado, éste cada vez tiene una actuación más gris: se pagan contribuciones y cada vez los ciudadanos ven con tristeza e impotencia que los servicios públicos: de Salud, educativos, de seguridad pública, etc., desaparecen, el Gobierno de todos los niveles, no tiene ningún interés en la correcta distribución de la riqueza y del Bien Común, y entonces existe un estado fallido?, solo en campañas electorales los políticos se interesan por los ciudadanos, es decir por su voto; pero cuando llegan a ocupar el cargo público se les olvida que existen los ciudadanos, quienes les dieron su voto, y además quienes pagan las contribuciones para que el Estado siga operando.

Es increíble el Salario de un Diputado, Senador, Magistrado, Secretario de Estado, Presidente Municipal, entre $80,000.00 y 500,000.00 pesos, comparado con el salario de un ciudadano de Salario mínimo mensual de $ 2,538.00 pesos además de otras prerrogativas de un magistrado o de cualquier otro de los funcionario mencionados, es inmoral, y entonces para que se pagan impuestos? Por qué el Estado cobra a sus ciudadanos los servicios que debiera proporcionar gratuitamente?

Referencias Bibliográficas

Declaración Universal de la UNESCO sobre la Diversidad Cultural. (2001).
http://definicion.de/cultura/#ixzz3eZGRGKSr
www.apartados.hacienda.gob.mx/contabilidad/.../doc/.../AYI.00.vd.doc
www.prodecon.gob Ley Orgánica de la procuraduría de la Defensa del Contribuyente
Valls Esponda Guillermo. (2014). Cultura Contributiva en América Latina. OCDE/CEPAL,
www.prodecon.gob.mx
www.sedesol.gob.mx
indetec –Instituto para el desarrollo Técnico de las Haciendas Públicas- (2010).
www.camaradediputados.gob.mx (2014). Boletín 4586 de la Cámara de Diputados. México, D.F.
De la Garza, Sergio Francisco. (1985). Derecho Financiero Mexicano. México, D.F. Editorial Porrúa S. A.
Bernal Ladrón de Guevara, Diana; Varela Rubio, Grisel; Guerra Juárez, Alejandra. 2012. Serie de Cuadernos de PRODECON, Número III "Ética del Contribuyente". México, D. F.

Análisis del Régimen de Incorporación Fiscal y la Cultura Tributaria

Mayela Anita García Palmas[1]
María de Lourdes Hernández Prieto[2]
Leticia Carolina Cortés López[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Plantel No. 5 Dr. Ángel Ma. Garibay Kintana de la Escuela Preparatoria, amemay53@gmail.com
[2]Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli - Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli, lulahp2003@yahoo.com.mx
[3]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, carocort@hotmail.com

Análisis del Régimen de Incorporación Fiscal y la Cultura Tributaria

Resumen

La importancia del impuesto sobre la renta para el erario público es fundamental, su recaudación se ha visto seriamente afectada por la evasión fiscal, lo que repercute en la operación de las tareas gubernamentales al no contar con recursos económicos suficientes para la realización de sus fines.

Si bien la conducta de los ciudadanos de no pagar impuestos constituye el delito de defraudación fiscal que se castiga por la ley con privación de la libertad, lo cierto es que la amenaza de sufrir un castigo corpóreo no ha desalentado esta práctica ilegal en los contribuyentes.

Por lo tanto el presente trabajo se ha centrado en analizar las instituciones informales, que direccionan la conducta fiscal de los gobernados, donde se aborda el marco jurídico de las contribuciones en México, la importancia de las mismas para el erario federal, la situación actual de la evasión fiscal en México y la percepción a nivel internacional de la recaudación tributario en comparación con otros países. Así como el surgimiento y características del Régimen de Incorporación fiscal como consecuencias de las nuevas políticas públicas tendientes a disminuir la evasión fiscal.

Palabras Clave Impuestos, recursos económicos, Régimen fiscal

Fiscal Regime Analysis Incorporation and Tax Culture

Abstract

The importance of income tax to the public purse is fundamental, its collection has been seriously affected by tax evasion, which affects the operation of government duties by not having sufficient financial resources to carry out its purposes.

While the behavior of citizens not to pay taxes constitutes the crime of tax fraud punishable by law with deprivation of liberty, the fact is that the threat of a corporal punishment has not deterred this illegal practice on taxpayers.

Thus this work has focused on analyzing informal institutions, which address the fiscal behavior of the governed, where the legal framework of contributions in Mexico is discussed, the importance of them for the federal treasury, the current situation tax evasion in Mexico and internationally perception of tax revenue compared to other countries. And the emergence and characteristics of Incorporation tax regime as a consequence of the new aimed at reducing tax evasion policies.

Keywords: Tax, financial resources, Taxation.

Introducción

Los recursos públicos constituyen un elemento indispensable de existencia para cualquier organización política. La Federación no es una excepción a este principio ya que requiere para su funcionamiento de ingresos tanto públicos como privados que sufraguen los gastos que genera la actividad gubernamental. De acuerdo con las cifras proporcionadas por la Ley de Ingresos de la Federación vigente, las contribuciones encabezadas por el Impuesto Sobre la Renta, son los conceptos que más ingresos aportan a este nivel de gobierno.

Aunque la importancia del impuesto sobre la renta para el erario público es fundamental, su recaudación se ha visto seriamente afectada por la evasión fiscal, lo que repercute en la operación de las tareas gubernamentales al no contar con recursos económicos suficientes para la realización de sus fines.

Si bien la conducta de los ciudadanos de no pagar impuestos constituye el delito de defraudación fiscal que se castiga por la ley con privación de la libertad, lo cierto es que la amenaza de sufrir un castigo corpóreo no ha desalentado esta práctica ilegal en los contribuyentes. Estudios recientes muestran índices de evasión fiscal en personas físicas superiores a 90% (Covadonga, Pérez, & Colla, 2013), lo que confirma que la coercibilidad de la norma jurídica ha sido insuficiente para lograr el cumplimiento espontáneo de las obligaciones fiscales.

Desarrollo

El fenómeno de la tributación se gesta dentro de una de las actividades primordiales que realiza el estado denominada actividad financiera. Ésta se integra por el cúmulo de tareas que realiza el estado tendiente a la obtención de recursos económicos para sufragar el gasto público. La recaudación de ingresos, el gasto público, la deuda pública, la administración y política fiscal, el manejo y distribución de los recursos forman parte de la actividad financiera del Estado. Tareas que se formularán y ejecutarán atendiendo a los fines que persiga el estado (Mabarak Cerecedo, 2008).

Es importante mencionar que aunque la actividad financiera es una tarea cotidiana, constante e irrenunciable, ésta carece de un fin propio al constituir sólo un medio para la subsistencia del Estado. Dicha actividad se efectúa dentro de un orden normativo integrado por un conjunto de normas jurídicas que determinan no sólo las facultades del aparato gubernamental, sino también los deberes tributarios de los ciudadanos con el Estado (De la Garza, 1992).

El ejercicio de esta tarea afecta la esfera jurídica de los ciudadanos, al crear leyes que impongan a los gobernados gravámenes fiscales por los actos que realizan. La obligación tributaria es la forma jurídica que sustenta el deber de pagar impuestos al gobernado y nace exclusivamente del contenido de la norma jurídica, que le imprime validez y coercibilidad a la determinación del Estado. En su texto se establece el deber jurídico del gobernado de pagar impuestos y su cumplimiento podrá ser exigido aún en contra de la voluntad del sujeto obligado, mediante el uso de la fuerza pública (Quintana & Rojas, 1999).

A) Fines del Estado Mexicano

Si el pago del impuesto tiene por objeto ayudar al sostenimiento del Estado para el cumplimiento de sus fines, ¿Cuáles son los fines del Estado Mexicano? La respuesta está en el artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que establece la obligación del Estado de buscar una justa distribución de la riqueza, la promoción del empleo y el crecimiento económico con el fin último de permitir que los individuos vivan

dignamente, ejerzan plenamente su libertad y que gocen de los derechos humanos que la misma constitución consagra.

Para ello, el artículo 26 establece la facultad del gobierno para elaborar planes nacionales que promuevan un desarrollo integral y sustentable, mediante el crecimiento económico sólido, dinámico, competitivo, permanente y equitativo.

B) Ingresos del Estado Mexicano

Para que el Estado Mexicano pueda cumplir con los objetivos plasmados en los artículos 25 y 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos es indispensable que el erario federal cuente con recursos económicos suficientes que le permitan enfrentar los gastos efectuados con motivo de sus diversas actividades. La Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2014 (2013) cuya vigencia es anual es el instrumento jurídico que establece los ingresos que percibirá la Federación durante un ejercicio fiscal de 2014 (De la Garza, 1992); en ella se establecen los conceptos por monto proyectados que percibirá el Estado por concepto, siendo las contribuciones un rubro importante para la recaudación total.

C) Ingresos públicos Federales

La Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2014 (2013), nace por iniciativa de ley elaborada por la Secretaría de Hacienda y Crédito y aprobada por el Congreso de la Unión, en ella se establece en forma estimativa los ingresos que percibirá el gobierno federal.

El cumplimiento de las obligaciones tributarias de este sector es significativo para la conformación de la percepción de ingresos del Estado Mexicano, y por consecuencia, para su subsistencia. No obstante la importancia de la microempresa en la recaudación del impuesto sobre la renta, los índices de evasión fiscal en este sector son extremadamente altos; un estudio formulado por el Centro de Estudios estratégicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, campus Ciudad de México, elaborado por Zamudio Carrillo, Barajas Cortés, & Brown del Rivero (2011), solicitado por el Servicio de

Administración Tributaria y publicado en la su página Web, afirma que el índice que evasión fiscal en el Régimen de Pequeños Contribuyentes asciende a 96.23% para 2010, lo que representa un fuente golpe al erario federal.

D) Bases constitucionales de la tributación en México

Una vez precisada la importancia del impuesto sobre la renta en la obtención de ingresos a favor del Estado, se procederá a precisar el marco jurídico que sustenta la obligación de los microempresarios de pagar esta contribución. Iniciaremos con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos como ordenamiento máximo del sistema jurídico mexicano, que contiene el sustento legal del poder público para imponer gravámenes a los gobernados. Dos son los preceptos legales fundamentales que enmarcan el poder tributario, el numeral 31, fracción IV y el 73, fracción VII, el primero establece la obligación de los mexicanos de pagar contribuciones para el sostenimiento de la federación, entidad federativa y el municipio donde habite, bajo los principios de proporcionalidad y equidad, destino de gasto público y legalidad; el segundo, la facultad del Congreso de la Unión para crear leyes mediante las cuales se impongan las contribuciones necesarias para sufragar el gasto público. Por lo que respecta a la discusión y aprobación de las leyes en materia de contribuciones, el artículo 72, apartado H de la citada constitución establece que la iniciativa de ley se discutirá primeramente en la Cámara de Diputados, la que se constituirá como cámara de origen en el proceso legislativo.

E) Principios constitucionales de los impuestos

Aún y cuando la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos faculta al poder legislativo para crear impuestos de cualquier naturaleza, esta facultad no es irrestricta, el artículo 31, fracción IV del mismo ordenamiento legal establece que las contribuciones, y por consecuencia los impuestos, se regirán por los principios de legalidad, proporcionalidad y equidad y destino del gasto público.

De acuerdo con el principio de legalidad, es facultad exclusiva del poder legislativo determinar qué ingresos, bienes o servicios son objeto de impuesto, así como los elementos que deberán considerarse para su determinación, toda vez que el tributo, sus elementos y

excepciones deben plasmarse en la ley, las cargas fiscales sólo serán exigibles cuando estén comprendidas en la disposición fiscal, sin que pueda alegarse en su interpretación analogía o mayoría de razón (De la Garza, 1992).

Para Flores Zavala, la proporcionalidad y equidad de los impuestos implica que deban ser justos, esto es, que aquellos que tienen mayor capacidad contributiva pague más impuesto que aquellos que tienen menos capacidad de pago, para que el pago de la contribución represente para todos el sacrifico mínimo. De la Garza opina que en la materia tributaria prevalece la justicia distributiva, en la distribución de las cargas se debe tratar igual a los iguales y a los desiguales como desiguales, es decir, tratándose de impuestos directos, el sistema tributario, debe establecerse progresivamente atendiendo a la capacidad contributiva de los sujetos obligados (Carrasco, 2010). El principio de gasto público reconoce el derecho de la federación, el distrito federal y los municipios a exigir el pago de contribuciones, tomando como referencia el lugar de habitación de la persona, siempre que el pago de la contribución sea destinado para sufragar el gasto público. Para ello, la erogación debe efectuarla cualquiera de los tres poderes de la unión, debe realizarla en ejercicio de las facultades conferidas por la ley y estar contenida en el presupuesto de egresos (De la Garza, 1992).

Otros principios no legislativos Independientemente de las restricciones que impone la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos al poder legislativo para la creación de leyes fiscales; el maestro Carraco Iriarte (2010) sostiene que existen principios que deben regir a las contribuciones aunque no se encuentran contenidos en las normas jurídicas, pero que nacen de la esencia del derecho, de una búsqueda de la verdadera justicia y beneficio de la colectividad, de la esencia y justificación del Estado. Para dicho autor, el deber de pagar impuestos, se justifica en la medida en que garantiza un clima de paz y justicia, por el beneficio que recibe el pueblo, no los gobernantes, quienes deben servir a la comunidad y no servirse de ésta.

El gobierno deberá evitar que en esa búsqueda de ingresos se complique el sistema impositivo de tal forma que se convierta en un obstáculo para la inversión y el desarrollo. Sin crecimiento económico y riqueza, será imposible aumentar la recaudación de ingresos,

no obstante que los impuestos sean altos y la vigilancia mucha. Las autoridades que dilapidan los impuestos en actividades ajenas a la comunidad carecen de fundamento ético y moral para exigir a los ciudadanos el pago de los impuestos. Para el sistema jurídico vigente, si la contribución se encuentra contenida en la ley fiscal y ésta satisface las formalidades que la Constitución establece para su creación, válida, obligatoria y faculta a la autoridad fiscal para exigir el pago del impuesto a los ciudadanos que realicen las conductas previstas en la ley, incluso de manera coactiva.

Para ello, el Estado puede privar de sus bienes a los deudores con el objeto de cubrir el crédito fiscal, independientemente de que la misma acate o no los principios precisados por Carrasco Iriarte, en virtud de que la contribución nació de la voluntad del Estado a través del proceso legislativo (García, 1990).

F) Impuestos

Los impuestos son una prestación en dinero o especie que el Estado exige en el ejercicio de su poder de imperio con el objeto de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines. Se rige por los mismos principios de destino de gasto público, legalidad, proporcionalidad y equidad que rige a las contribuciones. Para Valdés citado por Carrasco (2010) el impuesto, como contribución representa una aportación de los particulares para los fines de la sociedad organizada en el gobierno en que conviven.

El impuesto no se establece en virtud de un derecho superior, sino se basa en las cargas de la vida social. A diferencia de las demás contribuciones el sujeto obligado no recibe un beneficio directo por el pago del impuesto. La obligación tributaria nace cuando la persona física o moral se ubica en el supuesto de hecho que prevé la ley. Esto es, la obligación de pagar un impuesto nace en el momento que el sujeto realiza la conducta prevista en la ley, como sería obtener un ingreso, adquirir un bien, obtener un premio, entre otros. Sin embargo, la determinación y entero del impuesto se realiza en el plazo que la ley señala, pudiendo ser, mensual, bimestral o en un solo pago (Rodríguez Lobato, 2008).

G) Cumplimiento fiscal en el Sistema Jurídico Mexicano

El cumplimiento de las obligaciones fiscales puede darse de forma espontánea o coactiva. El primero ocurre cuando el contribuyente presenta su declaración de pago en los plazos establecidos por la ley. Para efectos del artículo setenta y tres del Código Fiscal Federal, se considera espontáneo cuando la obligación se cumpla fuera del plazo legal, siempre que no existan gestiones de cobro de la autoridad fiscal. La acción de pago nace de la libre voluntad del obligado, sin que exista coacción externa. De acuerdo con el numeral sexto del citado Código, la determinación de los impuestos corresponde a los sujetos pasivos, quienes deberán enterar el impuesto en los plazos previstos en la ley. En consecuencia corresponde a los sujetos del Régimen de Incorporación Fiscal cuantificar el Impuesto Sobre la Renta y enterarlo bimestralmente a más tardar el último día del siguiente mes a que termine el periodo a declarar.

H) Consecuencias jurídicas por el incumplimiento fiscal

La falta de cumplimiento de una obligación fiscal en los plazos establecidos origina las siguientes consecuencias administrativas:

- Actualización.- El artículo 17-A del Código Fiscal Federal establece la obligación de actualizar por el transcurso del tiempo las obligaciones fiscales. Por lo tanto si el monto adeudado no se cubre en el plazo legal, este deberá actualizarse desde la fecha que se originó y hasta la fecha de pago.

- Recargos.- El artículo 21 del Código Fiscal Federal contempla el pago de recargos como indemnización al fisco por la falta de pago oportuno de un crédito fiscal.

- Multas.- Los artículos 76, 77, 81 y 82 del Código Fiscal Federal establecen diversas multas relacionadas con la obligación de presentar declaraciones u omitir el pago de contribuciones. • Procedimiento Administrativo de Ejecución.- Los artículo 145 y 150 del citado ordenamiento legal facultad a la autoridad fiscal para aplicar el procedimiento administrativo de ejecución cuando el contribuyente no pague un crédito fiscal o lo

garantice. Adicionalmente, podrá cobrar los gastos de ejecución que se originen por el ejercicio de esta facultad.

Conclusiones

La obligación tributaria nace en el momento que se actualiza el supuesto de hecho previsto en la ley. Sin embargo, para que ello ocurra es necesario que previamente el legislador al crear la norma jurídica especifique los elementos del impuesto que son: sujetos, objeto, base, tasa o tarifa y monto. El objeto es la situación que da origen al pago del impuesto y que se señala como hecho generador. La base es la cuantía sobre la cual se determina el impuesto, la tasa o tarifa es la cantidad en dinero o en especie que se percibirá por unidad tributaria. Finalmente, el monto es la cantidad líquida que el fisco tiene derecho a percibir una vez cuantificado el impuesto (Quintana & Rojas, 1999).

El cumplimiento de las obligaciones fiscales puede darse de forma espontánea o coactiva. El primero ocurre cuando el contribuyente presenta su declaración de pago en los plazos establecidos por la ley. Para efectos del artículo setenta y tres del Código Fiscal Federal, se considera espontáneo cuando la obligación se cumpla fuera del plazo legal, siempre que no existan gestiones de cobro de la autoridad fiscal. La acción de pago nace de la libre voluntad del obligado, sin que exista coacción externa.

De acuerdo con el numeral sexto del citado Código, la determinación de los impuestos corresponde a los sujetos pasivos, quienes deberán enterar el impuesto en los plazos previstos en la ley. En consecuencia corresponde a los sujetos del Régimen de Incorporación Fiscal cuantificar el Impuesto Sobre la Renta y enterarlo bimestralmente a más tardar el último día del siguiente mes a que termine el periodo a declarar.

Si bien el hecho de pagar impuesto no es agradable a la población es un mal necesario, cuando se realiza bajo la lupa de la transparencia, no se tiene queja de gobiernos que muestran la aplicación de esos recursos, para muestra varios países de Europa quienes manejan tasas más elevadas de impuestos y la población está de acuerdo con ellos por el beneficio que denotan de los mismos, como por ejemplo Alemania y Suiza.

Las leyes deben acompañarse de las acciones correspondientes para que tengan efecto, la aplicación de las mismas con justicia, respeto y pensando en el beneficio para las que fueron creadas. La cultura de servicio y la ética deben de mostrarse en los gobernantes y las instituciones, para que la cultura tributaria, recupere la confianza, se incremente y colabore con el desarrollo del país.

Referencias Bibliográficas

Ahmed, E. & Braithwaite, V. (2005). Una necesidad para la política emocionalmente inteligente: La vinculación de la evasión de impuestos con el financiamiento de la educación superior. *Legal and Criminological Psychology*, 10, 291-308.

Amieva-Huerta, J. (2002). *Temas Selectos de Finanzas Públicas.* México: Porrúa.

Andrade, E. (2003). *Introducción a la Ciencia Política.* México: Oxford University Press.

Azuara, L. (1989). *Sociología.* México: Porrúa.

Batista, P., Hernández, R. & Fernández, C. (2010). *Metodología de la Investigación.* México: Mc Graw Hill.

Calzada, G. I. (2001). Tan lejos tan cerca... Actitudes hacia el estado del bienestar en Suecia y España. *Política y Sociedad*, *38*, 97-112.

Carrasco, H. (2010). *Derecho Fiscal Constitucional.* México: Oxford University Press.

Chiavenato, I. & Sapiro, A. (2011). *Planeación estratégica fundamentos y aplicaciones.* México: Mac Graw Hill.

Cisneros, G. (2002). *500 aforismos jurídicos vigentes.* San Nicolás de los Garza: Universidad Autónoma de Nuevo León.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Última Reforma 2014. Recuperado de: http://transparencia.info.jalisco.gob.mx/sites/default/files/Articulos%20que%20aplican%20de%20la%20CPEUM.pdf

Covadonga, M., Pérez, G., Venegas, S. & Colla, E. (2013). *Estudio de las conductas en el cumplimiento y Evasión de las obligaciones fiscales.* México: Universidad Panamericana.

Covadonga, M., Pérez, S. & Colla, E. (2013). *Estudio de las conductas en el cumplimiento y evasión de las obligaciones fiscales.* México: Universidad Pnamericana-Servicio de Administración Tributaria.

Davis, K. (1981). *Human behavior at work: organizational behavior.* Nueva York: Mc Graw Hill.

De la cueva, A. (2007). *Derecho Fiscal.* México: Porrúa.

De la Garza, S. F. (1992). *Derecho Financiero Mexicano.* México: Porrúa, S.A. de C.V.

Dejuano, M. (1969). *Curso de Finanzas y Derecho Tributario.* Rosario: Molachino.

Diep Diep, D. (1999). *Tendencias, Teorías y Políticas Tributarias.* San Luis Potosí: Pac, S.A. de C.V.

Escobar, G. (1988). *Ética introducción a su problemática y su historia.* México: McGraw Hill. Página 97.

Estévez, A. M. & Esper, S. C. (2009). Ciudadanía Fiscal y Nuevas Formas de relación entre contribuyentes y Administración Tributaria. *SaberEs, 1*, 63-74.

Faya Viesca, J. (2008). *Finanzas Públicas.* México: Porrúa.

Foladori, G. (2002), Avances y límites de la sustentabilidad social. *Economía, sociedad y territorio*, III (12), 621-637.

Galindo, M. (1983). *Teoría del Estado.* México: Editores Mexicanos Unidos.

Garcia , S. & Adame, J. (1997). *Los valores del derecho mexicano, una aproximación.* México: UNAM, Fondo de Cultura Económica.

García, E. (1990). *Introducción al Estudio del Derecho.* México: Porrúa.

Giorgetti, A. (1967). *La evasión tributaria.* Buenos Aires: Depalma.

Gomezjara, F. A. (2007). *Sociología.* México: Porrúa.

Grzybovski, D. & Gaertner Hahn, T. (2006). Educação fiscal: premissa para melhor percepção da questão tributária. *Revista de Administración Pública*, 40 (5), 841-864

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación.* México: Mac Graw Hill.

Ho, D., Ho, D. & Young, A. (2013). Un estudio del impacto de la cultura de cumplimiento tributario en China. *International tax Journal*, 39 (3), 33-44.

Jiménez, M. (2003). Causas que provocan la evasión fiscal en las empresas mexicanas. *Revista del Centro de Investigación de la Salle*, 5 (20), 77-90.

Mabarak Cerecedo, D. (2008). *Derecho fiscal aplicado, estudio específico de los impuestos.* Mexico: MacGraw Hill Interamericana.

Morales, N., Méndez, M. & Aguilera, O. (2005). Cultura Tributaria: Datos y aspectos metodológicos. *Revista Venezolana de Sociedad y Antropología.*, 15 (44), 332-352.

Moto, E. & Moto, J. M. (2001). *Elementos de derecho.* México: Porrúa.

Muhammad, M. & Muhammad, A. (2012). Reasons of Tax Avoidance and Tax Evasion: Reflections from Pakistan. Journal of Economics and Behavioral Studies, 4 (4), 217-222.

Nerré, B. (2001). The Concept Of Tax Cuture. Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association, 94, 288-295.

North , D. C. (2006). Instituciones, Cambio Institucional y desempeño económico. México: Fondo de Cultura Económica.

Pérez, C. (2008).Minería de datos: Técnicas y Herramientas, España: Thomson ediciones Paraninfo.

Pérez Nieto, L. (2002). Introducción al Estudio del Derecho. México: Oxford University Press.

Porrúa, F. (1988). Teoría del Estado. México: Porrúa.

Quintana, J. & Rojas, J. (1999). Derecho Tributario Mexicano. México: Trillas, S.A. de C.V.

Ramírez, E. (2007). Crítica a la estructura tributaria actual en México. Contaduría y Administración, 113-134.

Ritzer, G. (2001). Teoría Sociológica Clásica. Madrid: Mc Graw Hill.

Rodríguez, R. (2008). Derecho Fiscal. México: Oxford University press.

Rodríguez, A. (2007). Definiendo la lectura, el alfabetismo y otros conceptos relacionados. Investigación bibliotecológica, 21 (42), 143-175.

Ross, A. M. & McGee, R. (2012,). Education Level and ethical attitude toward tax evasion: A six country study. Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues, 15 (2), 93-101.

Rousseau, J. J. (1987). El contrato social. México: Porrúa, S.A.

Sánchez, J. d. (1991). Nociones de derecho fiscal. 5ª edición, México, Pac, S.A. de C.V.

Simón, L. (2011). Los principios de justicia tributaria en la historia constitucional cubana. Cuestiones constitucionales, 223, 113-134.

Sînkunienė, K. (2005). Taxation principles in tax culture: theoretical and practical aspects. Sisteminiai tyrimai, 35, 177-192.

Timasheff, N. S. (1987). La teoría Sociológica. México: Fondo de Cultura Económica.
Uadiale, O. M., Fagbemi, T. O. & Ogunleye, J. O. (2010). An Empirical Study of the Relationship between Culture and Personal Income Tax Evasion in Nigeria.

Análisis de la Calidad de Las Revelaciones Contenidas en los Estados Financieros Presentados Bajo NIIF

Lina María Muñoz Osorio[1]
Martha Cecilia Álvarez Osorio[2]

[1]Universidad de Antioquia - Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Ciencias Contables, lmmunozo@gmail.com
[2]Universidad de Antioquia - Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Ciencias Contables, mcalvarezosorio@gmail.com

Análisis de la Calidad de Las Revelaciones Contenidas en los Estados Financieros Presentados Bajo NIIF

Resumen

Al considerar el actual escenario de migración hacia estándares internacionales en materia de normalización contable en Colombia y consecuentemente los cambios inherentes a la revelación de hechos económicos en los estados financieros preparados de acuerdo al nuevo marco regulativo, se puede observar cómo a pesar de que las necesidades de los usuarios de la información financiera con propósito general pudiesen ser invariables respecto a la entrada en vigencia de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), la satisfacción de estas necesidades debe ser acorde con las dinámicas que afectan al proceso contable en su conjunto, en este sentido resulta pertinente contar con un instrumental metodológico que permita evaluar el grado en que los estados financieros presentan revelaciones de calidad en atención a los requerimientos incorporados en las normas. El desarrollo del presente trabajo permite proponer un instrumento mediante el cual sea posible realizar una evaluación de las revelaciones contables presentadas por las organizaciones en aras de establecer de manera clara la calidad que revisten, a su vez que se configura una herramienta de apoyo a la docencia en la didáctica del que y el cómo informar con calidad, como parte fundamental del quehacer del contable.

Palabras Clave: Revelaciones contables, calidad de las revelaciones, implementación de estándares internacionales de contabilidad, evaluación de la calidad, normatividad contable.

Analysis of quality of the disclosures in the financial statements presented under NIIF

Abstract

Considering the current scenario of migration to international standards of accounting standards in Colombia and consequently the changes inherent in the disclosure of economic events in financial statements prepared under the new regulatory framework, you can see how even though the needs users of financial information in general purpose could be

invariant with respect to the enforcement of International Financial Reporting Standards (IFRS), satisfying these requirements must be in line with the dynamics that affect the accounting process as a whole, in this sense it is appropriate to have methodological instruments to evaluate the extent to which the financial statements present revelations quality care requirements incorporated in the rules. The development of this work allows us to propose an instrument through which it is possible to make an assessment of the accounting disclosures presented by organizations in order to clearly establish quality lining, in turn a support tool is configured to teaching in the teaching of it and how to report quality as a fundamental part of the work of accounting.

Keywords: Financial disclosures, disclosures quality, implementation of international accounting standards, quality assessment, accounting standards.

Introducción

El proceso originado en Colombia con la entrada en vigencia de la Ley 1314 de 200910 constituye un eje transversal para la discusión en materia contable actualmente, esto es así en la medida en que si bien diversos escritos de autores locales desarrollados previamente al hecho en cuestión, se acercaban o giraban en torno a los aspectos básicos de los estándares internacionales de contabilidad, desarrollando varias temáticas, entre ellas la de cómo debería darse la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en el país o algunas diferencias entre éstas y los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Colombia (PCGA) establecidos en el Decreto 2649 de 199311; es justamente la divulgación de la Ley 1314 lo que supone una migración desde los ejercicios académicos hacia una inmersión de la comunidad contable colombiana en las dinámicas de los estándares internacionales.

[10] Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.

[11] Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.

En virtud de la mencionada Ley, surgió el Documento de Direccionamiento Estratégico, propuesto por el Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) en junio de 2011 y posteriormente modificado en diciembre de 2012, con objeto de prescribir las bases para el proceso de implementación del modelo internacional en materia de normas contables e información financiera y de aseguramiento de la información en Colombia. Posteriormente, y con base en el Direccionamiento Estratégico, saldrían a la luz los Decretos 2706 y 2784, ambos en diciembre de 2012, mediante los cuales el Gobierno reglamentó la Ley 1314 en cuanto a los marcos técnicos contables para las entidades clasificadas en los Grupos 3 y 1, respectivamente, en atención al texto del CTCP.

En todos estos avances relacionados con el proceso de implementación de estándares internacionales en el país, han pululado los interrogantes en torno a diversos aspectos doctrinales y técnico-contables que indefectiblemente requieren un análisis minucioso por parte de los miembros de la comunidad contable; y es justamente aquí donde el tema de las revelaciones inherentes a los estados financieros ha adquirido un papel preponderante en relación con las inquietudes que suscita la adopción de las NIIF en Colombia.

Uno de los aspectos relacionados con la temática antes descrita es la calidad que debe caracterizar al sistema contable e ineludiblemente a las revelaciones como un producto del mismo, lo anterior puede deducirse de lo establecido en el artículo 1 de la Ley 1314 de 2009, en el cual se estipula lo siguiente:

> ***ARTÍCULO 1o. OBJETIVOS DE ESTA LEY***. *Por mandato de esta ley, el Estado, bajo la dirección del Presidente la República y por intermedio de las entidades a que hace referencia la presente ley, intervendrá la economía, limitando la libertad económica, para expedir normas contables, de información financiera y de aseguramiento de la información,* ***que conformen un sistema único y homogéneo de alta calidad****, comprensible y de forzosa observancia, por cuya virtud los informes contables y, en particular, los estados financieros, brinden información financiera comprensible, transparente y comparable, pertinente y confiable, útil para la toma de decisiones económicas por parte del Estado, los propietarios, funcionarios y empleados de las empresas, los inversionistas actuales o potenciales y otras partes interesadas, para*

mejorar la productividad, la competitividad y el desarrollo armónico de la actividad empresarial de las personas naturales y jurídicas, nacionales o extranjeras. Con tal finalidad, en atención al interés público, expedirá normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de información, en los términos establecidos en la presente ley.

Lo dicho hasta este punto sustenta la relevancia que posee la calidad como una característica fundamental de la información que emana del sistema contable, así como también pone de manifiesto la necesidad de clarificar los aspectos esenciales de la calidad, con el fin último de idear los mecanismos conducentes a evaluar el grado en que las revelaciones en los estados financieros, entendidas como el principal producto del sistema contable, cumplen con este propósito.

ALGUNAS DIFERENCIAS CONCEPTUALES ENTRE PCGA Y NIIF.

Para efectos de una mejor comprensión de las revelaciones de que deben dar cuenta los estados financieros de una compañía en cumplimiento de los requerimientos establecidos en la normatividad vigente en el país, resulta pertinente iniciar por definir algunas de las principales diferencias conceptuales en la aplicación de los PCGA y las NIIF, ya que es justamente en el análisis de la esencia de ambos modelos donde se esperaría vislumbrar los fundamentos para la revelación de los hechos económicos de una entidad a partir de una determinada perspectiva.

En primer lugar, cabe resaltar que tanto los PCGA como las NIIF cuentan con su respectivo marco conceptual, aunque esto no signifique por si solo que exista armonía en los contenidos y fundamentos de ambos documentos. Es así como el Decreto 2649 de 1993 establece un Marco Conceptual de la Contabilidad mientras que para el caso de las NIIF se habla de un Marco Conceptual para la Información Financiera.

El Marco Conceptual de la Contabilidad, contenido en el Título I del Decreto 2649, considera a los principios contables de aceptación general como un conjunto de reglas y

conceptos básicos de cuya observancia deriva el cumplimiento de los objetivos de la contabilidad, en desarrollo de un conjunto de normas, todo ello ligado a la ejecución de las labores tendientes a registrar e informar contablemente sobre asuntos y hechos relacionados con diversos agentes económicos. Entre tanto, el Marco Conceptual para la Información Financiera, no se centra en definir los preceptos que han de regir el desarrollo de la práctica contable, sino que se concibe como una herramienta de apoyo para los miembros de la comunidad contable encaminada a la consecución de sus objetivos particulares.

Con base en lo anterior resulta comprensible el porqué de las diferencias entre ambos marcos en relación con su valor normativo, pues mientras el Marco Conceptual para la Información Financiera establece expresamente que no es una NIIF, y en tal medida no define normatividad de ninguna clase; el Decreto 2649 establece por su parte que salvo disposiciones contrarias en normas de mayor jerarquía, los PCGA y en consecuencia el Marco Conceptual de la Contabilidad como una de sus partes fundamentales, deben aplicarse por encima de cualquier otra norma, quedando evidenciado el grado de observancia que amerita todo cuanto se establezca en dicho marco.

Es justamente esta característica diferenciadora lo que justifica en buena medida las diversas concepciones en relación con aquellos elementos que conforman ambos marcos conceptuales, pero que indefectiblemente aluden a los mismos aspectos esenciales de la contabilidad. Esto último puede evidenciarse en los elementos de que trata cada marco, los cuales se establecen tanto en los diversos capítulos del Título I del Decreto 2649 como en el alcance del Marco Conceptual para la Información Financiera.

TABLA 1 – Elementos de los Marcos Conceptuales

Marco Conceptual de la Contabilidad	Marco Conceptual para la Información Financiera
1. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. 2. Objetivos y cualidades de la información contable. 3. Normas Básicas. 4. Estados Financieros y sus elementos.	1. Objetivo de la información financiera. 2. Características cualitativas de la información financiera útil. 3. Definición, reconocimiento y medición de los elementos que constituyen los estados financieros. 4. Los conceptos de capital y mantenimiento del capital.

Fuente: Elaboración propia, 2015

Un ejemplo bastante claro de esta condición es la diferencia que parece existir entre lo que cada marco considera como objetivos de la información. En este sentido el párrafo OB2 del Marco Conceptual para la Información Financiera expresa lo siguiente:

> *"El objetivo de la información financiera con propósito general es proporcionar información financiera sobre la entidad que informa que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Esas decisiones conllevan, comprar, vender o mantener patrimonio e instrumentos de deuda y proporcionar o liquidar préstamos y otras formas de crédito".* International Financial Reporting Standards Foundation (2013).

Lo anterior podría parecer en primera instancia disímil en alguna medida con los nueve objetivos básicos de la información contable establecidos en el artículo 3 del Decreto 2649 de 1993, a saber: *Conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones que tenga de transferir recursos a otros entes, los cambios que hubieren experimentado tales recursos y el resultado obtenido en el período. predecir flujos de efectivo, apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios, tomar decisiones en materia de inversiones y crédito, evaluar la gestión de los administradores del ente económico, ejercer control sobre las operaciones del ente económico, fundamentar la determinación de cargas tributarias, precios y tarifas, Ayudar a la conformación de la información estadística nacional, Contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social que la actividad económica de un ente represente para la comunidad.*

Sin embargo, y a pesar de lo escueto que pudiese parecer el objetivo de la información que plantea el Marco Conceptual para la Información Financiera en comparación con su contraparte en los PCGA; al analizar ambos textos resultan más que claras las causas de las diferencias, las cuales se derivan principalmente de las implicaciones que conlleva la expresión *"con propósito general"* en el caso del primero, ya que como puede observarse existe una indudable congruencia entre los objetivos 1, 2, 4, 5 y 6 planteados por el Decreto 2649 y el objetivo de la información financiera propuesto en el Marco Conceptual para la

Información Financiera, mientras que para los demás objetivos este nexo parece no existir. Esto tiene su origen en la forma como son concebidos los usuarios de la información financiera *con propósito general* en el caso del estándar internacional, los cuales son básicamente los inversionistas, prestamistas y otros acreedores; y en consecuencia los informes se dirigen a ellos, con lo cual se entiende que los objetivos de la información contable plasmados en los numerales 7. 8 y 9 para el caso del Marco Conceptual de la Contabilidad no tengan una equivalencia por lo menos en términos generales con respecto al modelo internacional. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta lo establecido en los párrafos OB9 y OB10 del Marco Conceptual para la Información Financiera, en donde se expresa claramente que si bien los informes financieros pueden presentar alguna utilidad para otros usuarios, esos informes no se dirigen a estos últimos; además en lo relacionado con los órganos directivos se establece que éstos no precisan de información financiera con propósito general, ya que se da por sentado que estas instancias tienen acceso a información detallada al interior de la organización.

Siguiendo en la misma línea, puede evidenciarse algo parecido en lo relacionado con las cualidades de la información contable, como son denominadas en el Marco Conceptual de la Contabilidad; o características cualitativas de la información financiera útil, como se les llama en el Marco Conceptual para la Información Financiera. En este sentido la Tabla 1.2 ofrece de forma genérica una visión comparativa de las cualidades consideradas en cada texto, donde a grosso modo es posible identificar algunas diferencias, originadas principalmente de la concepción de los destinatarios de la información así como del objetivo de la información que posee cada marco.

TABLA 2 - Cualidades de la información desde el enfoque de los PCGA y de las NIIF

Cualidades de la información contable	**Características cualitativas de la información financiera útil**
Comprensibilidad	***Relevancia***
• Claridad	• Influye en las decisiones de los usuarios
• Fácil de entender	o Valor predictivo
Utilidad	o Valor confirmativo
• Pertinencia	***Representación fiel***
o Valor de retroalimentación	• Neutralidad
o Valor de predicción	• Completitud
o Oportunidad	• Libre de error
• Confiabilidad	***Cualidades de mejora***
o Neutralidad	

- Verificabilidad
- Representación fiel de hechos económicos

Comparabilidad (Cualidad de mejora)

- Bases uniformes

- Comparabilidad
- Verificabilidad
- Oportunidad
- Comprensibilidad

Fuente: Elaboración propia, 2015

En esencia tanto para el caso de los PCGA como de las NIIF, las cualidades de la información representan aquellos atributos de la información financiera tendientes a garantizar el cumplimiento de los objetivos de la misma[12] [13], lo cual permite comprender claramente la alusión explícita que se hace a la *utilidad* de la información financiera en el caso de las características cualitativas tal y como las plantea el Marco Conceptual para la Información Financiera, ya que como pudo esclarecerse en párrafos anteriores, en éste se establece la *utilidad* como el principal objetivo de la información en términos financieros, mientras que en el caso del Marco Conceptual de la Contabilidad, la utilidad constituye una cualidad de la información contable.

Además de la evidente similitud en relación con las cualidades de la información financiera, por lo menos desde los atributos que se incorporan en cada modelo; otro hecho remarcable es que si bien ambos marcos conceptuales abordan determinadas cualidades, sólo el inherente al estándar internacional desarrolla los conceptos que propone, mientras que su contraparte contenida en el Decreto 2649 sólo los enuncia, por lo cual un ejercicio de comparación de los diversos elementos que incorpora cada uno ha de considerar además de las nociones semánticas, el desarrollo que se hace en otros elementos de los PCGA, no necesariamente contenidos en el apartado del Marco Conceptual de la Contabilidad.

Cabe mencionar que el Marco Conceptual para la Información Financiera, aunque en términos generales no dedica apartes específicos para abordar cada elemento considerado en las Normas Básicas tal y como se establecen en el Decreto 2649; si alude directa o indirectamente a algunos conceptos equivalentes o en cualquier caso bastante similares. Ejemplos de lo anterior son las Normas Básicas de *Asociación*, *Esencia sobre forma*, al igual que las de *Importancia Relativa* y *Valuación*, las cuales presentan una notable

[12] Decreto 2649 de 1993, Artículo 4.
[13] Marco conceptual para la Información Financiera (2012), Párrafo CC4.

similitud con lo establecido en los párrafos 4.50, 4.6, CC11 y 4.55 respectivamente en el caso del Marco Conceptual para la Información Financiera. Esto último no significa que cada Norma Básica tenga su equivalente en el marco conceptual inherente al estándar contable internacional, ya que como se mencionó previamente ambos textos difieren en su propósito y valor normativo, sin embargo cabe mencionar que al ahondar en el estudio tanto de las NIIF como de los componentes de los PCGA, es posible relacionar la mayoría de los postulados que plantean las Normas Básicas, aunque claro está, con las diferencias que generan las particularidades de cada cuerpo normativo.

LA CALIDAD EN EL MARCO DE LAS REVELACIONES CONTENIDAS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.

En un sentido amplio, el término calidad abarca múltiples conceptos, en su gran mayoría ligados a los atributos de un determinado objeto de evaluación, y específicamente al cumplimiento de estas propiedades sometidas al análisis, lo cual en términos generales resulta bastante sencillo cuando lo que se estudia, así como sus atributos y los criterios para evaluar su satisfacción o cumplimiento son bien conocidos y cuentan con un grado de rigurosidad que permita eliminar en alguna medida la subjetividad inherente a cualquier tipo de evaluación, en especial si ésta se realiza sobre aspectos de difícil adaptación a lo físicamente medible. Sin embargo, al tratarse de factores cualitativos, el panorama no resulta del todo claro.

Bajo esta perspectiva puede analizarse en primera instancia a la información financiera, la cual cuenta con sus consabidas cualidades así como con un objetivo (en el caso de lo planteado en el Marco Conceptual para la Información Financiera) bastante claro, con lo cual, al considerarse en conjunto estos elementos es posible aseverar que constituyen un cúmulo de propiedades lo bastante adecuadas como para satisfacer, además de la utilidad, la calidad de la información, aunque claro está, ambos elementos habrán de verse ineludiblemente circunscritos a la relatividad inherente al usuario real o potencial de la información financiera, quien en última instancia es quien desempeña la actividad evaluativa en función de sus necesidades particulares. Ya en lo que respecta al tema de las

revelaciones, si bien sigue siendo preponderante el aspecto de la utilidad de la información financiera y aquellos conceptos que procuran su cumplimiento, no puede negarse que en virtud de la forma en que se conciba la calidad y según los objetivos y el nivel de aplicación que se pretendan alcanzar, podrán existir otros criterios e inclusive modelos de evaluación de la calidad.

Una frase empleada profusamente en la actualidad establece que en términos de recursos existe una correlación, por lo menos potencial, entre aquello que es medible, controlable y mejorable, lo cual resulta igualmente válido en otras dimensiones del mundo empresarial. Esto cobra relevancia en el sentido de que las relaciones que se forman entre una entidad y sus diversos grupos de interés se sustentan sobre la base de la confianza que estos últimos pueden depositar en la información que proveen los primeros, con lo cual resulta evidente, principalmente para el caso de los propietarios de una organización, que el contar a su disposición con un aparato metodológico para la evaluación de la calidad de las revelaciones y aseveraciones realizadas por la gerencia resulta de suma importancia para coadyuvar a la mejora continua de las empresas, a la vez que se mitiga en alguna medida el problema de agencia.

Como se mencionó anteriormente, al aludir a la calidad necesariamente la atención habrá de dirigirse a las propiedades o atributos que la constituyen, en este sentido resulta imprescindible definir los determinantes de la calidad de las revelaciones, aquellas características susceptibles de ser evaluadas y de cuyo cumplimiento pueda concluirse en términos generales sobre la cuestión antes descrita. Es en este sentido donde cobra importancia el término *relevancia*, visto fundamentalmente desde la perspectiva de las NIIF, en cuyo Marco Conceptual para la Información Financiera se establece:

> *La información financiera relevante es capaz de influir en las decisiones tomadas por los usuarios. La información puede ser capaz de influir en una decisión incluso si algunos usuarios eligen no aprovecharla o son ya conocedores de ella por otras fuentes.*

A partir de esto puede adaptarse analógicamente el concepto de relevancia a las revelaciones inherentes a los estados financieros, en el entendido de que al evaluar la

calidad de algo que en esencia es extenso y potencialmente complejo es menester reconocer la importancia que representa esto para los usuarios de la información con propósito general.

Lo anterior da pie para establecer el otro criterio a tener en cuenta a la hora de evaluar la calidad de las revelaciones en términos de lo financiero, la *suficiencia,* pues al determinar la relevancia ineludiblemente habrá de establecerse el nivel en que las revelaciones resultan adecuadas en términos cuantitativos al propósito de constituirse en base sólida para la toma de decisiones, lo cual en definitiva será muestra del nivel de calidad que poseen estas revelaciones.

Paralelamente al análisis de los determinantes a tener en cuenta en la evaluación de la calidad, deben considerarse los múltiples factores que la limitan, con independencia de que fueren exógenos o endógenos con respecto al proceso contable, a continuación un par de ejemplos de estas limitantes. En primer lugar resulta lógico desarrollar algo a lo que se hizo alusión en párrafos previos, el problema de agencia. Según los planteamientos de Jensen y Meckling (1976), al divergir recíprocamente las funciones de utilidad del propietario o inversor (principal) y el administrador (agente), se espera que haya una pérdida asociada a la gestión de este último, quien al comportarse de manera oportunista dada las asimetrías de información (éste posee más conocimiento del negocio y su funcionamiento que el principal), podrá influenciar la toma de decisiones no óptimas por parte del propietario (fenómeno conocido como selección adversa), además, dado que el dueño de los factores o inversor incurriría en costos para obtener información adicional lo suficientemente fiable y razonable para formarse una idea más precisa en torno a la gestión que lleva a cabo el agente o en cualquier otro caso para ejercer un mayor control sobre éste (aspectos que se encuadran dentro del denominado riesgo moral), ciertamente se configura un problema, el problema de agencia. Otra limitante, por demás bastante ligada a la anterior, es la conducta ética de los colaboradores, fundamentalmente de las dependencias administrativas de las organizaciones, debido a los riesgos derivados de la falta de valores esenciales para un adecuado desempeño en el mundo empresarial, y en particular el impacto de estas

deficiencias sobre la información contable cuando no se cuenta con medidas de control adecuadas en la ejecución de las actividades al interior de las organizaciones.

INSTRUMENTO PARA EL ANÁLISIS DE LA CALIDAD DE LAS REVELACIONES CONTENIDAS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS PRESENTADOS BAJO NIIF

Al considerar la normatividad vigente en materia contable en Colombia, y particularmente la relacionada con el proceso de convergencia hacia estándares internacionales, sintetizada en la Tabla 3.1, se observa que el punto focal han sido las grandes organizaciones y las entidades del sistema financiero, esto último sin demeritar los avances para dotar de un marco técnico normativo a las microempresas.

TABLA 3 - Normas vigentes en el marco del proceso de convergencia hacia estándares internacionales de contabilidad en Colombia.

Ley 1314 del 13 de julio de 2009	Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.
Decreto 2706 del 27 de diciembre de 2012	Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo de información financiera para microempresas.
Decreto 2784 del 28 de diciembre de 2012	Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 1.
Decreto 1851 del 29 de agosto de 2013	Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que se clasifican en el literal a) del parágrafo del artículo 1° del Decreto 2784 de 2012 y que hacen parte del Grupo 1.

Fuente: Elaboración propia, 2015

El instrumento propuesto en el presente trabajo se concibe como una herramienta de apoyo para la evaluación de la calidad de las revelaciones inherentes a los estados

financieros presentados con observancia de las NIIF Full, por lo que en aras de una mayor precisión en la temática abordada y partiendo de las características propias de la investigación, se definió para el alcance de este instrumento tratar el siguiente grupo de normas a modo de delimitación:

- NIC 1 - Presentación de Estados Financieros.
- NIC 7 - Estado de Flujos de Efectivo.
- NIC 8 - Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores.
- NIC 10 - Hechos ocurridos después del periodo que se informa.

Igualmente, al considerar los planteamientos consignados en el apartado anterior se define como manera óptima de construcción del instrumento para la evaluación de la calidad el esquema de cuestionario, debido no sólo al gran nivel de comprensibilidad que representa para el evaluador, sino la claridad con que permite estructurar los elementos que caracterizan las revelaciones que han de realizarse en cumplimiento de cada norma. A continuación se presenta las preguntas que harían parte del instrumento que permitirá evaluar la calidad, el cual se convierte en una herramienta de apoyo a la docencia en la actividad de enseñar construir criterio profesional respecto de que informar y cómo hacerlo con calidad

NIC 1: PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

1. ¿Se presenta el juego completo de estados financieros?

2. ¿En las notas de los estados financieros se declara el cumplimiento de las NIIF de dichos estados?

3. Si la entidad no aplicó un requerimiento de una NIIF

- ¿La gerencia reveló las conclusiones donde se afirma que los estados financieros, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo están presentados razonablemente?
- ¿Se menciona que se han cumplido con las NIIF y la explicación de la no aplicación del requerimiento y del porqué éste afectaba la razonabilidad de la información?
- ¿En el periodo que se presenta la información, se muestra el impacto financiero de la no aplicación del requerimiento en las partidas que ésta regulaba?

4. ¿La compañía ha evaluado si tiene la capacidad de continuar en funcionamiento?

5. ¿Si se ha concluido la existencia de incertidumbres importantes, relativas a eventos o condiciones que puedan aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la entidad siga funcionando normalmente, se ha revelado esto en los estados financieros?

6. ¿Se elaboraron los estados financieros a excepción del flujo de efectivo con la base contable de acumulación?

7. ¿En la presentación de las partidas se tiene en cuenta la importancia relativa?

8. ¿Han presentado un juego completo de estados financieros que como mínimo sea de periodicidad anual?

9. ¿La información presentada en los estados financieros es comparativa?

10. ¿Si se modificó la presentación o la clasificación de las partidas en los estados financieros, se reclasificaron los importes comparativos y se reveló la naturaleza de la reclasificación; el importe de cada partida o grupo de partidas que se han reclasificado; y la razón de la reclasificación?

11. ¿Se mantuvo la presentación y clasificación de las partidas en los estados financieros de un periodo a otro?

12. ¿Se identifican claramente los estados financieros y se distingue de cualquier otra información que se publica en el mismo documento?

13. ¿Cada uno de los estados financieros y las notas se les identifica el nombre de la entidad, así como los cambios relativos a dicha información desde el final del periodo precedente; si es una entidad individual o a un grupo de entidades; la fecha del cierre del periodo sobre el que se informa o el periodo cubierto por el juego de los estados financieros o notas; la moneda de presentación y el grado de redondeo?

14. ¿En el estado de situación financiera se cumplen con los siguientes requisitos mínimos?

- Propiedades, planta y equipo
- Propiedades de inversión
- Activos intangibles
- Activos financieros
- Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación
- Activos biológicos
- Inventarios
- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar

- Efectivo y equivalentes al efectivo
- El total de activos clasificados como mantenidos para la venta y los activos incluidos en grupos de activos para su disposición, que se hayan clasificado como mantenidos para la venta

15. ¿En el estado de situación financiera se presentan partidas adicionales, encabezamientos y subtotales?

16. ¿Los activos y pasivos están clasificados como corrientes y no corrientes?

17. ¿Los activos y pasivos están clasificados por grado de liquidez?

18. ¿La entidad al clasificar los activos como corrientes y no corrientes, clasificó los activos (o pasivos) por impuestos diferidos como activos (o pasivos) corrientes?[14]

19. ¿En el estado de situación financiera se revela el importe esperado a recuperar o a cancelar?

20. ¿Se revela en el estado de situación financiera o en las notas, subclasificaciones adicionales de las partidas presentadas?

21. ¿Se revela ya sea en el estado de situación financiera, en el estado de cambios en el patrimonio o en las notas, lo siguiente?

- El número de acciones autorizadas
- El número de acciones emitidas y pagadas totalmente, así como las emitidas pero aún no pagadas en su totalidad
- El valor nominal de las acciones, o el hecho de que no tengan valor nominal
- Una conciliación entre el número de acciones en circulación al principio y al final del periodo
- Los derechos, privilegios y restricciones correspondientes a cada clase de acciones, incluyendo las restricciones sobre la distribución de dividendos y el reembolso del capital
- Las acciones de la entidad que estén en su poder o bien en el de sus subsidiarias o asociadas
- Las acciones cuya emisión está reservada como consecuencia de la existencia de opciones o contratos para la venta de acciones, incluyendo las condiciones e importes correspondientes

[14] *No se puede clasificar como corriente*

- Una descripción de la naturaleza y destino de cada reserva que figure en el patrimonio

22. ¿La entidad formada sin capital de acciones, revela información equivalente como si tuviera acciones?

23. ¿La compañía teniendo instrumentos financieros en su patrimonio, revela el importe reclasificado dentro y fuera de cada categoría (pasivo financiero o patrimonio), y el momento y razón de esa reclasificación?¿La compañía presentó todas las partidas de ingresos y gasto reconocidas en el periodo en el estado de resultado integral?

24. ¿La compañía elaboró el estado de resultado integral con las siguientes indicaciones mínimas?

- Ingresos de actividades ordinarias
- Costos financieros
- Participación en el resultado del periodo de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen con el método de la participación
- Gasto por impuestos
- un único importe que comprenda el total de:
  a) el resultado después de impuestos de las operaciones discontinuadas
  b) la ganancia o pérdida después de impuestos reconocida por la medición a valor razonable menos costos de venta, o por la disposición de los activos o grupos para su disposición que constituyan la operación discontinuada.
- Resultados
- Cada componente de otro resultado integral clasificado por naturaleza
- Participación en el otro resultado integral de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen con el método de la participación
- Resultado integral total.

25. ¿Se presentan partidas extraordinarias en el estado de resultado integral, en el estado de resultado separado o en las notas?[15]¿Se reconocieron todas las partidas de ingresos y gastos para hallar el resultado del periodo?

26. ¿Se reveló el importe del impuesto a las ganancias relativo a cada componente del otro resultado integral, incluyendo los ajustes por reclasificación, en el estado del resultado

[15] *No debe presentar*

integral o en las notas?¿Se revelaron los ajustes por reclasificación relacionados con los componentes de otro resultado integral?

27. ¿Cuando las partidas de ingreso o gasto son materiales (tienen importancia relativa), la entidad reveló de forma separada información sobre su naturaleza e importe?

28. ¿Se presentó un desglose de los gastos reconocidos en el resultado, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de ellos dentro de la entidad, que proporcione una información que sea fiable y más relevante?

29. Si la entidad clasifique los gastos por función, ¿revela información adicional sobre la naturaleza de ellos, donde incluya los gastos por depreciación y amortización y el gasto por beneficios a los empleados?

30. ¿En el estado de cambios en el patrimonio se incluye la siguiente información?

a) El resultado integral total del periodo, mostrando de forma separada los importes totales atribuibles a los propietarios de la controladora y los atribuibles a las participaciones no controladoras.

b) Para cada componente de patrimonio, los efectos de la aplicación retroactiva o la reexpresión retroactiva.

c) Para cada componente del patrimonio, una conciliación entre los importes en libros, al inicio y al final del periodo, revelando por separado los cambios resultantes de:

- Resultado
- Otro resultado integral
- Transacciones con los propietarios en su calidad de tales, mostrando por separado las contribuciones realizadas por los propietarios y las distribuciones a éstos y los cambios en las participaciones de propiedad en subsidiarias que no den lugar a una pérdida de control.

31. ¿Se presenta para cada componente del patrimonio, ya sea en el estado de cambios en el patrimonio o en las notas, un desglose por partida de otro resultado integral?

32. ¿Se presenta, ya sea en el estado de cambios en el patrimonio o en las notas, el importe de los dividendos reconocidos como distribuciones a los propietarios durante el periodo, y el importe de dividendos por acción correspondiente?

33. ¿En las notas se presenta información acerca de las bases para la preparación de los estados financieros?

34. ¿En las notas se presenta información sobre las políticas específicas utilizadas?

35. ¿Si no se incluyó información requerida por las NIIF en alguno de los estados ésta fue revelada en las notas?

36. ¿En las notas se presentó información relevante que no se encuentra en los estados financieros, para facilitar el entendimiento de estos?

37. ¿Se referenció cada partida incluida en los estados de situación financiera, del resultado integral, el estado de resultados separado (cuando se lo presenta) y los estados de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo, con las notas?

38. La entidad reveló, en el resumen de políticas contables:

- La base (o bases) de medición utilizada para la elaboración de los estados financieros
- Las otras políticas contables utilizadas que sean relevantes para la comprensión de los estados financieros.

39. ¿La entidad reveló, en el resumen de las políticas contables significativas o en otras notas, los juicios, diferentes de aquéllos que involucren estimaciones?

40. Una entidad revelará información sobre los supuestos realizados acerca del futuro y otras causas de incertidumbre en la estimación al final del periodo sobre el que se informa, que tengan un riesgo significativo de ocasionar ajustes significativos en el valor en libros de los activos o pasivos dentro del periodo contable siguiente. Con respecto a esos activos y pasivos, ¿Se reveló?:

- Su naturaleza
- El importe en libros al final del periodo sobre el que se informa.

41. ¿La entidad describe lo que considera como capital para efectos de su gestión?

42. ¿Se informa si la entidad está a sujeta a requerimientos externos de capital, la naturaleza de ellos y la forma en que se incorporan en la gestión de capital?

43. ¿La entidad informa cómo cumple sus objetivos de gestión de capital?

44. ¿Se revela otra información que permita a los usuarios de sus estados financieros evaluar los objetivos, las políticas y los procesos que ella aplica para gestionar el capital?

- En el caso de que la entidad cuente con instrumentos financieros con opción de venta clasificados como instrumentos de patrimonio, ¿la entidad reveló?:

- Un resumen de datos cuantitativos sobre el importe clasificado como patrimonio.
- Sus objetivos, políticas y procesos de gestión de su obligación de recomprar o reembolsar los instrumentos cuando le sea requerido por los tenedores de los instrumentos, incluyendo cualquier cambio sobre el periodo anterior.
- Las salidas de efectivo esperadas por reembolso o recompra de esa clase de instrumentos financieros.
- Información sobre cómo se determinaron las salidas de efectivo esperadas por reembolso o recompra.

45. ¿Una entidad reveló en las notas?:

- El importe de los dividendos propuestos o anunciados antes de que los estados financieros hayan sido autorizados para su emisión, que no hayan sido reconocidos como distribución a los propietarios durante el periodo, así como los importes correspondientes por acción; y
- El importe de cualquier dividendo preferente de carácter acumulativo que no haya sido reconocido.

46. Si no ha sido revelado en otra parte de la información publicada con los estados financieros ¿La entidad reveló lo siguiente?:

- El domicilio y forma legal de la entidad, el país en que se ha constituido y la dirección de su sede social (o el domicilio principal donde desarrolle sus actividades, si fuese diferente de la sede social).
- Una descripción de la naturaleza de las operaciones de la entidad, así como de sus principales actividades.
- El nombre de la controladora directa y de la controladora última del grupo; y
- Si es una entidad de vida limitada, información sobre la duración de la misma.

NIC 7: ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

47. ¿En el estado de flujos de efectivo se informó acerca de los flujos de efectivo habidos durante el periodo, clasificados por actividades de operación, de inversión y de financiación?

48. La entidad informó acerca de los flujos de efectivo de las operaciones usando uno de los dos siguientes métodos:

- Método directo, según el cual se presentan por separado las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos.
- Método indirecto, según el cual se comienza presentando la ganancia o pérdida en términos netos, cifra que se corrige luego por los efectos de las transacciones no monetarias, por todo tipo de partidas de pago diferido y acumulaciones (o devengos) que son la causa de cobros y pagos en el pasado o en el futuro, así como de las partidas de pérdidas o ganancias asociadas con flujos de efectivo de operaciones clasificadas como de inversión o financiación.

49. ¿La entidad informó por separado sobre las principales categorías de cobros y pagos brutos procedentes de actividades de inversión y financiación?

50. Los flujos de efectivo que proceden de los siguientes tipos de actividades de operación, de inversión y de financiación, se presentaron en términos netos:

- Cobros y pagos por cuenta de clientes, siempre y cuando los flujos de efectivo reflejen la actividad del cliente más que la correspondiente a la entidad.
- Cobros y pagos procedentes de partidas en las que la rotación es elevada, los importes grandes y el vencimiento próximo.

51. Los siguientes flujos de efectivo, procedentes de las actividades de una entidad financiera, se presentaron en términos netos:

- Pagos y cobros por la aceptación y reembolso de depósitos con una fecha fija de vencimiento.
- Colocación y recuperación de depósitos en otras instituciones financieras.
- Anticipos y préstamos hechos a clientes, así como el reembolso de tales partidas.

52. ¿Los flujos de efectivo procedentes de transacciones en moneda extranjera fueron convertidas a la moneda funcional de la entidad aplicando el importe en moneda extranjera la tasa de cambio entre ambas monedas en la fecha en que se produjo cada flujo en cuestión?

53. Si la entidad cuenta con una subsidiaria en el extranjero ¿Los flujos de efectivo de la subsidiaria extranjera se convirtieron utilizando la tasa de cambio entre la moneda funcional y la moneda extranjera, en la fecha en que se produjo cada flujo en cuestión?

54. ¿Los flujos de efectivo correspondientes tanto a los intereses recibidos y pagados, como a los dividendos percibidos y satisfechos, se revelaron por separado?

55. ¿Los intereses recibidos y pagados, como a los dividendos percibidos y satisfechos se clasificaron de forma coherente, periodo a periodo, como perteneciente a actividades de operación, de inversión o de financiación?

56. ¿Los flujos de efectivo procedentes de pagos relacionados con el impuesto a las ganancias se revelaron por separado, y se clasificaron como flujos de efectivo procedentes de actividades de operación, a menos que puedan ser específicamente asociados con actividades de inversión o de financiación?

57. Los flujos de efectivo agregados procedentes de la obtención o pérdida del control de subsidiarias u otros negocios ¿Fueron presentados por separado, y clasificados como actividades de inversión?

58. La entidad reveló, de forma agregada, respecto de cada obtención y pérdida del control de subsidiarias y otros negocios habidos durante el periodo, todos y cada uno de los siguientes extremos:

- La contraprestación total pagada o recibida.
- La porción de la contraprestación en efectivo y equivalentes al efectivo equivalentes.
- El importe de efectivo y equivalentes al efectivo en las subsidiarias u otros negocios sobre los que se obtiene o pierde el control.
- El importe de los activos y pasivos, distintos de efectivo y equivalentes al efectivo en subsidiarias u otros negocios sobre los que se obtiene o pierde el control, agrupados por cada categoría principal.

59. ¿Las transacciones de inversión o financiación, que no han requerido el uso de efectivo o equivalentes al efectivo, se excluyeron del estado de flujos de efectivo?

60. ¿Se informó de las transacciones de inversión o financiación que no requirieron el uso de efectivo o equivalentes de efectivo, en cualquier otra parte dentro de los estados financieros, de manera que suministren toda la información relevante acerca de tales actividades de inversión o financiación?

61. ¿La entidad reveló los componentes del efectivo y equivalentes al efectivo, y se presentó una conciliación de los importes de su estado de flujos de efectivo con las partidas equivalentes sobre las que se informa en el estado de situación financiera?

62. ¿La entidad debe reveló en sus estados financieros, acompañado de un comentario por parte de la gerencia, cualquier importe significativo de sus saldos de efectivo y equivalentes al efectivo que no esté disponible para ser utilizado por ella misma o por el grupo al que pertenece?

NIC 8: POLÍTICAS CONTABLES, CAMBIOS EN LAS ESTIMACIONES CONTABLES Y ERRORES

63. Si la aplicación por primera vez de una NIIF tuvo efecto en el periodo corriente o en alguna anterior, o bien pueda tener efectos en periodos futuros, la entidad reveló:

- El título de la NIIF
- El cambio en la política contable se ha efectuado de acuerdo con su disposición transitoria.
- La naturaleza del cambio en la política contable.
- Una descripción de la disposición transitoria.
- La disposición transitoria que podría tener efectos sobre periodos futuros.
- El importe del ajuste relativo a periodos anteriores presentados, en la medida en que sea practicable.

64. Cuando se tuvo un cambio voluntario en una política contable y tuvo efecto en el periodo corriente o en algún periodo anterior, o bien tendría efecto en ese periodo si no fuera impracticable determinar el importe del ajuste, o bien podría tener efecto sobre periodos futuros, la entidad reveló:

- La naturaleza del cambio en la política contable;
- Las razones por las que la aplicación de la nueva política contable suministra información más fiable y relevante;
- Para el periodo corriente y para cada periodo anterior presentado, en la medida en que sea practicable, el importe del ajuste:

  (i) para cada partida del estado financiero que se vea afectada; y

(ii) para el importe de la ganancia por acción tanto básica como diluida, si la NIC 33 fuera aplicable a la entidad;

- El importe del ajuste relativo a periodos anteriores presentados, en la medida en que sea practicable; y
- Si la aplicación retroactiva fuera impracticable para un periodo anterior en particular, o para periodos anteriores presentados, las circunstancias que conducen a esa situación, junto con una descripción de cómo y desde cuándo se ha aplicado el cambio en la política contable.

65. Si la entidad no ha aplicado una nueva NIIF que habiendo sido emitida todavía no ha entrado en vigor, la entidad reveló:

- La emisión de la una nueva NIIF
- Información relevante, conocida o razonablemente estimada, para evaluar el posible impacto que la aplicación de la nueva NIIF tendrá sobre los estados financieros de la entidad en el periodo en que se aplique por primera vez.

66. ¿Si la entidad realizó un cambio en una estimación que ha producido efectos en el presente periodo corriente, o que se espera vaya a producirlos en periodos futuros, se reveló la naturaleza e importe del cambio que se realizó?

67. ¿La entidad corrigió los errores materiales de periodos anteriores de forma retroactiva?

68. Si se respondió afirmativamente la pregunta 70 ¿Se reexpresó la información comparativa para el periodo o periodos anteriores en los que se originó el error?

69. Si el error ocurrió con anterioridad al periodo más antiguo para el que se presenta información ¿Se reexpresaron los saldos iniciales de activos, pasivos y patrimonio?

70. Si la entidad tuvo errores en periodos anteriores ¿Se reveló?

- La naturaleza del error del periodo anterior
- El importe del ajuste para cada partida del estado financiero que vio afectado
- Si fuera impracticable la reexpresión retroactiva para un periodo anterior en particular, ¿Se reveló las circunstancias que conducen a esa situación, junto con una descripción de cómo y desde cuándo se ha corregido el error?

NIC 10: HECHOS OCURRIDOS DESPUÉS DEL PERIODO SOBRE EL QUE SE INFORMA

71. ¿La entidad ajustó los importes reconocidos en sus estados financieros, para reflejar la incidencia de los hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa que impliquen ajustes?

72. Si, después del periodo sobre el que se informa, una entidad acuerda distribuir dividendos a los poseedores de instrumentos de patrimonio, ¿La entidad reconoció esos dividendos como un pasivo al final del periodo sobre el que se informa?[16]

73. ¿La entidad revelará la fecha en que los estados financieros han sido autorizados para su publicación, así como quién ha dado esta autorización?

74. En el caso de que los propietarios de la entidad u otros tengan poder para modificar los estados financieros tras la publicación, ¿La entidad reveló también este hecho?

75. Si, después del periodo sobre el que se informa, una entidad recibiese información acerca de condiciones que existían al final del periodo sobre el que se informa, ¿La entidad actualizó la información a revelar relacionada con esas en función de la información recibida?

76. Si existen hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa que no implican ajuste pero son materiales ¿La entidad reveló?

- La naturaleza del evento
- Una estimación de sus efectos financieros, o un pronunciamiento sobre la imposibilidad de realizar tal estimación.

CONCLUSIONES

Como resultado del trabajo de investigación, después de realizar el análisis a las normas que se tomaron en la muestra, se pudo llegar a la conclusión que los diversos componentes que deben tener los estados financieros presentados por las organizaciones para garantizar una revelación de calidad, son los mismos que fueron expuestos como respuesta tentativa, como es la relevancia, la suficiencia y la comprensibilidad, y fue a partir de la respuesta a la formulación del problema que se pudo crear un instrumento que permitirá evaluar esa calidad de los estados financieros.

[16] *No se debe reconocer*

Después de lograr crear el instrumento se cumplió con los objetivos específicos planteados, como es la de describir los elementos propios de las revelaciones contenidas en los estados financieros elaborados según las normas locales y bajo NIIF, contrastar las revelaciones contenidas en los estados financieros elaborados bajo normas locales y bajo NIIF, estos dos objetivos evidenciados en el primer capítulo del presente artículo, y por último el instrumento tipo cuestionario que es la herramienta propuesta por el grupo de investigación.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- Andréu, Jaime. (2002). Las técnicas de análisis de contenido: Una revisión actualizada. *Componentes del Análisis de Contenido, 2, 11*.
- Barrientos, M., Sarmiento, D. y De Las Heras, A. (2010). *Normas de Información Financiera NIIF-IFRS* (3ª ed.). Bogotá: Organización Interamericana de Ciencia Económicas.
- Cardona, J. (1986). La revelación contable: Un estudio exploratorio. *Contaduría Universidad de Antioquia, 8*, 77-112.
- Cardona, J. (2001). *Estados Financieros: Una guía para evaluar la presentación y cumplimiento de las normas contables*. Medellín: Centro Interamericano Jurídico Financiero.
- Castaño, Germán. (1999). Teoría de la agencia y sus aplicaciones. *Decisión Administrativa, 1,* 7-12.
- Decreto 1536 del 7 de mayo de 2007. República de Colombia. *Por el cual se modifican los Decretos 2649 y 2650 de 1993.*
- Decreto 1798 del 6 de agosto de 1990. República de Colombia. *Por el cual se dictan normas sobre libros de comercio.*
- Decreto 1851 del 29 de agosto de 2013. República de Colombia. *Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que se clasifican en el literal a) del parágrafo del artículo 1° del Decreto 2784 de 2012 y que hacen parte del Grupo 1.*
- Decreto 2160 del 9 de julio 1986. República de Colombia. *Por el cual se reglamenta la contabilidad mercantil y se expiden las normas de contabilidad generalmente aceptadas*.
- Decreto 2337 del 29 de diciembre de 1995. República de Colombia. *Por el cual se adiciona el Decreto 2649 de 1993.*
- Decreto 2649 del 29 de diciembre de 1993 de la República de Colombia. *Por medio del cual se fijan los principios y normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.*
- Decreto 2706 del 27 de diciembre de 2012. República de Colombia. *Por el cual se reglamenta la ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo de información financiera para microempresas.*
- Decreto 2784 del 28 de diciembre de 2012. República de Colombia. *Por el cual se reglamenta la ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 1.*
- Decreto 410 del 27 de marzo de 1971. República de Colombia. *Código de Comercio.*
- García, O. L. (2009). *Administración Financiera: Fundamentos y Aplicaciones* (4ª ed). Cali: Prensa Moderna.
- García-Meca, E., Martínez, I. (2004). Divulgación voluntaria información empresarial: índices de revelación. *Partida Doble, 157,* 66-77.
- Gallardo, Yolanda; Moreno, Adonay. (1999). Serie Aprender a Investigar (ICFES). *Módulo 3 Recolección de la información, 103-109.*
- Gaytán, Felipe. (2002). Teoría de sistemas, la autoobservación de la sociedad moderna. *Estudios Sociológicos, 60*, 657-676.
- Gómez, Mauricio. (2006). La teoría de los stakeholders y la emisión de información para todos los interesados: ¿discurso o transparencia informativa? *Contaduría Universidad de Antioquia, 49,* 95-102.
- Gorbaneff, Yuri. (2001). Teoría de la agencia y sus aplicaciones en el mercadeo. *INNOVAR, 18,* 37-46.
- International Financial Reporting Standards Foundation. (2011). *Normas Internacionales de Información Financiera*. Londres: Autor.

- Jensen, Michael; Meckling, William. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Finance Economics, 4,* 305-360.
- Ley 1314 del 13 de julio de 2009. República de Colombia. *Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.*
- Ley 222 del 20 de diciembre de 1995. República de Colombia. *Por la cual se modifica el Libro II del Código de Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones.*
- Pimienta, Marisa. (2008). Los stakeholders legitiman a la organización. *Chasqui, 103,* 80-83.
- Tamayo, Alonso. (1999). Conceptualización sobre los sistemas de información. *Decisión Administrativa, 1,* 13-23.

Auditoría Interna de Desempeño del Sistema de Gestión de Calidad de un Centro de Investigación

Lyzbet Parada Parada[1]
Jaén Ancona Castro[2]
Leonardo Favela Lugo[3]

[1]Universidad de Guanajuato - División de Ciencias Económico Administrativo, lyzpp.90@hotmail.com
[2]Universidad de Guanajuato - División de Ciencias Económico Administrativo, jaen.ancona@gmail.com
[3]Universidad de Guanajuato - División de Ciencias Económico-Administrativas, l.favela10@gmail.com

Auditoría Interna de Desempeño del Sistema de Gestión de Calidad de un Centro de Investigación

Resumen

La presente Auditoría es clasificada como mixta, esta metodología se fundamenta en un proceso inductivo (explorar y describir y luego generar perspectivas teóricas). La realización y documentación de la auditoría interna en un centro de investigación, es parte del seguimiento y verificación del desempeño del Sistema de Gestión de la Calidad, en el proceso de gestión de proyectos de investigación con financiamiento externo.

Por otro lado, la recolección de datos no es estandarizada y consiste en obtener perspectivas y puntos de vista de los participantes, y de las interacciones entre individuos y grupos. En este trabajo el auditor levanta cuestiones generales y abiertas en forma escrita y recaba datos los cuales convierte en temas a evaluar.

Para la ejecución de la auditoría primero se realizó un análisis documental para conocer los antecedentes y panorama general del centro de investigación, enseguida se realizaron entrevistas a autoridades y funcionarios para indagar cómo llevan a cabo su gestión de proyectos de investigación con financiamiento externo; se realizó la construcción de un cuestionario estandarizado (Lista de Verificación) para ubicar el grado de conocimiento que el personal administrativo tiene con respecto a la aplicación de controles. Posteriormente con la información obtenida en las entrevistas se ordenaron, analizaron y estudiaron para construir una encuesta cerrada por medio de ítems basados en la norma ISO 9001-2008; para aplicar a personal responsable del proceso de gestión, y a las áreas de contabilidad, y recursos humanos, con el fin de recopilar diferentes perspectivas que se tienen con respecto al objeto de estudio.

La auditoría fue realizada a todos los procesos que se incluyen en el Alcance del SGC. y se llevó a cabo siguiendo el programa específico previamente aprobado. Se examinaron y evaluaron solamente evidencias basadas en documentos, observaciones verificadas, evitando el dar impresiones o emitir conclusiones en base a información no contrastada.

Las observaciones de la auditoría fueron documentadas por parte de los Auditores de forma clara y precisa y soportada en evidencias.

Los integrantes del equipo auditor informaron que solo se habían detectado observaciones y ninguna no conformidad mayor ni menor, esto debido a que el sistema de gestión de

calidad está en proceso de implantación, por lo tanto no fueron localizados hallazgos que generaran una No Conformidad Mayor y/o Menor al proceso auditado.

Se mencionan los hallazgos encontrados como oportunidad de mejora a los procesos auditados, planteando lo necesario para darles solución como acción de corrección o acción preventiva.

Se concluyó que es de vital importancia que los responsables de los procesos atiendan las acciones derivadas de la práctica de auditoría; del cumplimiento de las mismas depende del avance y consolidación del SGC.

Palabras Clave: Verificar, Procesos, Funcionamiento, Efectividad, Mejora

Internal Audit Of Performance Management System Quality Of A Research Center

Abstract

The present audit is classified as mixed, this methodology is based in an inductive process (explore and describe and then generate theorical perspectives) The realitzation and documentation of the internal audit in a research center, its part of the following verification of performance from the quality management system in the research projects managements process with external funding.

On the other side, data recolection is not estadarized and consists on getting perspectives and points of view from the participants and interactions, betweeen individuals and groups. In this work the audit raises general and open issues on written way and broom data that convert in themes to evaluate.

For the ejecution of the audit, fist we made a documental analysis to known background and general issues about research center, after we interviewed authorities and funcionaries to ask about how did they do their research project management with external funding, It was made the construction of a standarized questionary (verification list) to get the grade of knowledge that the administrative personal have respect the control application. After, with the information that we got on the interiew we ordered, analized and studied all data to build a closed interview by items based on the ISO 9001-2008 rule; to apply the management process responsable personal, and to the accountant areas and human resources with the objective to recolect different perspectives about the study object.

The Audit was made on all the process in the SGC. And It was done in following the specific program previously approbed. We examinated and evaluate only evidence based on documents, verificated observations avoiding to gave impression or create conclusions based on unconstrasted information.

The observations of the audit was documentated from part of the auditors clare and exact based on evidence

The team informed that they only had detected observations and any inconformity, major or minor. This because the quality management system is in an implementation process, so it wasnt located facts that could generate an inconformity major and/or minor to the auditated process.

The found are mentionated as a chance to mejorate the auditated process to suggest the necesary to give them a solution as action of correction or preventive action.

We concluded that is vital that the process responsables attend the audit practice derivated actions from the audit, the fulfillment of the same dependens of the advance and consolidation of the SGC.

Keywords: Check, Processes, Performance, Effectiveness, Gets better

Introducción

En la actualidad las instituciones educativas están cada vez más pendientes de la calidad de la educación que brindan, una de las causas es que el mundo globalizado en el que vivimos está yendo cada vez más lejos y a su mayor profundidad en cuanto a temas de investigación y desarrollo. El prestigio de una institución que brinda servicios de calidad es reconocido dentro y fuera de estas.

Las instituciones educativas dedicadas a la investigación, docencia y desarrollo de tecnología han optado por la implementación de un Sistema de Gestión de la Calidad, con la finalidad de que las aportaciones que hagan a la sociedad con sus investigaciones y formación de Recursos Humanos sean integras y de calidad para ser desarrolladas contribuyan al desarrollo del mismo. (Hernández, 2002)

En un Instituto Nacional de Educación retoma de su proyecto institucional "Articulación del trabajo de los Centros de Investigación con su entorno" la implementación de Sistemas de Gestión de la Calidad en sus Centros Interdisciplinarios de Investigación.

Este proyecto institucional comprende dos procedimientos sustantivos, Proceso de Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento Institucional y Proceso de Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento Externo.

Uno de los principales procesos dentro del seguimiento y verificación del desempeño del SGC, es la auditoría interna. El presente proyecto presenta el procedimiento de auditoría interna que corresponde al Proceso de Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento Externo.

El presente informe técnico muestra la planeación, preparación, y realización de la auditoría, de manera documental. Así como el seguimiento a los hallazgos que se obtuvieron en la práctica AI/02/2014 del proceso de gestión de proyectos de investigación con financiamiento externo teniendo como base de referencia la norma ISO 9001-2008, ISO19011:2011, ISO9000:2000

Una de las finalidades es que este documento sirva de guía práctica a personas interesadas en el tema.

Desarrollo Del Proyecto

Metodología

Diseño De La Auditoría

La presente Auditoría es clasificada como mixta de acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2006), esta metodología se fundamenta más en un proceso inductivo (explorar y describir y luego generar perspectivas teóricas). Por otro lado la recolección de datos no es estandarizada y consiste en obtener perspectivas y puntos de vista de los participantes, y de las interacciones entre individuos y grupos. En este trabajo el auditor levanta cuestiones generales y abiertas en forma escrita y recaba datos los cuales convierte en temas. La metodología de esta auditoría se llevó a cabo de la siguiente manera:

Primero; se realizó un análisis documental para conocer los antecedentes y panorama del centro de investigación, su situación actual, su estructura, su forma de gobierno y su financiamiento, así como los referentes de la auditoría AI/01/2014.

Segundo; se realizaron entrevistas a autoridades y funcionarios para indagar cómo llevan a cabo su gestión de proyectos de investigación con financiamiento externo, sus controles internos, el papel que consideran tiene la auditoría interna en la entidad. Se hicieron entrevistas semi-estructuradas a funcionarios de diferentes aéreas que tienen influencia en el manejo de los mecanismos de control en la institución, también a quienes tienen a su cargo departamentos y áreas que son auditables así como sus manuales y procedimientos con el objeto de explorar las diferentes percepciones.

Tercero; se realizó la construcción de un cuestionario estandarizado para ubicar el grado de conocimiento que el personal administrativo tiene con respecto a la aplicación de controles, la auditoría interna y la gestión de proyectos de investigación con financiamiento externo. Posteriormente con la información obtenida en las entrevistas se ordenaron, analizaron y estudiaron para construir un cuestionario o encuesta cerrada por medio de ítems basados en la norma ISO 9001-2008. Para aplicar a personal responsable del proceso de Gestión de proyectos de investigación con financiamiento externo, y a las áreas de contabilidad, y recursos humanos, con el fin de recopilar diferentes perspectivas que se tienen con respecto al objeto de estudio.

Inicio De Actividades Para El Proceso De Implementación Del Sistema De Gestión De Calidad

Con la finalidad de establecer, documentar, implementar y mantener un Sistema de Gestión de la Calidad y mejorar continuamente su eficacia de acuerdo con los requisitos de la Norma ISO 9001:2008, se ha diseñado un PLAN DEL SGC que contempla los aspectos que se detallan a continuación:

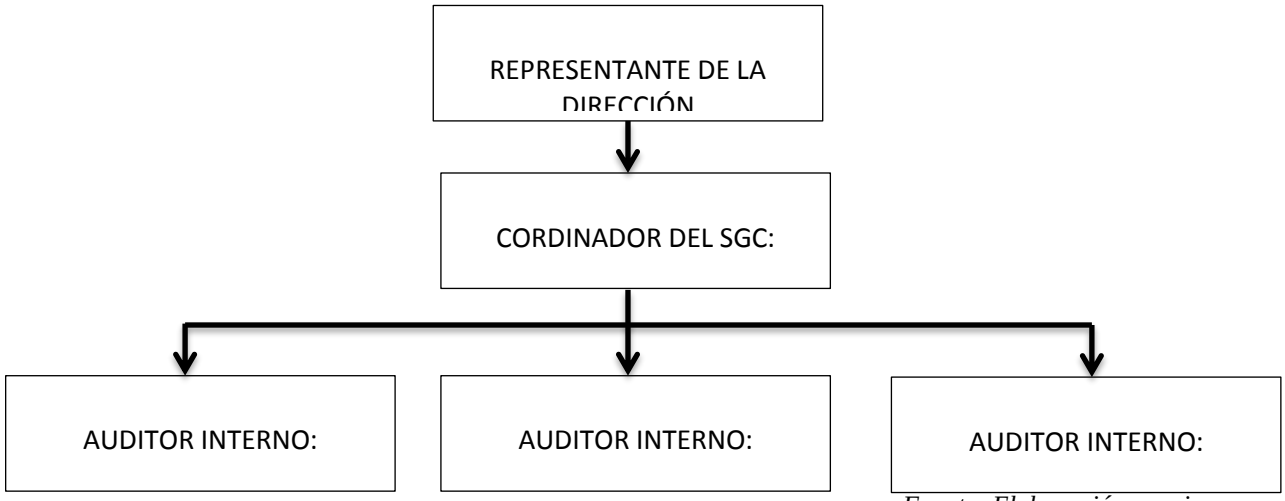
- Nombrar un Comité de Calidad entre todos los colaboradores de las diferentes áreas del Centro de Investigación
- Determinación de los Requisitos del Cliente.
- Trabajar con los procesos identificados y nombrados para el sistema de gestión de la calidad y su aplicación a través de la institución.
- Seguimiento y vinculación de la Política y Objetivos de Calidad. (Ishikawa, 1997)

Determinación Del Equipo Auditor

El Centro de Investigación convocó a una reunión para poder asignar el equipo auditor, quienes son responsables del direccionamiento del Sistema de Gestión de la Calidad. El equipo auditor es formado por:

- **Representante de la Dirección**, es el responsable de establecer la política y objetivos de calidad, llevar a cabo periódicamente las reuniones de revisión por la dirección y dar los recursos necesarios para que el sistema se implemente de una manera eficaz. (Norma ISO 9001-2008)
- **Coordinador del SGC (Coordinador de Calidad):** Es la persona encargada de dar seguimiento a la gestión de Calidad, llevando a cabo la medición y mejora mediante las acciones correctivas y preventivas, también se encarga de dar seguimiento a todos los procesos, como dar direccionamientos para documentar procedimientos de la empresa así como también brindará capacitaciones e inducciones si fuera el caso. (Norma ISO 9001-2008)
- **Auditores Internos (Representantes de Procesos):** Los auditores son las personas con la responsabilidad de dar apoyo al representante de la Dirección y al Coordinador del SGC en las auditorias planificadas. (Norma ISO 9001-2008)

Figura 1: Organigrama Del Sistema De Gestión De Calidad.



Fuente: Elaboración propia.

Capacitación Al Personal Sobre La Norma ISO 9001:2008

Para poder iniciar el proceso de la implementación del Sistema de Gestión de Calidad, los colaboradores del centro de investigación, en todas sus áreas, necesitan entender los

requisitos que se desarrollan en la norma ISO 9001:2008 para poder lograr su objetivo, la eficacia de su cumplimiento.

La capacitación da un mayor entendimiento de la norma y los beneficios y se divide en las siguientes etapas (Hernández, 2001):

Etapa 1: Explicación Macro de la Norma ISO 9001:2008

Para la implementación del Sistema se debe entender de manera Macro la Norma ISO 9001:2008 para la cual se debe explicar desde el punto de partida, los cambios a través de tiempo que se han dado debido a la modernización y requerimientos de las organizaciones y clientes. (Hernández, Fernández y Baptista, 2006)

Etapa 2: Enfoques del Sistema de Gestión de Calidad

En cuanto al enfoque del Sistema, el Instituto nacional designó a un profesional capacitado y con amplio conocimiento en este tema para brindar la capacitación al equipo auditor del Centro de Investigación, explicando los ocho principios en el que la Norma tiene sus bases. (Norma ISO 9001-2008)

- ✓ Principio 1.- Visión Orientación hacia el Consumidor.
- ✓ Principio 2.- El liderazgo.
- ✓ Principio 3.- Involucración de la Gente.
- ✓ Principio 4.- Aproximación a los procesos.
- ✓ Principio 5.- Aproximación a la Gestión.
- ✓ Principio 6.- Mejora Continua.
- ✓ Principio 7.- Toma de Decisiones mediante hechos.
- ✓ Principio 8.- Beneficio mutuo en la relación con los Proveedores.

El Sistema de Gestión de la Calidad explica los requisitos generales (Norma ISO, 9001-2008). El Centro de Investigación, construyó su propio sistema a la medida. Esto contempla definir los requerimientos para el control de la documentación y el control de los registros los cuales serán más o menos complejos en función a los procesos sustantivos de gestión de proyectos de investigación con financiamiento externo del Centro de Investigación.

Figura 2: Sistema De Gestión De Calidad -Mejora Continua-

Fuente: Norma ISO 9001-2008

La Responsabilidad de la Dirección del Centro de Investigación contempla las responsabilidades de asumir el compromiso con la calidad y con la satisfacción del cliente.

La Gestión de los Recursos, se refiere a la necesidad de definir y establecer los recursos tanto económicos como financieros, los recursos de personal, los de infraestructura y de ambiente de trabajo, necesarios para generar productos de acuerdo al estándar de calidad definido por la dirección. (Ivancovich, 2002).

La Realización del Producto es uno de los temas más amplios ya que en él se encuentran los lineamientos para la planificación de la realización del producto, los aspectos comerciales, la ejecución del producto o prestación del servicio, los temas de las adquisiciones, el tratamiento del diseño y desarrollo, el manejo del control sobre los dispositivos de seguimiento y medición que utilice el Centro de Investigación para medir y alcanzar las especificaciones del producto o servicio ofrecido. (Hernández, 2001)

Finaliza la normativa con una propuesta sobre la medición, análisis y mejora del sistema de gestión que se construya, aquí se detallan los lineamientos para medir la satisfacción de clientes, para organizar el subsistema de auditoria, y la aplicación de los métodos de control para seguimiento de los procesos que permitan demostrar la capacidad para alcanzar los resultados planificados. En este requisito encontramos los elementos de verificación (inspección), el manejo de los productos no conformes y las acciones correctivas y preventivas que deben desarrollarse. En este contexto la mejora del SGC se hace un imperativo, como motor para lograr mejores estándar de productos o de servicios. (Deming, 2007).

Capacitación De Auditores Internos

Para poder dar el seguimiento a la implementación del Sistema de Gestión de Calidad, el Centro de Investigación, realizó la capacitación para los auditores internos que fueron seleccionados de todos las áreas que conforma el Centro de Investigación.

Taller De Fundamentos Y Terminología Aplicables ISO 9000 E ISO 19011.

Se planificó un taller de capacitación para los auditores internos en donde se explicó los fundamentos y Terminologías de la Norma ISO 9000 en donde se explicó que esta norma integra el vocabulario revisado de la ISO 19011:2002, y los conceptos desarrollados en la norma ISO 9001:2008.

Dado que las normas de sistemas de gestión de la calidad han sido simplificadas, fue necesario proporcionar a los auditores internos del Centro de Investigación una introducción a los fundamentos en los que se sustentan la nueva estructura y contenidos de las normas. Todo esto fue necesario para que ellos tengan una mejor comprensión de los términos y definiciones aplicables a las normas, en especial a la norma ISO 9001:2008.

La Norma ISO 9000, juega un papel fundamental para la comprensión y utilización de las otras tres normas, proporcionando los fundamentos de las mismas y un punto de referencia para comprender la terminología.(Hernández, 2001)

En el taller se analizó las normas, en la que se evidenció que se ha basado en los ocho principios de Gestión de la Calidad (establecidos en las Normas ISO 9000 y 9004) y se ha armonizado con otras iniciativas como pueden ser las bases para los Premios Nacionales de Calidad o de los programas de Gestión Total de la Calidad.

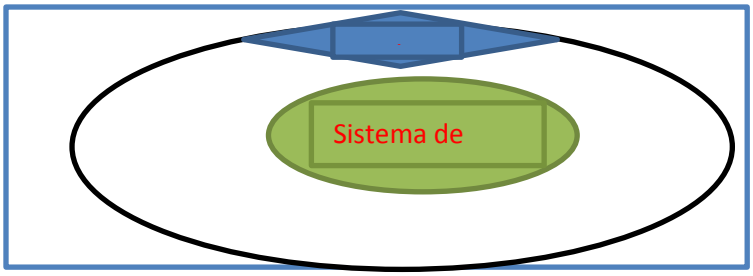
- La aparición de las normas de Sistemas de Gestión Ambiental ISO 14000 y la necesidad de compatibilidad con las normas ISO 9000.
- La necesidad de integrar mejor las numerosas normas de la familia ISO 9000 para dar lugar a un conjunto de normas que generaran más valor.
- La comprensión de que solo era necesario elaborar una norma ISO 9001 y que las normas ISO 9002 e ISO 9003 podían retirarse, indicando a cambio las exclusiones permitidas.
- La necesidad de una mejor coherencia entre las normas ISO 9001 e ISO 9004, las que debían poseer una estructura común para ser utilizadas en paralelo, como un "conjunto coherente".

- Darles un enfoque basado en los procesos organizacionales, la satisfacción del cliente y la mejora continua (estos aspectos son considerados el mayor beneficio de las nuevas normas).
- Reelaborar y reordenar varios requisitos con el fin de mejorarlos y simplificar su auditoría.
- Utilizar un lenguaje sencillo y claro para hacerlas más comprensibles.

Se realizó también la capacitación de la Norma ISO 19011 que es la que proporciona las directrices para las Auditorias de la Gestión de Calidad sobre los fundamentos de la auditoría, la gestión de los programas de auditoría, la realización de las auditorías de los sistemas de gestión de la calidad y de gestión medioambiental, así como la calificación para los auditores de los sistemas de gestión de la calidad y de gestión medioambiental.

La norma ISO 19011 está pensada para los auditores y las organizaciones que necesitan realizar auditorías internas y externas de los sistemas de gestión de la calidad y de gestión medioambiental. Entre otros posibles usuarios se pueden incluir las organizaciones involucradas en la certificación y formación de auditores, entidades de acreditación, y organismos de normalización en el área de la evaluación de la conformidad. (Hernández; Fernández y Baptista, 2006).

Figura 3: Norma ISO 19011 Directrices Para Auditoria De Calidad



Fuente: Norma ISO 19011-2011 Directrices Para Auditoria De Calidad

La norma apoya a todas aquellas organizaciones que implementen sistemas de gestión tanto de la calidad como ambientales (ya sea separadamente o integrados) y en consecuencia deseen conducir auditorías conjuntas y combinadas de los sistemas de gestión, o seguir idéntica orientación para las auditorías separadas de los sistemas de gestión. (Hernández, 2002)

Además de estas auditorías, el usuario puede considerar extender o adaptar la orientación proporcionada para aplicarla a otros tipos de auditorías, incluidos otros sistemas de gestión. Adicionalmente, cualquier otro individuo u organización con interés en dar seguimiento al cumplimiento de requisitos, tales como especificaciones de producto o leyes y regulaciones obligatorias, pueden encontrar útiles las directrices proporcionadas en esta norma.

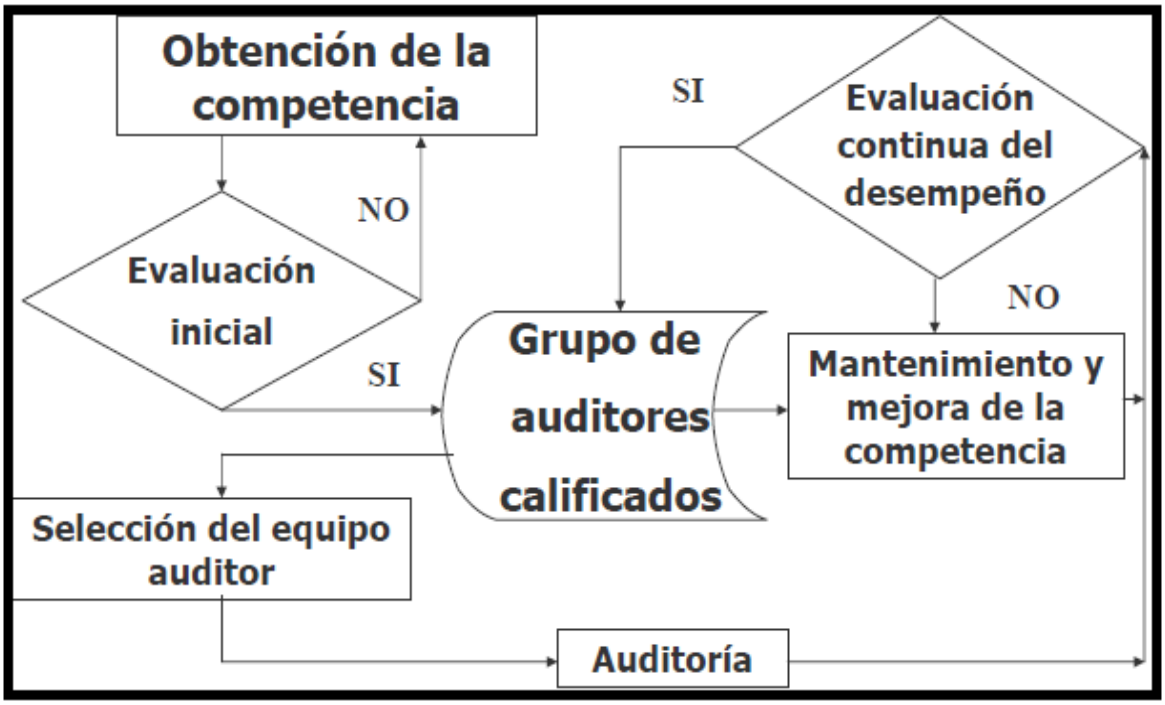
Las auditorías conjuntas y combinadas de los sistemas de gestión de acuerdo a la norma ISO 19011, tienen ahora el potencial de proporcionar mejor retroalimentación del proceso de auditoría sobre el desempeño total del sistema de gestión, junto con un ahorro potencial del tiempo y costos asociados a las actividades de auditoría interna y externa. (Hernández, 2002).

Competencia De Auditores.

Las auditorías se realizan generalmente para conseguir uno o varios de los objetivos siguientes:

- Determinar la conformidad o no conformidad de los elementos del sistema de la calidad con los requisitos especificados.
- Determinar la eficacia del sistema de la calidad implantado para alcanzar los objetivos de la calidad especificados.
- Proporcionar al auditado la oportunidad de mejorar su sistema de la calidad.
- Cumplir con los requisitos reglamentarios.
- Permitir la inscripción del sistema de la calidad del organismo auditado.

Figura 4: Valuación Del Auditor



Fuente: Competencias De Los Auditores, Deming, 1996.

A continuación se definen algunos de los atributos:

Atributos Personales Mínimos

- **Conducta ética del Auditor** - Base del profesionalismo. (confianza, integridad, discreción y confidencialidad).
- **Presentación Imparcial** - informe veraz, exactitud de hallazgos, conclusiones importantes, inclusión de opiniones divergentes no resueltas.
- **Debido cuidado profesional** – Aplicación de diligencia y juicio (incluso sólo auditar procesos en los que se posea la competencia necesaria).

Atributos Complementarios Deseables

- **Independencia** - De actividad auditada, de sesgo y de conflicto de intereses (objetividad, hallazgos y conclusiones basados en evidencias).
- **Evidencia** - Conclusiones fiables y reproducibles (evidencia verificable, muestreo apropiado da confianza en conclusiones).

Conocimientos Y Habilidades

- **Auditorias**.- Principios, procedimientos y técnicas.
- **Conocimiento de la Norma**.- documentos del sistema de gestión.
- **Conocimientos de Proceso**.- Métodos y técnicas relativas a la calidad (terminología, principios, herramientas y su aplicación). Procesos y productos (terminología específica, características técnicas y prácticas específicas del sector).

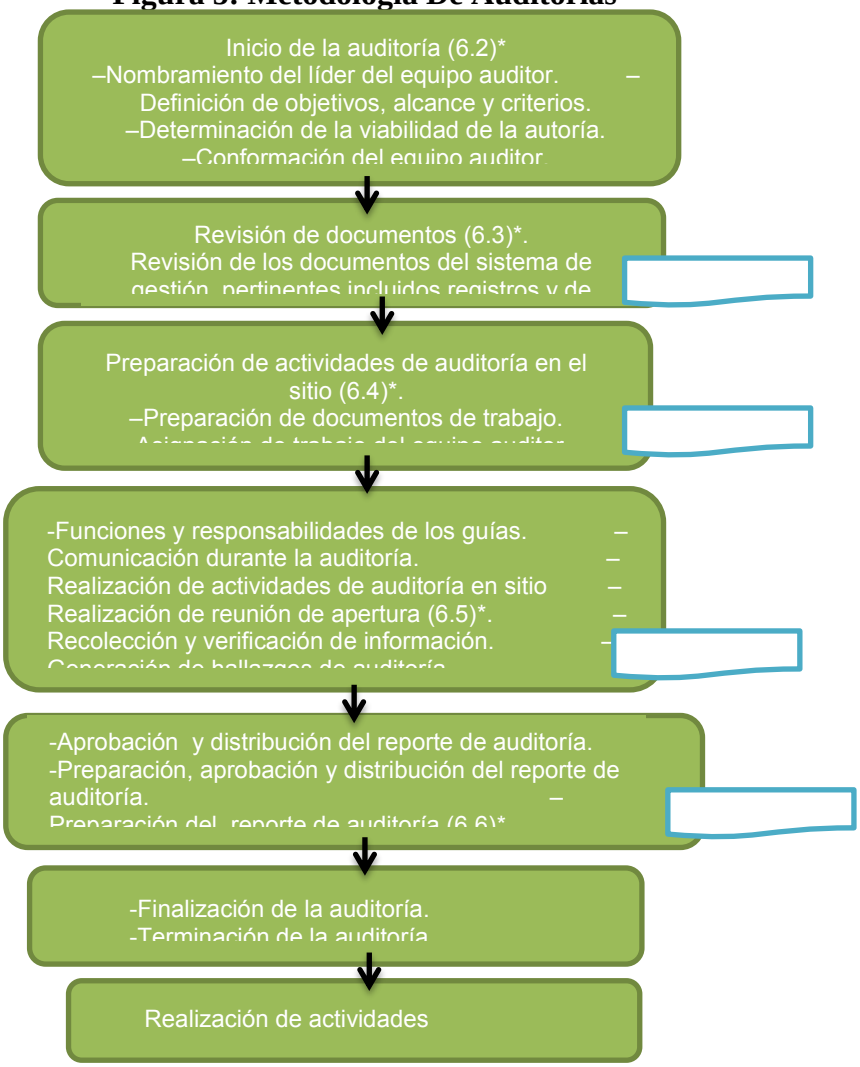
Los auditores, por un aumento significativo de sus conocimientos, versatilidad y flexibilidad para entender, adaptar y emitir juicios ante una multitud de técnicas y recursos diferentes necesarios, tienen la capacidad para cumplir todos objetivos tácticos.

Estos atributos de las competencias están cuantificados para la evaluación de los auditores en el procedimiento Auditorias Interna. Evaluación del desempeño del auditor interno. (Deming, 2007).

Metodología De Auditorias.

La metodología de Auditoria en el Centro de Investigación fue la descrita en el procedimiento de Auditorías Internas en cual se toman en cuentan los siguientes puntos como se muestra en la siguiente figura.

Figura 5: Metodología De Auditorias



1. El inicio de l *Fuente: "Norma ISO 19011. Directrices para la Auditoria de Sistema de Gestión de Calidad"*

*Las etapas señaladas en la figura 5 (6.2, 6.3, 6.4, 6.5, 6.6, 6.7, 6.8) hacen referencia a las actividades típicas de auditoría de sistema de gestión de calidad presentes en la norma ISO 19011.

2. Preparación de las actividades de auditoría en sitio: Incluye la elaboración del plan de auditoría por parte del Coordinador del Sistema de Gestión de Calidad, la asignación del trabajo a los auditores y la preparación de documentos de trabajo, como por ejemplo las "listas de verificación.

3. Auditoría en sitio: Se refiere al trabajo que se realiza en la instalación del Centro de Investigación

4. Preparación, revisión y distribución del informe.

5. Conclusión de la auditoría: La auditoría concluye formalmente con la recepción del informe por parte del Director del Centro de Investigación.

6. Seguimiento de auditoría: El seguimiento de las acciones para corregir las no conformidades de la auditoría es un trabajo que corresponde a los auditores de los procesos.

(Norma ISO 19011)

Programa De Auditorías Internas

Para iniciar el ciclo de las auditorias, la coordinadora de Calidad propone al representante de la Dirección un programa de Auditoras Internas para poder evaluar el cumplimiento de los Requisitos de la Norma ISO 9001:2008. Este programa se lo planificó de acuerdo a las fechas tentativas para la auditoria de certificación.

En el programa Anual de Auditorias aprobado se establecieron las fechas del plan de auditorías internas.

En base a este programa de auditorías internas, que para la institución en estudio, en total se elaboraron dos ya que para poder presentarse a una auditoria de certificación, la empresa debe por lo menos haber desarrollado una auditoria interna.

En dichos programas se establecieron los objetivos de las Auditorías internas, el alcance y los criterios empleados para las mismas.

Selección De Equipo Auditor Y Auditor Líder

Selección de Equipo Auditor

Para realizar la selección del Equipo Auditor, el representante de la Dirección designó a cuatro colaboradores de las diferentes áreas del Centro de Investigación.

Las personas designadas fueron evaluadas mediante un Taller de auditoría interna, en donde se realizaron ejercicios enfocados a Auditores y Auditados. Este seminario fue dictado por un asesor externo al Centro de Investigación, el cual mediante criterios definidos según la Norma ISO 19011, estableció parámetros para poder elegir a los Auditores Internos de la Institución.

Selección de Auditor Líder

En la primera auditoria Interna realizada en el Centro de Investigación, el Auditor Líder fue designado por el asesor externo para que pueda dar las pautas necesarias para poder presidir una auditoria.

Confirmación Del Alcance Y Objetivos De Auditoria Al Centro De Investigación

Una vez definido el plan se comunicó a todas las áreas del Centro de Investigación el cronograma de auditorías y se confirmó el alcance que tuvo la primera auditoria, que se detalla a continuación:

Auditoría	No. 1
Alcance:	Todo el Sistema de Gestión de Calidad
Objetivo:	Verificar la implementación del SGC
	Verificar el cumplimiento de leyes y reglamentos
Criterio de Auditoría:	Verificar cumplimiento de Política y
	Objetivos de Calidad
	Manual de SGC y demás documentos del SGC, y norma ISO 9001:2008.
Auditoría	No. 2
Alcance:	Todo el Sistema de Gestión de Calidad.
Objetivo:	Verificar la implementación del SGC
	Verificar el cumplimiento de leyes y Reglamentos

	Verificar cumplimiento de Política y Objetivos de Calidad
	Verificar la toma de acciones correctivas/preventivas de la primera auditoría.
	Verificar el avance del Proceso de Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento Externo
Criterio de Auditoría:	Manual de SGC y demás documentos del SGC, y norma ISO 9001:2008. Informe de Primera Auditoría

Apoyo Documental

Lista de Verificación

Para la segunda auditoría interna, los auditores desarrollaron las listas de verificaciones partiendo de los requisitos de la Norma ISO 9001-2008, Manual de Calidad, Política y Objetivos de Calidad del Centro de Investigación.

Para realizar las listas de verificación del proceso de Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento Externo, los auditores internos formularon preguntas acerca del proceso y su incidencia en los requisitos especificados en la Norma. Luego de formuladas las preguntas, las listas fueron entregadas a la Coordinadora de Calidad para su última verificación.

Este registro sirvió como guía para los Auditores Internos, para que puedan realizar de una mejor manera la evaluación al proceso y para que no existan desviaciones en lo que se quiere evidenciar. El formato de las listas de verificaciones empleadas en la Segunda Auditoría se muestra en el Anexo 1.

Instructivos

El apoyo documental de los Auditores Internos fue para la realización de la segunda auditorías, los instructivos del SGC., ya que con ellos se pudieron verificar las actividades realizadas en el proceso 02 auditado y se pudieron revisar los soportes del procedimiento.

Reunión De Apertura

En esta reunión, que tuvo una duración de una hora, el Auditor Líder confirmó el alcance de la Auditoria, los criterios de Clasificación de los Hallazgos y las líneas de Comunicación Auditor-Organización.

Además se realizó la presentación del equipo auditor, se aclaró se acordó cualquier duda sobre la programación de la auditoría, se revisaron de manera rápida los materiales necesarios y procedimiento con que se siguió la auditoría.

Auditoria

La Segunda Auditoria se realizó los días 7, 8 y 9 de Octubre del 2014. Para esta auditoria se contó con el grupo auditor designado desde la primera auditoría realizada en el Centro de Investigación quienes dieron el seguimiento hasta la culminación de la misma.

La auditoría fue realizada a todos los procesos que se incluyen en el Alcance del SGC., que se dividen en dos procesos con la aclaración de que el presente informe se le da exclusividad al seguimiento del proceso 02 Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento externo.

La auditoría se llevó a cabo siguiendo el programa específico previamente aprobado. Se examinaron y evaluaron solamente evidencias basadas en documentos, observaciones verificadas, evitando el dar impresiones o emitir conclusiones en base a informaciones no contrastadas.

Las observaciones de la auditoría fueron documentadas por parte de los Auditores de forma clara y precisa y soportada en evidencias.

Además correspondió al auditado indicar los caminos o los medios para corregir no observaciones detectadas. En una reunión de enlace que se mantuvo a la mitad de la Auditoria, el equipo auditor fijó cuales fueron las observaciones detectadas.

Registro Observaciones Detectadas

Al finalizar la segunda auditoría, y antes del informe, el equipo auditor se reunió con el representante de la dirección, comité de calidad y los responsables de las áreas auditadas, a

fin de presentar las observaciones realizadas y asegurar que son entendidas por la institución del Centro de Investigación

También en esta reunión los integrantes del equipo auditor informó a todos los presentes que solo se habían detectado observaciones y ninguna no conformidad mayor ni menor, esto debido a que el sistema de gestión de calidad está en proceso de implantación, por lo tanto no fueron localizados hallazgos que generaran una No Conformidad Mayor y/o Menor al proceso auditado.

A petición de los presentes en la reunión, y con carácter voluntario los auditores hicieron recomendaciones para la mejora del sistema de la calidad.

Reporte De Auditor

Para la segunda auditoria se evidenciaron 28 observaciones. Para esta auditoria también se levantó un registro de Control de Acciones Correctivas, y se realizó el seguimiento de acciones propuestas eficaces para el cierre de las solicitudes respectivas.

Se pudo destacar entre los puntos positivos encontrados en el proceso 02:

- Una de las fortalezas sustantivas, es el conocimiento que sobre el proceso tienen las personas involucradas en el mismo. Esto permitirá cumplir con las acciones recomendadas, encaminada hacía la implantación del SGC.

La documentación revisada permite identificar que la implantación del Sistema de Gestión de la Calidad del CIIDIR, tiene solidos avances, por lo que se ha procedido a realizar observaciones y se han replanteado algunas actividades en cada uno de los procesos correspondientes, con la finalidad de consolidar la implantación mencionada.

La atención de las observaciones y actividades asignadas por el equipo auditor, así como el involucramiento activo de los miembros del comité de calidad, permitirá que el proceso sustantivo de: Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento Externo, fortalezca su gestión, así como también permita alcanzar la calidad en la operación del mismo, encaminada al logro de la implantación del SGC.

Reunión De Cierre

En esta reunión se realizó el análisis de la auditoria y se reportaron las novedades más relevantes de la misma al representante de la Dirección quien estuvo presente.

En esta reunión se detallaron de manera breve las observaciones evidenciadas en los procesos, así como también se reportó los procesos que cumplieron con todos los requisitos normativos necesarios.

Informe De Auditoria

El informe de la auditoría reflejó el resultado de la auditoría. En el mismo se mencionan los siguientes aspectos:

- Objeto y alcance que tuvieron las auditorías.
- Miembros del equipo auditor.
- Documentación de referencia.
- Resumen de la Auditoría
- Fortalezas
- Oportunidades de mejora
- Recomendaciones

Verificación De Acciones Correctivas Y Preventivas

La responsabilidad del equipo auditor fue identificar las observaciones.

Luego de ello a los responsables de procesos auditados les correspondió tomar las acciones correctivas necesarias para corregir o eliminar las causas de las observaciones detectadas en la auditoría.

El auditor y el auditado acordaron un plazo para la finalización de las acciones correctivas de seguimiento relacionadas, previa consulta con el Coordinador del SGC., quien realizó también las actividades de seguimiento de estas acciones. Considerando el 26 de noviembre de 2014, como fecha límite para cubrir las acciones identificadas.

Conclusiones

Una vez culminada esta etapa de seguimiento y verificación del desempeño del SGC en el proceso de gestión de proyectos de Investigación con Financiamiento Externo del Centro de Investigación, específicamente en el proceso de Auditoría Interna, se concluye que a través de la documentación revisada en la auditoria interna AI/02/2014, se identifica que la implementación del sistema de Gestión de la Calidad del Centro de Investigación, tiene solidos avances, sin embargo es necesario ocuparse de algunas acciones sustantivas que permitan consolidar la implementación del SGC (Ver anexo 3). Para ello, se ha procedido a realizar observaciones y replanteado algunas actividades en cada uno de los procesos correspondientes.

La atención de las observaciones y actividades asignadas por el equipo auditor, así como el involucramiento activo de los miembros del comité de calidad, permitirá que el proceso sustantivo de Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento Externo, fortalezca su gestión, así como también permita alcanzar la calidad en la operación del mismo, encaminada al logro de la implementación del SGC.

Una de las fortalezas sustantivas, es el conocimiento que sobre el proceso tiene el personal involucrado en las diferentes actividades del mismo. Sin embargo, es necesaria la sensibilización de los participantes y responsable del proceso, a utilizar la documentación generada durante el proceso de implementación del SGC, para contribuir de manera eficiente en la implementación correspondiente.

Se mencionan los hallazgos encontrados como oportunidad de mejora a los procesos auditados, planteando lo necesario para darles solución como acción de corrección o acción preventiva.

Es de vital importancia que los responsables de los procesos atiendan las acciones derivadas de la práctica de auditoría, del cumplimiento de las mismas depende del avance y consolidación del SGC. Se hace un exhorto a los miembros del comité de la Calidad para que el cumplimiento de sus funciones se vea reflejado en el alcance de las acciones derivadas.

Es de vital importancia proporcionar formación, capacitación y actualización al personal que participa en los procesos de Gestión de Proyectos de Investigación con Financiamiento Externo, con el propósito de la mejora continua. Se recomienda fortalecer la interacción entre departamentos, subdirecciones, unidades y coordinaciones, para que la información y trabajos relacionados sean fluidos y eficientes.

Finalmente se recomienda continuar con el seguimiento y verificación de la implantación del SGC en sus dos procesos sustantivos.

Referencias Bibliográficas

Auditoría Superior de la Federación. 2008

Deming, W. E. (2007). *Calidad, productividad y Competitividad: la salida de la crisis.* Madrid: Ediciones Díaz de Santos.

Guía de Interpretación de la Norma ISO 9001 para la educación.

Hernández; Fernández y Baptista (2006). *Clasificación de Auditorías.* México:Thomson.

Hernández, M. (2001) *Curso de calidad. Tesis.* Universidad de Elche. España.

Ishikawa, K. (1997) *Control Total de Calidad.* Bogotá: Norma.

Ivancovich, J. M. (2002) *Gestión, Calidad y Competitividad.* España: Ediciones Granica

ISO 9001-2008ISO 19011-2011

ISO 9000-2000

ISO Comité Técnico. ISO/TC 176/N613. Selección y Uso de la Tercera Edición de las Normas ISO 9000., Noviembre 2008.

Proyecto Educativo, *Lideres Siglo XXI*, Estado de México 2008.

Las Relaciones Comerciales y la Gestión del Impuesto Sobre la Renta en México. Un Desafío

Ma. Rosa López Mejía[1]
Alicia Gómez Martínez[2]
Julio Aguilar Pliego[3]

[1]Benemérita Universidad autónoma de Puebla - Contaduría Pública, mariarosalm@yahoo.com,mx
[2]Benemérita Universidad Autónoma de Puebla - Contaduría, agfludisa@hotmail.com-mx
[3]Benemérita Universidad Autónoma de Puebla - Contaduría Pública, jaguilar@gmail.com.

Las Relaciones Comerciales y la Gestión del Impuesto Sobre la Renta en México. Un Desafío

Resumen

La globalización, implica una fuerte competencia empresarial en donde los países buscan incursionar a nuevos mercados. México requiere un sistema fiscal integral, que tome en cuenta aspectos de desarrollo económico al interior y al exterior del país. Los tratados comerciales son una herramienta que busca ventajas reflejadas en beneficios arancelarios. Este trabajo, tiene como propósito analizar el intercambio comercial que tiene México con Canadá, Brasil y Colombia que son países con los cuales tiene firmados tratados comerciales; así mismo se puntualiza sobre la forma en que tributan el Impuesto Sobre la Renta de las personas morales en dichos países, examinando las tasas de tributación así como los factores de desarrollo económico que son para México un desafío en su sistema tributario. Se trata de un estudio exploratorio, descriptivo basado en revisión documental. Los resultados muestran que para establecer las tasas del Impuesto sobre la Renta es importante reconsiderar el desarrollo económico regional. Estableciendo un sistema en el que el aspecto jurídico, y los procedimientos de aplicación y cumplimiento de obligaciones fiscales estén acordes al desarrollo económico, social y cultural de cada región México, en virtud de que aún existen zonas marginadas.

Palabras Clave: Tratados comerciales; Impuesto Sobre la Renta, Sistema Fiscal Integral

Abstract

Globalization implies a strong business competition where countries seek to penetrate new markets. Mexico requires a comprehensive tax system that takes into account aspects of economic development within the country and abroad. Trade agreements are a tool that seeks benefits reflected in tariff benefits. This work aims to analyze the trade that Mexico has with Canada, Brazil and Colombia are countries with which it has signed trade agreements; Likewise it is pointed on how taxed the income tax of legal persons in those countries, examining tax rates and factors of economic development that are a challenge for Mexico in its tax system. This is an exploratory, descriptive study based on literature review. The results show that to set rates of income tax is important to reconsider the regional economic development. Establishing a system in which the legal aspect, and

procedures for implementation and enforcement of tax obligations are commensurate with the economic, social and cultural development of each region Mexico, under which there are still marginalized areas.

Keywords: Trade agreements, Income Tax. Tax System Integral

Introducción

Para que un país estructure un sistema fiscal integral, es importante considerar su situación socioeconómica. Buscando que los procedimientos y aspectos legales que lo sustentan, repercutan en la reactivación de la economía a través empresas más competitivas que generen empleos. Además, de tomar en cuenta otros aspectos como: eficiencia, eficacia y transparencia en el manejo de los recursos por parte de quienes los administran. Establecer una reforma fiscal holística, implica buscar que los procesos de gestión relativos al manejo de los ingresos del gobierno federal estén orientados a la eficiencia del sistema tributario (Werner y Ursúa, 2005).

En los últimos años, en cuestiones de tributación, la tecnología de la información induce a transformaciones significativas en las formas de operar procesos e información. Situación, que brinda grandes oportunidades para innovar y como bien señala Cosulich (2012) representa grandes retos que afectan el diseño de los sistemas tributarios nacionales**.** Puesto que implica intercambio de capitales, inversiones, consumidores y trabajadores nacionales y extranjeros. Así mismo requiere de un análisis social y económico profundo.

Aunado a lo anterior, el sector empresarial que aporta una parte importante de los recursos recaudados por el gobierno, se ha visto afectada por un proceso de cambio en la forma de hacer negocios. La globalización ha generado una fuerte competencia en los mercados a nivel mundial.

Por otra parte, considerando que las empresas son el motor para generar empleos, y muchos países para potenciar su desarrollo han creado espacios económicos adecuados para

intercambiar productos que se negocian entre ellos, muchas veces realizando concesiones tales como preferencias arancelarias.

En este contexto, los países en su afán de facilitar los intercambios de bienes y servicios han optado por tener acuerdos a través de los tratados comerciales, tales como: el Tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN) celebrado entre países como Canadá Estados y Unidos y México que se creó con el fin de tener un área libre de comercio para intercambio de bienes, servicios e inversión entre los países antes señalados Gómez (2006). Así como otros acuerdos de esa índole con países de América Latina y Europa.

Considerando los nuevos escenarios, este trabajo tiene como propósito analizar el intercambio comercial que tiene México con Canadá, Brasil y Colombia que son países con los cuales tiene firmados tratados comerciales; así mismo se puntualiza sobre la forma en que tributan el Impuesto Sobre la Renta de las personas morales en dichos países, examinando las tasas de tributación así como los factores que son para México un desafío en su sistema tributario[17].

Lo anterior, con el de reflexionar sobre el desafío de establecer un sistema fiscal integral que consideré aspectos que prevalecen en los sistemas tributarios específicamente del Impuesto Sobre la Renta (ISR) de algunos de los países con los cuales mantiene relaciones comerciales.

Para lograr lo antes señalado, en primer lugar se hace un estudio exploratorio sobre los tratados comerciales e intercambios comerciales que tiene México con países como Canadá , Brasil y Colombia ; en segundo lugar se describe brevemente los antecedentes del Impuesto Sobre la Renta en el mundo, la forma en que se tributa en los países antes señalados haciendo énfasis en México. En tercer lugar se presenta la metodología, posteriormente se muestra el análisis de los resultados y las conclusiones.

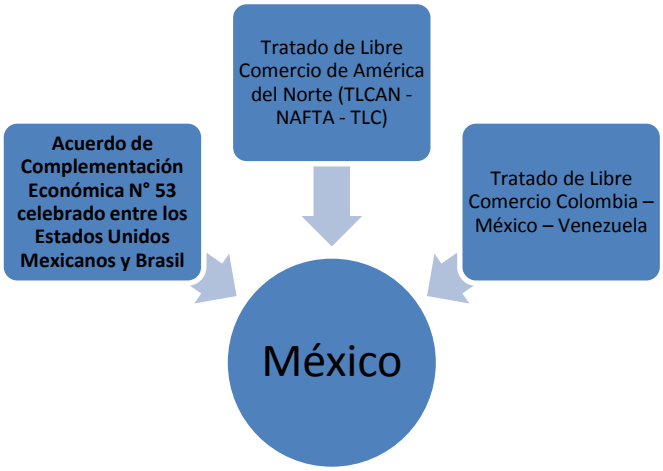
Estudio teóricos previos

Tratados comerciales

Este trabajo, comprende una breve referencia de los tratados comerciales que tiene México con Canadá Brasil y Colombia resaltando los objetivos por los cuales se realizan y principalmente buscando su repercusión en materia fiscal.

Entre los tratados comerciales que México tiene firmados con Canadá, Brasil y Colombia se pueden apreciar los siguientes (ver figura 1):

Figura 1 tratados comerciales



Fuente: Elaboración propia con base en Vlex, (2014)

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Respecto al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), esté fue firmado en diciembre de 1992 por México, Canadá y Estados Unidos de Norteamérica (TLCAN) y entró en vigor el 1º. De enero de 1994, en el destacan los siguientes puntos [18] :

[18] Arámbura y Corona, E (2008) Tratados comerciales de México. Recuperado el 14 de enero 2015 en: http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-05-08.pdf

Su objetivo es la formación de una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas para el intercambio comercial, que permitan el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.

Para lograrlo los objetivos específicos, básicamente se orientan a: eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal. Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias; establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios; reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales; fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo; coadyuvar a la creación de empleos.

En cuanto al comercio de bienes destaca la búsqueda de certidumbre, transferencia y acceso preferencial por las ventajas geográficas; acceso permanente y seguro en exportaciones mediante la disminución total pero paulatina de aranceles y barreras no arancelarias, así como mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias; Tratamiento preferencial a bienes originarios de la región con tendencia a promover la competitividad y protección de la industria nacional. Eliminación de cuotas para venta de productos mexicanos; Seguridad jurídica para alentar la innovación tecnológica y propiciar el desarrollo de proyectos competitivos y la coordinación mejorada de los procesos productivos, distribución y venta de bienes y servicios en la región.

Sin embargo, en el trabajo de Witker y Díaz, (2011 pp.166) se señala que este tratado ha causado perjuicios en sectores como la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) y productos agrícolas. Señalan además que no todo está perdido que se “tienen instrumentos jurídicos suficientes para defender a los productores nacionales afectados por importaciones subsidiadas y desleales de origen extranjero”.

Tratado de México con Brasil [19]

El 31 diciembre de 2002, se oficializa el acuerdo de complementación económica No. 53 que fue suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil. En él se establecen normas y disciplinas que buscan impulsar el desarrollo y la diversificación del comercio, para intensificar la complementación económica de los países de ahí que los puntos fundamentales son:

a) establecer normas y disciplinas para las relaciones económicas y comerciales entre las Partes, en el marco del Tratado Montevideo de 1980.

b) impulsar el desarrollo y la diversificación de las corrientes de comercio, con el objetivo de intensificar la complementación económica;

c) estimular los flujos de inversión, para procurar promover un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de las Partes; y

d) incentivar la participación de los sectores privados de las Partes.

Tratado de Libre Comercio México, Colombia y Venezuela (G·3)[8]

Este tratado[20] tiene como propósito: crear un espacio libre de restricciones, prevaleciendo el libre flujo de mercancías, la libre competencia, normas técnicas, calidad de los productos y el crecimiento económico continuo, además de ampliar los vínculos comercial y económico entre los países signatarios.

Destacando dentro del tratado de intercambio comercial, la prohibición de elevar o adoptar nuevos aranceles; eliminación inmediata de aranceles a más de 40% de las exportaciones a Colombia. Desgravación gradual, quedando libre de arancel todo el universo de productos, a partir del 10 de julio de 2004. Aceleración de desgravación arancelaria de productos como: plomo refinado, aleaciones de plomo, aleaciones de zinc, partes de máquinas para lavar ropa, óxido de magnesio, magnesia electro fundida y sulfato

[19] SE (2015) Recuperado el 15 de enero 2015 en http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/tlcs/tlcs_americalatina/2002-12-31_ACE53_Mexico-Brasil.pdf

[20] Arámbura, A y Corona , E (2008) Tratados comerciales de México. Recuperado el 14 de enero 2015 en: http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-05-08.pdf

de sodio, acordada entre México y Venezuela desde 1997. Como se puede observar este tratado. También considera la disminución arancelaria buscando la cooperación bilateral, regional y multilateral en la expansión y diversificación comercial.

Intercambio comercial

La globalización, se caracteriza por un intercambio comercial con una fuerte competencia en los mercados, en donde los tratados comerciales pueden ser muy útiles por las ventajas que se pueden dar, tanto para las importaciones como para las exportaciones.

Considerando, que entre los principales socios comerciales de México se encuentran:, Canadá, Brasil y Colombia.[21] A continuación, con datos de la Secretaría de Economía con antecedentes oficiales de BANXICO, se puede observar en el cuadro No.1 el comportamiento de las Exportaciones e Importaciones a 2014 de México con los países antes mencionados:

Cuadro No.1 Comportamiento de Exportaciones e Importaciones en 2014

País	Exportaciones		Importaciones		Comercio total		Balanza Comercial	
	Año previo a entrada en vigor *	2014	Año previo a entrada en vigor*	2014	Año previo a entrada en vigor *	2014	Año previo a entrada en vigor *	2014
Canadá	1,568.7	10,714.20	1,175.3	10,044..9	2,744.0	20,759	393.3	669.2
Colombia	306.0	4,733.9	121.0	934.5	427.0	5,668.4	185.0	3,799.4
Brasil **	292.2	4,739.6	1200.8	4,473.0	1493	9213.0	-908.6	266.6

Fuente: SE (2015)[22]
Valores en millones de dólares
*Tratado

Como se puede ver, el intercambio comercial de México con estos países, tanto en importaciones como exportaciones ha ido en considerable aumento los últimos años. Por otra parte, analizando aspectos relativos básicamente al origen de esa relación comercial, es decir si provienen de actividades Petroleras o no Petroleras. El cuadro No. 2 muestra las derivadas de actividades petroleras y el cuadro No.3 las relativas a las no petroleras:

[21] PROMEXICO (2015) http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/fortalezas-de-los-productos-mexicanos-en-el-extranjero.html
[22] SE (2015) recuperado el 10 de septiembre de 2015 en: http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria

Cuadro No. 2 Importaciones y Exportaciones Petroleras

	Exportaciones		Importaciones		Comercio total		Balanza comercial	
Países	Año previo entrada en vigor*	2014	Año previo entrada en vigor*	2014	Año previo entrada en vigor*	2014	Año previo entrada en vigor*	2014
Canadá	136.7	681.7	25.5	82.0	162.0	764.0	111.3	599.7
Colombia	0.2	167.7	4.8	82.6	5.0	250.0	-4.6	85.2
Brasil**	63.6	90.9	32.5	2.1	96.0	93.0	31.0	88.8

Fuente: SE (2015)[23]
Valores en millones de dólares
*Tratado

Cuadro No. 3 Importaciones y Exportaciones No Petroleras

	Exportaciones		Importaciones		Comercio total		Balanza comercial	
Países	Año previo entrada en vigor *	2014	Año previo entrada en vigor *	2014	Año previo entrada en vigor*	2014	Año previo entrada en vigor*	2014
Canadá	1,431.90	10,032.40	1,149.90	9,962.90	2,582.00	19,995.00	282	69.5
Colombia	305.8	4,566.20	116.3	851.9	422	5,418.00	189.6	3,714.20
Brasil **	228.6	4,648.70	1,168.20	4,470.90	1,397.00	9,120.00	-939.6	177.9

Fuente: SE (2015)[24]
Valores en millones de dólares
*Tratado

Como se puede apreciar en los cuadros 3 y 4 , se observa que predominan las exportaciones e importaciones no petroleras. Al respecto, es importante señalar que entre 1993 y 2013 las exportaciones de México a Canadá se multiplicaron 6.7 veces. Dentro de los productos exportados están dentro del sector agrícola cebolla, fresas y frambuesas; otros productos son: automóviles y televisiones planas. Por otro lado, dentro de los principales productos que importa México están: semillas de nabo, autopartes, automóviles de turismo, aluminio en bruto y trigo. [25]

Por otro lado, en relación a la relación comercial que tiene México con Brasil, cabe señalar que existen trabajos que señalan que la economía brasileña es una de las más protegidas en

[23] SE (2015) recuperado el 10 de septiembre de 2015 en: http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria
[24] SE (2015) recuperado el 10 de septiembre de 2015 en: http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria
[25] SE (2015) Importancia del TLC para la relación México Canadá recuperado el 5 abril 2015 en : http://www.economia.gob.mx/files/importancia_del_tlcan_para_la_relacion_mexico_canada.pdf

términos del establecimiento de barreras no arancelarias. Brasil se ubica en la posición 87 de 125 países en cuanto a la imposición de barreras no arancelarias, en tanto que México ocupa el lugar 64 (Morales, Mejía, Gutiérrez, Díaz y Vergara, 2012) .

Con respecto a la relación bilateral México- Brasil, se señala que "durante el periodo 1991-2009, el mayor volumen de exportaciones, en términos promedio, se registró en dos sectores: maquinaria y equipo (25.0%, para Brasil, y 28.3%, para México) y equipo de transporte (32.1% para Brasil y 18.3% para México). Además de los sectores anteriores, el 26% de las ventas de México correspondió a productos químicos, mientras que para Brasil los productos metálicos básicos tuvieron una participación de 15.1% en el total de sus exportaciones hacia México" (Morales, *et al*. (2012:125).

Por otra parte, con respecto a la relación comercial México – Colombia, los autores Vergara y Morales (2015) reconocen que en este siglo XXI, la relación bilateral ha cobrado importancia por dos elementos: uno es la salida de Venezuela del mecanismo comercial en el año 2006, y que posteriormente en el año 2007, el tratado fue renegociado y amplio su cobertura. El segundo momento fue en el año 2012, cuando se materializó la firma del Acuerdo de la Alianza del Pacífico. Por lo que Colombia se ha convertido en un importante receptor de productos y es el sector automotriz el de mayor relevancia en el intercambio entre ambos países.[26]

México, tiene un fuerte desarrollo en el sector industrial de los automóviles y los aparatos de televisión, sin embargo está dejando de producir en gran medida semillas y combustible lo cual indica un déficit en la producción de productos indispensables para la vida cotidiana.

El propósito común de los tratados se orienta a establecer reglas de intercambio comercial, que permitan el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida. Para lograrlo, se promueven

[26] Morales y Vergara (2015) recuperado 7 de junio (2015) en http://www.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/e801/EA_ENE_MAR43.pdf

principalmente dentro de las condiciones de los tratados, la reducción de las tasas arancelarias para la circulación de mercancías y servicios que fortalezcan el comercio y Coadyuven a la creación de empleos.

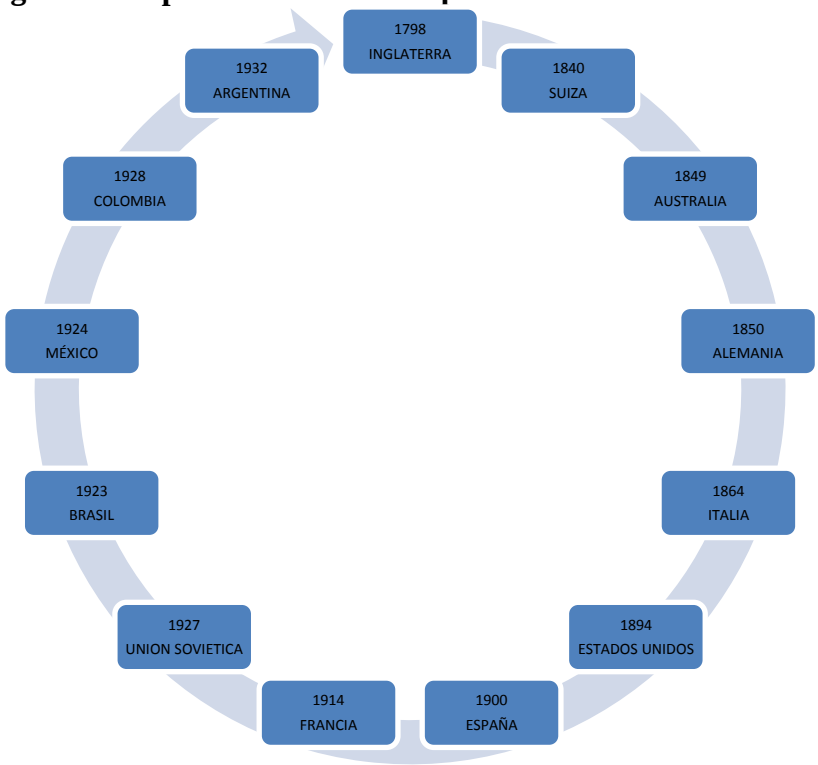
Considerando la importancia de los aranceles, resulta interesante realizar un análisis breve sobre el del Impuesto Sobre la Renta (ISR) y la forma en que tributan, específicamente de las personas morales en los países que tienen firmados tratados comerciales.

El Impuesto sobre la Renta

Antecedentes en el mundo

La implementación del ISR[27] de manera oficial data desde 1799 en Gran Bretaña. Surge como fuente de ingreso para sufragar los gastos bélicos o mitigar tensiones sociales. En la figura 2 se presenta un resumen de su implementación en diferentes países:

Figura 2. Implementación del Impuesto sobre la Renta en diferentes países



[27] Barreix y Roca (2001) Recuperado el 15 de febrero 2015 en http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2010_09.pdf

Fuente: Elaboración propia tomando como base DGII RD (2014)

Adicionalmente, cabe señalar que en el ámbito mundial el ISR tiene estructuras y bases diferentes que van desde los modelos más complejos hasta los más simples de tasa uniforme. Este impuesto es la columna vertebral de un sistema tributario puesto que afecta la inversión y el ahorro de las personas, las empresas y los agentes del exterior. A lo largo de la historia el ISR ha sido abolido y reinstalado varias veces en diferentes formas y en diversos países durante los siglos XIX y XX. En el último siglo, el ISR predominó como opción tributaria en el mundo. Las constantes guerras nacionales y de expansión, así como la presión de los movimientos políticos opuestos al capitalismo industrial, aunado a los cambios sociales y tecnológicos, hicieron necesario consolidar y transformar el tributo[28].

El ISR se ha desarrollado pasando por cuatro grandes reformulaciones: La primera fue la introducción "técnica" del impuesto con carácter progresivo; La segunda transformación consistió en la masificación del impuesto llevada a cabo durante la administración Roosevelt en Estados Unidos, alrededor de la segunda guerra mundial, en paralelo con la ampliación de la participación democrática y de la acción del Estado mediante programas de bienestar social. Sin embargo, esto generó el crecimiento de los gastos públicos y voracidad fiscal. Así surge la tercera transformación del tributo y en los años 1980 que reestablecieron la composición del tributo a sus orígenes mediante una fuerte reducción de tasas y ampliación de bases. La cuarta reformulación, fue a inicios de los años 1990, se caracteriza por ser un impuesto de tasa uniforme (*flat tax*), manteniendo (parcialmente) su carácter progresivo. [29]

Forma de tributación de ISR en Canadá Brasil Colombia y México

El ISR en Canadá

[28] Barreix y Roca (2001) Recuperado el 2de junio de 2015 en:
http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2010_09.pdf

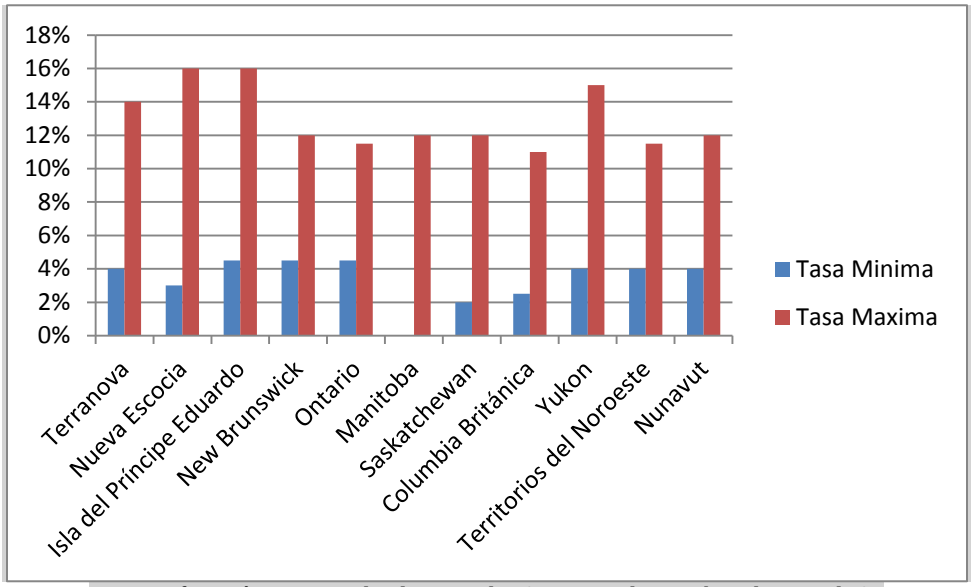
[29]Barreix y Roca (2001) Recuperado el 20 de junio de 2015 en:
http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2010_09.pdf

En Canadá el gobierno federal es el que recolecta el ISR y quien dirige los impuestos es la Agencia de ingresos de Canadá[30] y es una de las principales fuentes de ingresos. En este país, los procedimientos de presentación de declaraciones pueden ser:

- Electrónicamente, utilizando el servicio *NETFILE* en Internet
- Llenando un formulario a mano de impuesto sobre la renta, luego enviándolo por correos o entregándolo a su centro local de impuestos.[31]

En general, las provincias y los territorios tienen dos tipos del impuesto sobre la renta - una tasa más baja y una tasa más alta. La característica del pago de este impuesto radica en que se establecen tasas diferentes en cada provincia dependiendo de la actividad económica correspondiente[32] y estás no superan el 16% (Agencia de ingresos de Canadá 2014). Ver figura 3

Figura 3 Tasas Provinciales Canadá



Estas tarifas están en vigor el 1 de enero de 2014, y pueden cambiar durante el año

Fuente: Elaboración propia tomando como base datos de la Agencia de ingresos de Canadá (2014)[33]

[30] PEI (2014) Recuperado el 25 de junio en: http://www.peianc.com/content/lang/es/page/guide_finances_taxes

[31] PEI (2014) http://www.peianc.com/content/lang/es/page/guide_finances_taxes#fileincometax

[32] Excepto Quebec y Alberta

[33] Agencia de ingresos de Canadá (2014) recuperado el 5 de junio 2015 http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/crprtns/rts-eng.html

El ISR en Brasil

Las tasas de impuesto sobre la renta de las personas jurídicas (morales) tributan a través de la renta imponible, Están sujetas al pago de ISR, las personas jurídicas y las personas similares a ellos, con domicilio en el país. Deben determinar el ISR con base en los ingresos, que puede ser real, presunto o arbitrado. La tasa de impuesto sobre la renta es del 15% (quince por ciento) de los ingresos declarados, con un 10% adicional para aquellas compañías que superen ingresos anuales de 240,000.00 BRL[34] y [35] (Receita Federal, 2014 y AGN ,2014).[36]

El ISR en Colombia

El ISR en este país, se controla en la Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales. Se regula en el Artículo 240. Tarifa para sociedades nacionales y extranjeras. La tarifa sobre la renta gravable de las sociedades, incluidas las sociedades y otras entidades extranjeras de cualquier naturaleza que obtengan sus rentas a través de sucursales o de establecimientos permanentes, es del veinticinco por ciento (25%). Sin perjuicio de lo establecido en otras disposiciones especiales de este Estatuto, las rentas obtenidas por las sociedades y entidades extranjeras, que no sean atribuibles a una sucursal o establecimiento permanente de dichas sociedades o entidades extrajeras, estarán sometidas a la tarifa del treinta y tres (33%).[37]

El impuesto sobre la renta en México

Con respecto a su forma de tributación destaca lo siguiente:

Este impuesto es regulado por la Ley de Impuesto Sobre la Renta en el Título II relativo a las personas morales en el artículo 9 señala; Las personas morales deberán calcular el impuesto sobre la renta, aplicando al resultado fiscal obtenido en el ejercicio la tasa del 30%.38 En México se aplica una tasa del 30% en forma general en todo el país (LISR, 2014).

[34] BRL es el Real Brasileño que es la moneda de curso legar en Brasil recuperado el 24 de septiembre en http://themoneyconverter.com/ES/BRL/EUR.aspx

[35] Receita Federal (2014) Artículo 31 de la Ley 4625 del 31.12.1922 y normas modificatorias. Recuperado el 25 de marzo de 2015 en http://www.receita.fazenda.gov.br/Aliquotas/ContribPj.htm y https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjero/brasil/fiscalidad.

[36] AGN, (2014) consultado el 21 de septiembre de 2015 en: http://www.agn-csa.org/csa_publications/CSA-Impuestos-2014.pdf

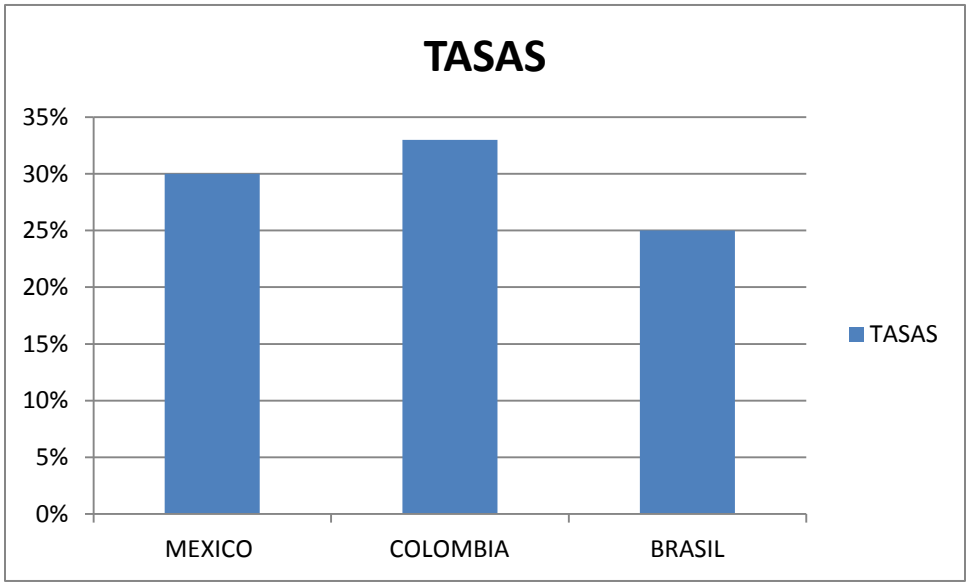
[37] DIAN (2014) Dirección DE Impuestos Y Aduanas Nacionales consultado el 21 de septiembre /2015 en http://colombia.moorestephens.com/concep11676dian.aspx

[38] LISR (2014) Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Título II, De las personas morales, Disposiciones Generales, Articulo 9.

Diferencia de tasas de ISR

De lo antes expuesto se desprende que la forma de tributar el ISR en México, Colombia y Brasil difiere de la de Canadá. En primer lugar porque como se puede ver en la figura 4 los países en vías de desarrollo tienen comúnmente una tasa generalizada. Así, en México se aplica una tasa del 30%, en Colombia una tasa que oscila entre 25% nacional y 33% extranjeros en todo el país, y en Brasil una tasa del 25%. Ver figura 5

Figura 5. Tasas del ISR de México Colombia y Brasil



Fuente: Elaboración propia con base en AGN ,(2014); DIAN (2014) y LISR, (2014)

Sin embargo, como se puede apreciar en Canadá existen tasas diferentes en cada provincia dependiendo de la actividad económica correspondiente y estás no superan el 16% (Agencia de ingresos de Canadá 2014). En este país para establecer las tasas del ISR, se toman en cuenta aspectos acordes al desarrollo regional.

Obstáculos en México para su desarrollo económico

En México, actualmente a las personas morales se les aplica el ISR un modelo que generaliza tanto los procedimiento de aplicación y aspectos jurídicos de cumplimiento de obligaciones fiscales, así como la aplicación de una tasa generalizada del 30% de igual forma para zonas urbanas como suburbanas y rurales sin considerar aspectos relativos a zonas marginadas, porque cabe señalar que todavía existe una población que habla lengua

indígena que se conforma en un 6.7%. Principalmente en estados como Oaxaca, en el que de cada 100 personas de 5 años y más, 35 hablan alguna lengua indígena; También los estados de Yucatán y Chiapas, donde los hablantes de lengua indígena representan 33.3 y 26%, respectivamente, En otras seis entidades como Quintana Roo (19.2%), Hidalgo (15.4%), Guerrero (14.1%), Campeche (13.2%), Puebla (11.7%) y San Luis Potosí (11 por ciento). Con proporciones menores a 10%, destacan Veracruz, donde 9.5% habla lengua indígena; Nayarit, 5 por ciento; Chihuahua, 3.4% y Michoacán con 3.2%. También, entre las entidades donde la población que habla lengua indígena representa menores porcentajes destacan Coahuila, Aguascalientes y Zacatecas, con 0.3%, y Guanajuato con 0.2 por ciento (INEGI, 2009). [39]

Sobre la situación de las empresas en México, Cohen y Baralla (2012) muestran que dentro de los obstáculos a que se enfrentan están los que se muestran en cuadro 4:

Cuadro 4. Obstáculos para desarrollo económico de las empresas en México

Obstáculos	Empresa		
	Pequeña	**Mediana**	**Grande**
	%	**%**	**%**
Administración Impositiva	15.7	13.3	7.4
Acceso al financiamiento	13.6	12.2	4.6
Competidores en el sector informal	16.1	16.7	13.3
Inestabilidad Política	4.4	6.7	7.0
Legislación Laboral	3.6	0.7	7.2

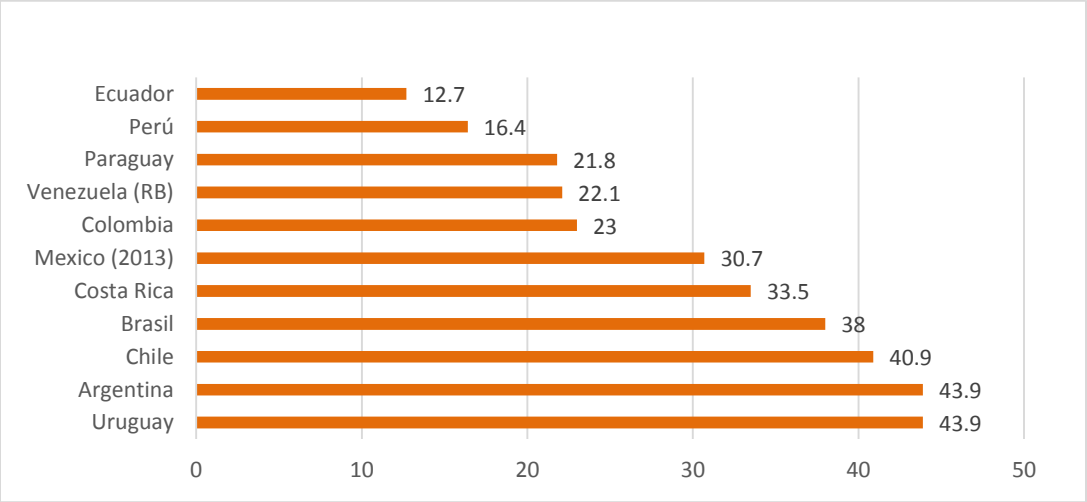
Fuente: Cohen y Baralla (2012)[40]

Por otro lado, en cuestiones de uso de las nuevas tecnologías, la situación que guarda México en relación al uso de internet en países de américa Latina es la que se muestra en el Figura No. 6.

[39] INEGI (2009) recuperado el 14 de mayo 2015 en http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/poblacion/poblacion_indigena/leng_indi/PHLI.pdf

[40].Cohen y Baralla (2012):La situación de la PyME en América Latina consultado el 10 de agosto de 2015 en http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12471.pdf

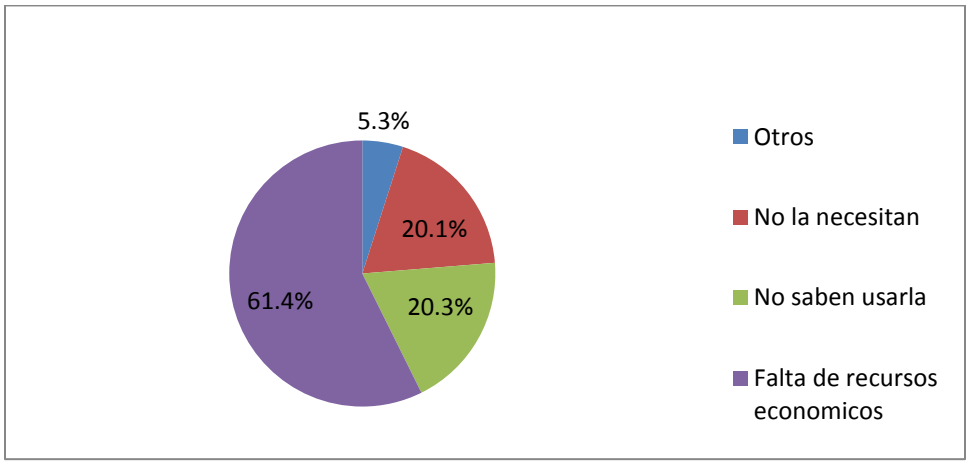
Figura 6. Hogares con internet en países de América Latina



Fuente: INEGI (2013)[1]

En relación a las principales razones por las cuales existen hogares en México sin computadora, predomina: la falta de recursos como se puede apreciar en el figura No. 7

Figura No.7 Razones por las cuales existen hogares sin computadora

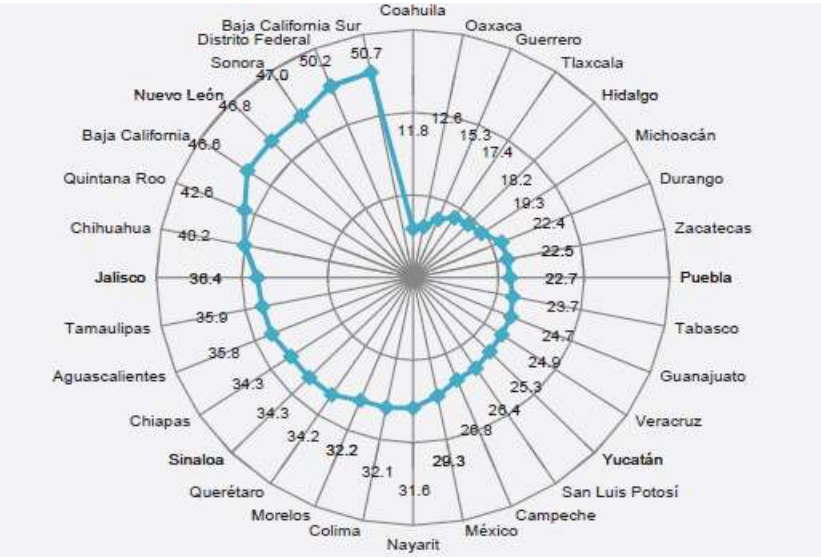


Fuente: INEGI (2013)

Así mismo se aprecia que el uso de internet en México varía en cada entidad como se aprecia en figura 8:

[1] INEGI (2013) recuperado el 20 de agosto de 2015 en: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/metodologias/MODUTIH/MODUTIH2013/MODUTIH2013.pdf

Figura 8. Hogares con internet por entidad federativa



Fuente: INEGI (2013)

Como se puede observar, México tiene un desarrollo tecnológico diverso en cada estado, no todos cuentan con los elementos necesarios para usar totalmente las nuevas herramientas tecnológicas y por ende cumplir sus obligaciones fiscales por estos medios.

Por otra parte, en el ámbito tributario Cosulich (2012) señala que la globalización brinda grandes oportunidades y también grandes retos dentro de los que destacan:

Que la base tributaria de un país ya no está limitada, al territorio del Estado, en alguna medida se ha extendido hacia la inclusión de parte de las bases impositivas de otros países del mundo. La globalización ha producido reformas generalizadas en los sistemas tributarios de los países desarrollados y los que están en vías de desarrollo que responden a los profundos cambios debidos a la liberalización de los factores productivos, especialmente del factor capital. Por lo antes descrito, el sistema fiscal nacional requiere revisarse de acuerdo a las circunstancias o hipótesis económicas del entorno.

Otro aspecto interesante es que los tratados de libre comercio tienen un impacto en el desarrollo socioeconómico de un país y que a final de cuentas como señala Witker y Díaz,

(2011) los tratados como el TLCAN no ha impactado positivamente en sectores como la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) y productos agrícolas primarios. Resulta importante reflexionar sobre un adecuado sistema fiscal en México acorde a su entorno, para que sus empresas puedan crecer y sean competitivas en igualdad de circunstancias tributarias.

Para emitir una reforma fiscal integral también se requiere considerar aspectos como los señalados por KPMG (2014) que señalan que en México para aumentar la competitividad es necesaria la simplificación de trámites, acceso al financiamiento e incentivos fiscales.

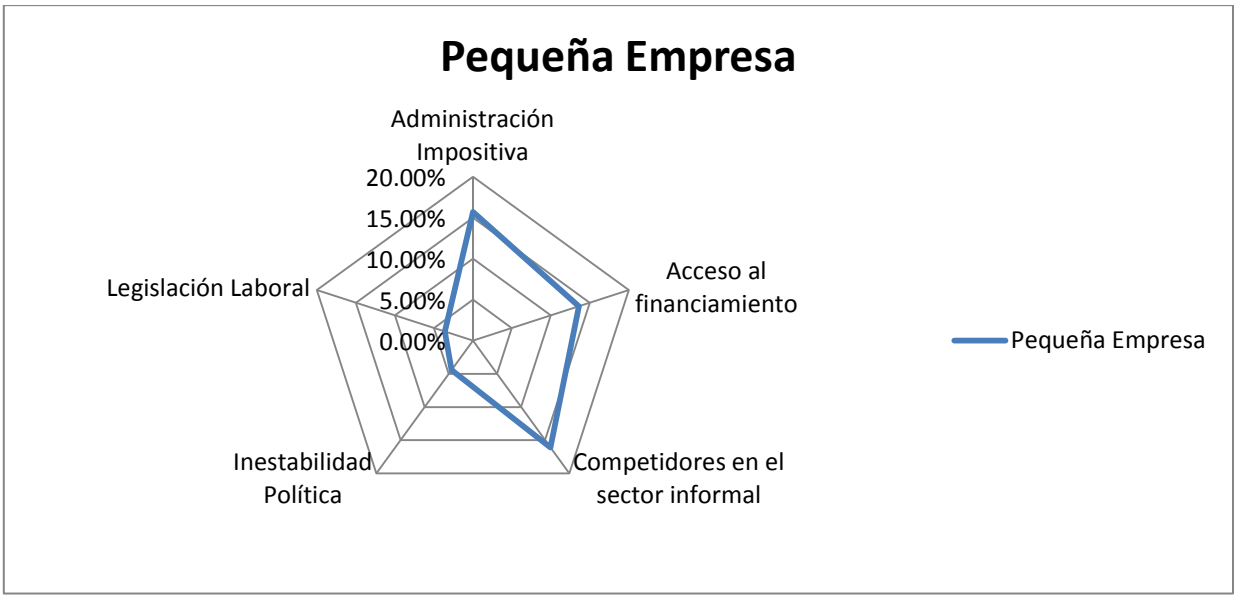
Metodología

Se trata de un estudio de carácter exploratorio, descriptivo basado en revisión documental, no experimental, cuyo propósito es analizar el intercambio comercial que tiene México con Canadá. Brasil y Colombia que son países con los cuales tiene firmados tratados comerciales; así mismo se hace énfasis en la forma en que tributan el Impuesto Sobre la Renta, particularmente se hace énfasis en México. Para generar una reflexión sobre la importancia de planear la forma de tributar el impuesto antes enunciado.

Análisis de resultados

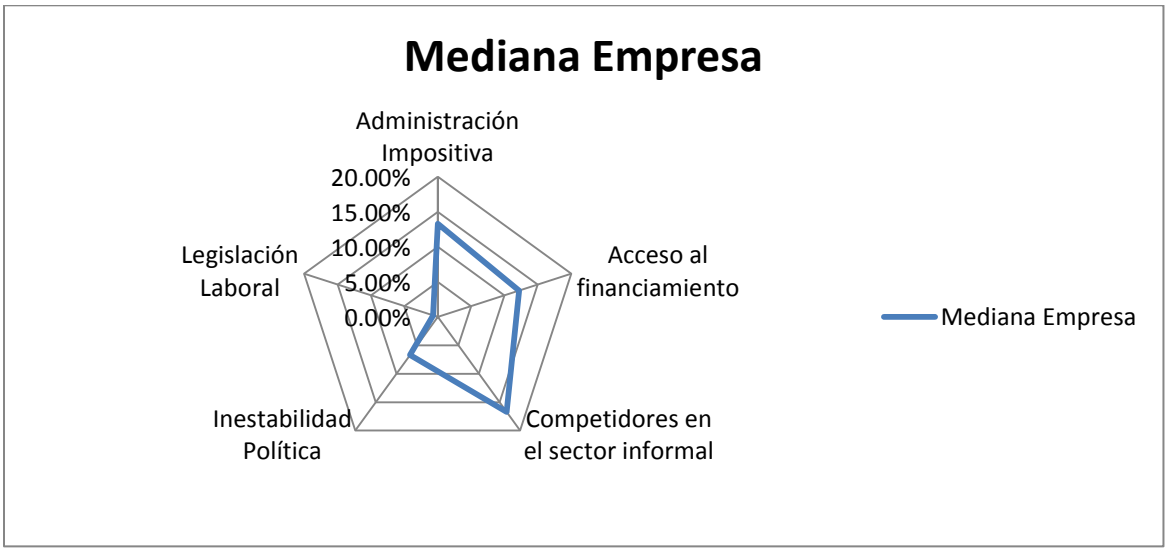
Esta investigación, permitió conocer que una de las principales razones por las cuales existen hogares sin computadora en México es la falta de recursos económicos. Aunado a esto, en las figuras 9 y 10 se muestra que dentro de los obstáculos a los que se enfrenta la PyME mexicana destacan: la administración impositiva, el financiamiento y la economía informal.

Figura 9 Causas por las que una Pequeña Empresa carece de computadora



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2013)

Figura No. 10. Causas por las que una Mediana Empresa carece de computadora

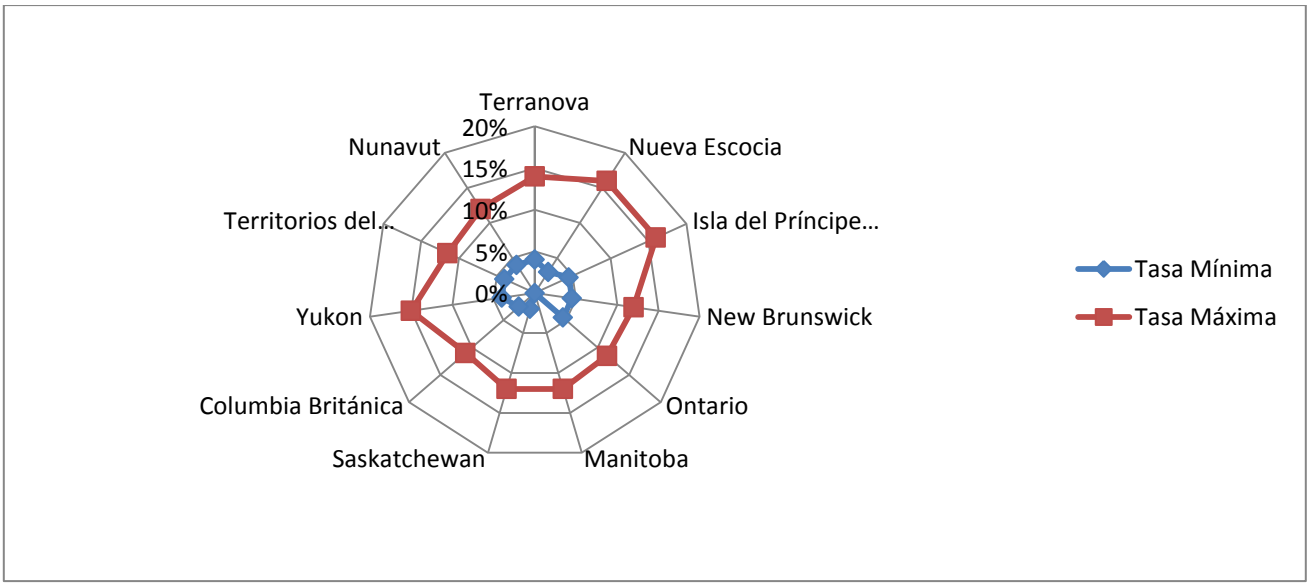


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2013)

También, otro aspecto que se conoció es que aún existen zonas marginadas, a las que se les regula legalmente con procedimientos fiscales similares a los de las zonas urbanas y se exhorta a cumplir sus obligaciones fiscales con procedimientos que incluyen el uso de tecnologías de la información de vanguardia.

Por otra parte, se observó que algunos países con los que se tienen firmados tratados comerciales como Canadá, tributan el ISR con tasas acordes al desarrollo regional, como se puede ver en figura No. 11

Figura No. 11 Tasas de ISR Canadá



Fuente: Elaboración propia tomando como base datos de la Agencia de ingresos de Canadá (2015)[42]

Los resultados, invitan a reflexionar sobre las condiciones bajo las cuales se celebran los tratados de libre comercio; analizando las repercusiones que pueden tener las condiciones tributarias al interior y al exterior del país para que las empresas nacionales estén en condiciones de competir con empresas de otros países en vías de desarrollo y desarrollados.

Conclusiones y futuros estudios

[42] Agencia de ingresos de Canadá (2015) recuperado en junio 2015 http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/crprtns/rts-eng.html

De la revisión de literatura, se concluye que en los países en vías de desarrollo se mantienen tasas impositivas en forma generalizada y no se advierte sobre el desarrollo económico y social de cada estado o provincias como lo hace Canadá. Por ende, para establecer las tasas del Impuesto sobre la Renta, es importante reconsiderar el desarrollo económico regional puesto que una tasa generalizada en países en vías de desarrollo que buscan mejoras tributarias para la circulación de mercancías y servicios tanto al interior como al exterior con los tratados de libre comercio, pueden generar condiciones que frenen el crecimiento regional y por ende del país.

Se requiere un modelo, en el que los procedimientos de gestión fiscal estén acordes al desarrollo económico, social y cultural de México, puesto que es un país que aún cuenta con varias zonas marginadas. Es necesario, que los procedimientos de gestión fiscal, sean pertinentes para la zona en la que se establezcan y accesibles para la población, que se consideren opciones del uso manual y electrónico en el pago y presentación de sus declaraciones. De tal forma, que la población tenga los recursos adecuados para cumplir con sus obligaciones fiscales. Algunas veces, el incumplimiento se debe a la falta de conocimiento de la ley o recursos económicos para el uso y acceso a las nuevas tecnologías

Es importante, contar con una política fiscal orientada al crecimiento de los ingresos del gobierno por impuestos, pero equilibrada, de tal manera que al mismo tiempo se fomente la inversión de empresarios del país aligerando la carga fiscal, las cargas impositivas permitan el crecimiento de los negocios y por ende repercuta en la reactivación económica.

Una cultura gubernamental, consciente de la situación socioeconómica de la población, en donde el cobro de impuestos sea coherente con su desarrollo, que favorezca el crecimiento de las empresas nacionales y que para el establecimiento de impuestos, considere aspectos jurídicos de justicia y equidad como lo marca el artículo 31 fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

En definitiva, se advierte que para establecer un sistema fiscal holístico en México, se necesita más planeación basada en investigaciones sobre el desarrollo socioeconómico

regional; de tal manera que las reformas fiscales se realicen considerando esos aspectos. Resulta un verdadero desafío enfrentar este siglo XXI que se caracteriza por escenarios mundiales en donde se vislumbra una fuerte competencia empresarial.

Finalmente, se sugiere en el futuro profundizar en la investigación de temas sobre las condiciones bajo las cuales se celebran los tratados de libre comercio; y las repercusiones que pueden tener en los entornos tributarios al interior y al exterior del país para que las empresas estén en capacidad de competir. Analizar modelos y formas de tributación del ISR, a nivel regional nacional e internacional.

7. Referencias Bibliográficas

AGN (2014) : AGN Centro y Sudamérica - cuadro de impuestos, consultado el 21 de septiembre de 2015 en: http://www.agn-csa.org/csa_publications/CSA-Impuestos-2014.pdf

Agencia de ingresos de Canadá (2014) recuperado el 5 de junio 2015 en: http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/crprtns/rts-eng.html

Arámbura, A y Corona, E (2008) Tratados comerciales de México. Recuperado el 14 de enero 2015 en: http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-05-08.pdf

.

Barreix,A. y Roca,J. (2001) Recuperado el 15 de febrero 2015 en http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2010_09.pdf

Cohen, M; Baralla, G. (2012)): La situación de la PyME en América Latina consultado el 10 de agosto de 2015 en http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12471.pdf

Cosulich, J. (2012). Consecuencias tributarias de la globalización. Consultado el 25 de abril de 2015. Disponible en: http://www.ciat.org/index.php/es/blog/item/60-consecuencias-tributarias-de-la-globalizacion.html

DIAN (2015) DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES consultado el 21 de septiembre /2015 en http://colombia.moorestephens.com/concep11676dian.aspx

DGII - República Dominicana (2014) - Educación Tributaria Disponible en: http://www.ciat.org/index.php/novedades/historico-de-noticias/noticia/1166-resumen-histo-del-impuesto-sobre-la-renta.html Recuperado el 10 de Agosto de 2014.

Gómez, A., (2006) "Globalización, competitividad y comercio exterior", Análisis Económico No. 47, vol XXI pp. 131-178.

INEGI (2013) recuperado el 20 de agosto de 2015 en: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/metodologias/MODUTIH/MODUTIH2013/MODUTIH2013.pdf

INEGI (2009): Perfil sociodemográfico de la población que habla lengua indígena. Recuperado el 2 de agosto de 2015 en http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/poblacion/poblacion_indigena/leng_indi/PHLI.pdf

LISR (2014) Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Título II, De las personas morales, Disposiciones Generales, Articulo 9.

Morales, E; Mejía., Gutiérrez, R; Díaz, M; Vergara, R (2012) Interacciones económico- financieras Brasil México: ¿Cuál es su grado de integración? Perfiles latinoamericanos., No. 39, pp. 117-149.

Morales, M; Vergara, R. (2015) Relación comercial México- Colombia a veinte años del Tratado de Libre Comercio. revista Economía actual, No. 1 pp. 13-17. recuperado 7 de junio (2015) en http://www.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/e801/EA_ENE_MAR43.pdf

PEI (2015) programa de Empleo Inmigrantes , Recuperado el 25 de junio en: http://www.peianc.com/content/lang/es/page/guide_finances_taxes

DIAN (2015) DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES consultado el 21 de septiembre /2015 en http://colombia.moorestephens.com/concep11676dian.aspx

Promexico (2015) http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/fortalezas-de-los-productos-mexicanos-en-el-extranjero.html

Receita Federal (2014) Artículo 31 de la Ley 4625 del 31.12.1922 y normas modificatorias. Recuperado el 25 de marzo de 2015 en http://www.receita.fazenda.gov.br/Aliquotas/ContribPj.htm

SE (2015) Secretaria de Economia, recuperado el 10 de septiembre de 2015 en: http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria

vLex (2014) Tratado de Libre Comercio de América del Norte, consultado el 30 de marzo 2015 en: http://international.vlex.com/vid/tratado-libre-comercio-rica-norte-tlcan-67639630

Werner y Ursúa (2005) La reforma fiscal en México: Una asignatura pendiente. Consultado 27 abril 2015. Disponible en: http://www.indetec.gob.mx/cpff/politica/p_fiscal/06_trim84_reforma_wernerursua.pdf

Witker J. y Díaz, I., (2011) tratado de libre comercio de América del Norte. Defensa jurídica tardía del campo Mexicano. Revista Latinoamericana de derecho social, No.12 pp. 149-168.

Estrategia Administrativa para Evitar la Rotación de Personal en las MIPYMES de Valle de Chalco

Esperanza Cotera Regalado[1]
Miguel Zavala López[2]
Patricia Delgadillo Gómez[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado De México - Centro Universitario Valle de Chalco, peracotera@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado De México - Plantel Sor Juana Inés de La Cruz de La Escuela Preparatoria, zavalop30@hotmail.com
[3]UAEM - Centro Universitario Ecatepec, ecoterar@uaemex.mx

Estrategia administrativa para evitar la rotación de personal en las MIPYMES de Valle de Chalco

Resumen

Para cualquier economía las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPIMES) son un factor de suma importancia, de tal manera que es necesario que éstas cumplan con ciertas características que las ayuden a salir adelante y lograra el éxito esperado, en ésta investigación se hablará específicamente de una de las muchas dificultades a las que se enfrentan éstas empresas; en especial las que se encuentran en Valle de Chalco, éste problema es la Rotación de Personal (RP) o sea el constante cambio de empleados que perjudican los procesos que se llevan a cabo, independientemente de que se trate de producción de servicios o de algún producto, porque es evidente que contar no solo con el personal necesario si no adecuado, ayuda a los negocios a salir adelante, por lo tanto es sensato remarcar que dentro de una empresa el departamento de Recursos Humanos (RRHH) tiene mucho que ver, así que se debe de encontrar alguna estrategia administrativa que garantice que el personal no sólo permanezca por mucho tiempo en un puesto o en una empresa laborando, sino que debe de hacer su trabajo eficientemente.

Existen diferentes procesos por los que se contrata al personal en una empresa y muchas veces los empresarios consideran un gasto innecesario, pues piensan que es un proceso fácil contratar al personal, pero efectivamente debe de tener un proceso porque de esto depende en gran parte de que se elija al personal idóneo para cada puesto, sin que se corra el riesgo de que el personal esté rotando constantemente.

Palabras Clave: Recursos Humanos, administración, rotación de personal, proceso

Management strategy to prevent staff turnover in PYMES of Valle de Chalco

For any economy Micro, Small and Medium Enterprises (PYMES) are of paramount importance, so it is necessary that they comply with certain characteristics that help them succeed and achieve the expected success in this research will specifically talk one of the many difficulties that these companies face; especially those found in Valle de Chalco, this

problem is staff turnover (RP) that is constantly changing employees that harm the processes are performed, regardless of whether it is production or some services product, it is evident that not only have the appropriate staff if necessary, helps businesses get ahead, so it is wise to note that within a company's human resources department (HR) has much to do, so it must find a management strategy to ensure that the staff not only to remain for long in an office or in a company laboring, they should do their job efficiently.

There are different processes that you hire staff in a business and often employers consider an unnecessary expense, because they think it's an easy process to hire the staff, but really should have a process because of this depends largely on that you choose the most suitable personnel for each position, without the risk that staff are constantly rotating smudging

Keywords: Human resources, administration, staff turnover, process

Introducción

En cualquier empresa lo ideal es que el personal permanezca por un tiempo considerable evitando así perdidas mayores, en ésta investigación se analizará a las MIPYMES mediante la revisión del trabajo que se realiza en la selección de personal para enmendar los errores que se cometen y que causan la rotación de personal en especial las de Valle de Chalco. Lo primero que se hará es determinar la necesidad que se tiene de Precisar las capacidades que tienen las MIPYMES en Valle de Chalco para lograr que el personal no rote

Formular estrategias que podrían ser útiles a las MIPYMES de Valle de Chalco para que el personal permanezca en su puesto, ya que se puede decir que el desarrollo económico de cualquier región se ve afectada por el trabajo eficiente e ineficiente que realizan las MIPYMES y la rotación de personal es el principal problema lo que significa que la selección del personal no es la adecuada.

Lo primero que se pretende hacer es definir lo que es la administración y el proceso que se sigue o que debieran de seguir para que el trabajo del administrador de RRHH sea el

adecuado, posteriormente es necesario que se muestren aquellos problemas por los que pasa la empresa desde el reclutamiento, la selección del personal, la capacitación y el desempeño del trabajador para que pueda permanecer en el empleo.

Este trabajo servirá para que se pueda notar los errores que se cometen desde que se contrata al personal y lo que causa un gran problema en cuanto a la rotación, como ya se mencionó antes esto pudiera ser porque no se puso el anuncio necesario para cada puesto o porque no se colocan los anuncios en el lugar adecuado y muchos otros factores más que se mencionaran en el transcurso del trabajo, se pretende que tenga una trascendencia importante porque se mostrarán algunos problemas que no todos los empresarios notan.

Desarrollo

Existe un gran porcentaje de personal en las MIPYMES que cambian de trabajo por diferentes razones, por ejemplo no les gusta el ambiente, les pagan poco, el trato no es bueno, en fin muchas más y esto no solo afecta a la persona que se queda sin trabajo sino que la empresa disminuye su productividad y con esto no logra ser realmente competitiva, así que un buen proceso administrativo en el departamento de RRHH es un buen comienzo para mejorar ésos aspectos ya que en ocasiones no se contrata al personal adecuado para cada puesto que se tiene en la empresa.

El proceso administrativo

Principalmente el problema radica desde que se hace la selección inadecuada de los RRHH, todo esto por consecuencia de una inadecuada técnica de reclutamiento, ya sea porque no ponen los anuncios de las vacantes en el lugar adecuado, por la mala elaboración de los perfiles, que se evalúe mal a los candidatos a la hora de entrevistarlo o porque no se tienen las mejores técnicas para reclutar, lo primero que se tiene que hacer cuando se contrata al personal es revisar a fondo el análisis de puesto correspondiente, se debe de fijar en algunos datos personales del reclutado, en específico los relacionados con la edad, escolaridad y estado civil, no omitir pasos al momento de llevar a cabo el proceso, evitar el

palancazo, invertir en medios para tener un mejor proceso de selección, informar al personal de nuevo ingreso la información necesaria sobre el puesto, medir el desempeño y mejorar las condiciones de trabajo todo esto según (García y Edel, 2008). Analizando lo anterior es evidente que el principal problema es la inadecuada estrategia administrativa en el proceso de RRHH para evitar la rotación en las MIPYMES, en especial de las que se encuentran en Valle de Chalco. A continuación se definirá lo que es la administración y el proceso administrativo,

De acuerdo con Román y Pablos (2009) aseguran que la "Administración de Empresas consiste en el proceso de dirigir y conducir toda o parte de una organización, a través del aprovechamiento de los recursos (humanos, financieros, físicos, etcétera), destinados al logro de una serie de objetivos" (p. 1).

Cuadro 1. Concepto de administración

	Concepto
Etimológicamente	AD (hacia, dirección, tendencia) y MINISTER (subordinación, obediencia). Se refiere a funciones ejercidas bajo el mando de otro, o prestar un servicio a otro
Significado actual	Se ha ampliado y se ha hecho mucho más complejo, en relación con conceptos tales como procesos, recursos, logro de metas y objetivos, eficiencia, eficacia.

Fuente: elaboración propia con datos de Arnoleto (2014).

Como se puede observar en el cuadro 1. El concepto de administración ha cambiado mucho, porque primeramente era concebido como el ejercicio de las actividades bajo el mando de otro, actualmente se involucran procesos, logro de metas y objetivos, para ser realmente eficientes, como dice también Román y Pablos (2009) es el proceso de dirigir la organización aprovechando los recursos con los que cuenta la empresa. A continuación se muestra lo que es un proceso y sus partes.

Según Sánchez (2008):

> Un proceso es el conjunto de pasos o etapas necesarias para llevar a cabo una actividad. En su concepción más sencilla se puede definir el proceso administrativo como la administración en acción, o también como el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral (p. 49).

Por otro lado es importante saber qué características tiene el proceso para apoyar a la administración como menciona Tristá (2009) citado por Hernández (2014):

> El proceso administrativo se entiende como el conjunto de operaciones directivas básicas, comunes a cualquier organización o actividad que incluye la planificación, es decir, la determinación de objetivos y los medios y las tareas que son necesarias para lograrlos; la organización, que implica la adecuada combinación de los medios (humanos y materiales) y el tiempo para lograr la ejecución de las tareas planificadas; la regulación, dirección o mando, que está dada por la necesidad de dinamizar el sistema y; el control, o sea, la determinación del nivel de cumplimiento de lo planificado (p. 15).

Ahora bien después de saber lo que es la administración y el proceso administrativo, es necesario mencionar aquellos elementos que pudieran afectar la instancia del personal en sus puestos, actualmente la situación en las empresas es muy dura, debido a la falta de personal adecuado para cubrir los puestos, así que es considerable estudiar a fondo porque de esta situación, debido a que el factor más importante de las organizaciones es el factor humano ya que en base a este se encuentran las actitudes y aptitudes que hace que la empresa realmente logre los objetivos planteados, porque una actitud correcta por parte del personal es la base del éxito, así que es prudente decir que la actitud que toma el personal es el primer paso al triunfo.

Porque como dice García Y Hurtado (2008):

> Resulta sumamente interesante, observar cómo el pensamiento del hombre ha evolucionado tan rápidamente, especialmente, en los últimos cincuenta años, con relación a la importancia y el impacto que poseen las personas en las organizaciones. No basta sólo con mirar al pasado, se necesita una intensa e incisiva visión retrospectiva para tratar de explicar cómo ha sido el génesis y la evolución del recurso humano, que llevó al hombre de simple pieza sin valor, a convertirse en el verdadero sentido de toda institución (p. 145).

En las MIPYMES se dan numerosos problemas a los que se tiene que enfrentar día con día, pero en ésta investigación se pretende abordar el hecho de que en éstas existe un índice alto de rotación de personal, por lo que se pretende abordar la problemática definiendo algunos conceptos y analizando la opinión de diversos autores en cuanto al reclutamiento.

Se empezará por definir lo que es el capital humano para entender su importancia dentro de las organizaciones, de acuerdo con Díaz (2009)

> El Capital Humano, constituye, un conjunto intangible de habilidades y capacidades que contribuyen a elevar y conservar la productividad, la innovación y la empleabilidad de una persona o una comunidad; se entiende por empleabilidad la posibilidad de las personas para encontrar un empleo que retribuya sus capacidades laborales, por medio de diferentes influencias y fuentes, tales como: Las actividades de aprendizaje organizado por medio de la educación formal e informal, por medio del entrenamiento desarrollado en los diferentes puestos de trabajo de las organizaciones, de acuerdo con cada individuo y al contexto de uso (p. 52).

Por otro lado Luna (2013) asegura que:

> El Capital humano que a través de sus ideas, pensamientos, innovaciones y su creatividad es capaz de influir en los resultados positivos de las empresas ya que es la base fundamental de éstas para generar utilidades y alcanzar objetivos por tal

> motivo se debe de considerar como el recurso más valioso de toda organización (p. 32).

Como se puede notar gracias a las concepciones anteriores el capital humano es un factor muy importante, esto porque aunque se cuente con la tecnología adecuada o de muy alta calidad sin la presencia del ser humano no es posible manejarla, así que lo que diferencia a una empresa de otra es el capital humano, por lo que se reconoce que es indispensable.

Moya (2008) dice que:

> El aumento de conocimiento y de mejoras de competencias en las personas se muestra como una necesidad para el crecimiento económico. Igualmente son de necesarias la implantación de técnicas de gestión del conocimiento y de gestión de competencias para generar innovación vinculada a las nuevas tecnologías (p. 83).

Ahora bien sabiendo lo que es el capital humano, es necesario saber qué es lo que pasa para que no se contrate al personal necesario para cada puesto, lo primero es ver algunas características del reclutamiento ya que como dice López (2008) “El reclutamiento forma parte del proceso de incorporar personas a la organización, y es mediante este que se comunica a los candidatos, aquellos que pertenecen al mercado laboral, la oferta de oportunidades de empleo” (p. 295).

Cuadro 2. Fuentes de reclutamiento

Fuentes	**Características**
Externo	Abarca candidatos reales o potenciales, disponibles u ocupados en otras empresas. Se denomina interno cuando aborda candidatos reales o potenciales ocupados únicamente en la propia empresa y su consecuencia es el proceso de recursos humanos
Interno	Ocurre cuando, habiendo determinado un cargo, la empresa trata de llenarlo mediante la promoción de sus empleados. Por tanto esto disminuirá el

> periodo de entrenamiento y, lo más importante, contribuirá a mantener la alta moral del personal que ya trabaje en la organización, al permitir que cada vacante signifique la oportunidad de uno o varios ascensos

Fuente. Elaboración propia con datos de Granada (2008) de Amorós (2008).

Analizando el cuadro 2. Se puede decir que existen dos formas de reclutar a los candidatos, una por medio de los mismos empleados de la empresa o de algunas sucursales, por otro lado haciendo promoción fuera de la empresa, aunque esto contrae algunos problemas porque éstas no están capacitadas para el empleo y en primera se les da capacitación y en segunda pueden no durar mucho en el puesto. Otro punto importante es la selección del personal, pues se debe de elegir entre los candidatos al mejor y para esto se debe de seguir un proceso.

Granda (2008) por su parte dice que:

> Para una organización es vital la selección de personas, que a las ves incorporar un miembro nuevo a la empresa es decisivo, debido a que todo el esfuerzo de la empresa estará reflejado en el desempeño del mismo. Por tal razón es que a la hora de pensar en incorporar a alguien, se debe meditar en términos de inversión, en cómo los resultados de esta persona puede aportar valor a la empresa, que de no haber sido bien seleccionados, en vez de beneficiar podría perjudicar el cumplimiento de los objetivos de la organización en que trabaja (p. 1).

Es indiscutible que el principal problema es la mala decisión al momento de reclutar al personal, ahora bien es necesario mencionar algunas de las causas principales de la rotación de personal de acuerdo con García y Edel (2008) El problema de rotación de personal fue descubierto en Norteamérica en el año de 1910 aproximadamente, las discusiones que siguieron, permitieron darse cuenta por lo menos de que tal fenómeno representaba un costo de mucha importancia y que era necesario afrontarlo lo más pronto posible, con la finalidad de controlarlo temporalmente y que no continuara representando mayores pérdidas en las organizaciones (p. 1).

Existen algunos problemas al momento de reclutar como dice Landivar (2008):

> Todo empresario es muchas veces gerente no solo de la empresa sino en diferentes áreas de esta, en él se centraliza todas las actividades, es por eso que muchas veces el personal que una empresa contrata no cumple con las expectativas que el empresario busca, pues este contrata personal, sin tener bien definido el perfil y descripción del cargo a ocupar el personal conllevando muchas veces a conflictos, rencillas y demandas judiciales (p. 255).

Analizando lo anterior se puede decir que efectivamente el problema como menciona Landivar (2008) es precisamente desde el momento en el que se hace el reclutamiento, pues no se toman en cuanta primeramente las características de los puestos para poder así contratar al personal adecuado.

Conclusiones

1. El trabajo del Administrador de RRHH es muy importante para la empresa ya que por medio de éste se puede conseguir el personal adecuado para cada puesto de tal manera que el reclutamiento se debe de hacer de la mejor forma y con esto garantizar que el personal no esté rotando constantemente, por lo que se tendrá que hacer una revisión en cuanto a sueldos y salarios.
2. También se pudo notar que existen diversos errores que se cometen desde que se contrata al personal por lo que se considera la principal causa de la rotación, esto es porque no se le da la importancia que tiene el proceso de reclutamiento, inducción y capacitación.
3. En todas las empresas lo ideal sería que el personal permanezca por un tiempo considerable, por lo que se debe prestar un mayor interés en el proceso de selección de personal, por lo que es necesario establecer estrategias que garanticen que se está contratando al personal adecuado para el puesto adecuado.

4. Es necesario que se considere dentro del presupuesto un rubro dedicado exclusivamente a llevar a cabo un proceso adecuado de selección e inducción que garantice la permanencia del personal en la empresa.
5. Al contar con un alto índice de rotación, se pueden tener grandes pérdidas económicas e ir a la quiebra.
6. Toda empresa que quiera lograr el éxito planeado, debe de apoyarse del proceso administrativo, donde se planea, organiza, dirige y se controla cada actividad para saber en qué se puede mejorar.
7. Es necesario contar con personal capacitado en el momento de seleccionar al personal debido a que los errores cometidos en la selección serán cobrados una vez que se ha contratado al personal, lo que redundará en el abandono del trabajo por parte del trabajador.

Referencias bibliográficas

Arnoletto E. J. (2014) Fundamentos de la Administración de Organizaciones. Biblioteca Virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1395/escuelas.htm

Díaz de I. A., M. (2009) La gestión compartida universidad-empresa en la formación del capital humano, su relación con la competitividad y el desarrollo sostenible. Tesis doctorales de Economía. Disponible en: http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2009/amdi/Teoria%20del%20Capital%20Humano.htm

García S. A. y Edel. N. R. (2008) El capital Humano en las Organizaciones. Biblioteca virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/412/

García D. H. y Leal M. (2008) Evolución histórica del factor humano en las organizaciones: de recurso humano a capital intelectual. Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. Disponible en: http://www.redalyc.org/pdf/737/73711121008.pdf

Granda S. M- Y- (2008) en Amoros E. (2008) Administración del Personal: una Visión del Norte de Perú Investigaciones. Bilioteca virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/365/reclutamiento%20y%20seleccion%20de %20 personal %20en%20la%20empresa%20Granda%20Contratistas.htm

Hernández F. K. (2013) Propuesta de Guía de Administración Educacional del Ejercicio Jurídico de los estudiantes de derecho de la Universidad de Cienfuegos. Biblioteca Virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1311/funciones.html

Landivar F. I. (2008) en Amorós E. (2008) Administración del Personal: una Visión del Norte de Perú Investigaciones. Biblioteca virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/365/reclutamiento%20y%20seleccion%20de%20personal%20en%20la%20empresa%20Granda%20Contratistas.htm

López T. A. C. (2006) en Amorós E. (2008) Administración del Personal: una Visión del Norte de Perú Investigaciones. Biblioteca virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/365/reclutamiento%20y%20seleccion%20de%20personal%20en%20la%20empresa%20Granda%20Contratistas.htm

Luna C. J. E. (2013) Influencia del Capital Humano para la Competitividad de las PYMES en el Sector Manufacturero de Celaya, Guanajuato. Biblioteca virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/capital-humano.html

Moya J. (2008) Management Democrático. Biblioteca virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2009a/472/El%20capital%20humano.htm

Román P. L. A. y Pablos S. G. A. (2009) "La Organización. Como función de la administración" en Contribuciones a la Economía. Disponible en: http://www.eumed.net/ce/2009a/rpps.htm

Sánchez C. J. A. (2008) La importancia del Desarrollo Organizacional en una Institución Pública de Educación Superior. Biblioteca virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/390/PROCESO%20ADMINISTRATIVO.htm

Tristá Pérez, B., & Martín Sabina, E. (2009). *Gobierno y Gestión de la Educación Superior en Cuba.* Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe de la UNESCO.

Importancia de las MIPYMES en la Economía de la Zona Oriente del Estado de México

Esperanza Cotera Regalado[1]
Miguel Zavala López[2]
María Concepción Rodríguez Mercado[3]

[1]universidad Autónoma del Estado De México - Centro Universitario Valle De Chalco, peracotera@hotmail.com
[2]universidad Autónoma del Estado De México - Plantel Sor Juana Inés De La Cruz De La Escuela Preparatoria, zavalop30@hotmail.com
[3]UAEM - Centro Universitario Amecameca, peracotera@hotmail.com

Importancia de las MIPYMES en la economía de la Zona Oriente del Estado de México

Resumen

La economía de cada país varía dependiendo el lugar, pero es evidente que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son un factor muy importante para el desarrollo económico, en ésta investigación se aborda el tema considerando la economía de algunos municipios de la Zona Oriente del Estado de México, (ZOEM) de cómo es que gracias a éstas empresas se logra mejoraren especial la garantía que muestra en la generación de empleos, debido a que éstas cumplen un rol fundamental en la fabricación de productos u ofreciendo algún servicio.

A pesar de que estas empresas tienen diversos problemas para poder sobresalir en el mercado o poder subsistir, es evidente que los países se mueven gracias a éstas, aunque por otro lado tienen una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios, el hecho es que, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica, resulta interesante mencionar que éstas empresas cuentan con la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios y tienen la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen relación con las empresas más grandes (Luna, 2013). Así que lo más importante para cualquier economía es contar con empresas capaces de contribuir a la economía, en éste caso en la ZOEM el problema es que la mayoría de las empresas fracasan al poco tiempo de vida y con esto se ve perjudicada la riqueza de la zona, de tal manera que es necesario que se ponga el interés que se merece a este tipo de empresas y se invierta lo necesario para llevarla al éxito esperado.

Palabras Clave: MIPYME, desarrollo económico, empresa, empresarios

Importance of PYMEs in the economy of the East Zone of the State of Mexico

Abstract

The economy of each country varies depending on the place, but it is clear that the Micro, Small and Medium Enterprises (PYMEs) are an important economic development factor in this research addresses the issue considering the economy in some municipalities in the

area East of the State of Mexico, (ZOEM) how is that because these companies are able to improve especially the guarantee shown in job creation, because they play a key role in manufacturing products or providing a service.

Although these companies have various problems to excel in the market or to survive, it is clear that countries because they move, but otherwise have great flexibility to adapt to change, the fact is that, up a key link in the chain of economic activity, it is interesting to note that these companies have the widest range of production orders, traders and service and tend to perform autonomous activities that are related to the largest companies (Luna, 2013). So the most important thing for any economy is to have companies capable of contributing to the economy, in this case in the ZOEM the problem is that most businesses fail shortly after this life and wealth is impaired the area, so it is necessary for the interest it deserves this kind of business and you need to bring the expected success is invested sets.

Keywords: MSMEs, economic development, business, business

Introducción

El principal objetivo de ésta investigación es abordar el tema en cuanto a la importancia que tiene las MIPYMES para la economía en la ZOEM, por lo que se tiene que dar una concepción de lo que son éstas empresas, su clasificación y criterios para poder decir que se trata de éste tipo de empresas.

En el primer apartado se pretende dar una concepción de los que son las MIPYMES, sus características, y estratificación que sirva de guía para la mejor comprensión del tema, ya que se sabe que éstas tienen gran participación en la economía nacional, no solo por su aportación a la producción y distribución de bienes y servicios si no por su gran potencial en la generación de empleos.

Por otro lado en el siguiente apartado se mostrara algunas dificultades por las que en algunas ocasiones las MIPYMES no logran alcanzar el éxito esperado, y con esto mostrar que a pesar de eso y de que en su mayoría las empresas desaparecen, efectivamente la importancia radica en que constantemente se crean empresas nuevas y que con esto se genera el desarrollo económico de cada región y se generan más empleos para la población.

Metodología

La metodología que se sigue para la realización de éste trabajo es, meramente teórica, analizando cada punto desde, la concepción de lo que es una MIPYME, su clasificación y tipos, hasta reconocer lo importante que son para el desarrollo económico de cada región, y analizando la ZOEM, para entender y asegurar que efectivamente éstas son muy importantes para ésta zona.

Desarrollo

En éste apartado lo que se pretende hacer es conocer lo que son las MIPYMNES, el trabajo que realizan y como es que pueden ser generadoras de empleos y de estabilidad económica, para esto se buscará ver cómo es que se vuelven protagonistas del desarrollo y sostenimiento de la economía de los países.

Loprimero que se tiene que conocer para ir adentrándose al tema es el concepto de empresa que en este caso es una organización que ejecuta un conjunto de actividades utilizando gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) con la única finalidad de lograr objetivos expresos, como son la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con el propósito de ganar algún dinero o no; y que es construida a partir de convenios específicas basadas en responsabilidades mutuos entre las personas que la conforman (Thompson, 2012).

Por otro lado Blacutt (2013) ésta es "launidad económica básica que produce o transforma bienes o presta servicios a la sociedad y cuya razón de ser es satisfacer las necesidades de las poblaciones-territorio"(p. 257).

Ahora bien analizando estas concepciones, se puede decir que una empresa es una organización o ente económico que gracias a los recursos con los que cuenta ayuda a cubrir las necesidades de productos o servicios con la finalidad de satisfacerla, teniendo presente lo que es una empresa ahora es necesario saber cómo se clasifica:

Cuadro 1. Clasificación de las empresas

CLASIFICACIÓN	**De acuerdo al tipo de organización**
Por su actividad	a) Industriales, "se caracterizan por la transformación de elementos naturales en otro tipo de producto, o bien, a la transmutación de elementos físicos o químicos a otros". b) Comerciales, "se caracterizan por la sola labor de comprar y vender" c) De servicio, "son aquellas que proporcionan un beneficio a la sociedad."
Por la naturaleza de su capital	a) Inversión de carácter privado, "con el concurso de varias personas que aportan un patrimonio para constituirlas" b) Inversión de carácter público, "el Estado tiene la total participación en ellas" c) Inversión de carácter mixto, cuyo capital es la mezcla de aportaciones tanto públicas como privadas" Dentro de este grupo también se pueden clasificar las organizaciones dependiendo del origen de su capital: a) Capital nacional, "aportaciones hechas por los nacionales dentro de su país" b) Capital extranjero, "aportaciones hechas por los de otras nacionalidades"

	c) Coparticipación, "las aportaciones son tanto de nacionales como de extranjeros"
Por su magnitud	a) Las micro o caseras, se caracterizan por que el dueño "está generalmente dedicado a la producción y dedica muy poco tiempo a la administración". b) Las pequeñas, cuentan con "algún tipo de división del trabajo, en las que el gerente o el empresario generalmente no participan directamente en el proceso de producción". c) Las medianas, presentan "algún tipo de organización formal de las actividades y una especialización en la administración". d) Las grandes, se caracterizan por tener una organización formal y especialización por norma.

Fuente: elaboración propia con datos de Castillo y Juárez (2008).

Por otro lado según Mercado y Palmerín (2007) la clasificación de acuerdo a su magnitud es la siguiente: (p. 13)

- **Micro industrias:** Son las empresas que ocupan hasta quince personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan el equivalente a $900,000.00.
- **Pequeña:** Son las empresas que ocupan hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales, no rebasan el equivalente a $9'000,000.00.
- **Mediana:** Son las empresas que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan el equivalente a $20'000,000.00.

Como se puede observar en el cuadro 1. Se muestran algunas clasificaciones de las empresas que puede ayudar a los emprendedores a conocer en el tipo de empresa en el que están incursionando, para efectos de ésta investigación se trabajará en base a la magnitud, donde se habla de la MYPIME por lo que Mercado y Palmerín (2007) clasifica a éstas empresas de acuerdo al número de personas que trabajan en cada una y por el valor de sus ventas. Ahora bien cuál es su concepción: según

De acuerdo con Gaona y Aguirre (2007):

> Las MiPyMEs son importantes para la economía mexicana, éstas constituyen el 99.9 por ciento de la economía, generan el 79.6 por ciento del empleo y aportan el 52 por ciento del PIB. En el sector externo México es líder comercial en América Latina, en el 2003 México exportó 165 400 millones de dólares, ésta cifra representó el 27 por ciento del PIB, en el 2005 el PIB fue de 778 285 millones de dólares y las exportaciones constituyeron el 27.5 por ciento del producto. Las empresas exportadoras en el año 2000 sumaron 36 500 empresas exportadoras de las cuales casi 34 000 eran MiPyMEs, lo cual significó que de las 2.84 millones de unidades económicas existentes en el país, en ese año, menos del 2 por ciento participó en la actividad exportadora. En la actualidad el gobierno mexicano está realizando esfuerzos para incrementar el número de empresas exportadoras, integrar las cadenas productivas y disminuir el valor de las importaciones. (p. 1).

Según Lemes y Machado (2007) "estas suelen conceptualizarse de distintas formas, pero al final la mayoría de los autores coinciden en que es un organismo vivo y con independencia de su tamaño reúne en sí todos los aspectos de una empresa tradicional" (p. 1).

Se puede observar que efectivamente una MIPYME son empresas que contribuyen al desarrollo económico de cada región y que estas son clasificadas por un lado de acuerdo al número de trabajadores con los que cuentan, y por otro de acuerdo a las ventas que realizan, este punto es importante para reconocer el tipo de empresa que se tiene.

Problemas de las MIPYMES

Ahora bien es muy necesario señalar aquellos problemas a los que se enfrentan estas economías, ya que de éstas depende en gran parte el desarrollo exitoso de la economía de cada país, así que a continuación se mencionaran algunas opiniones de autores que conocen el tema.

Existen múltiples desventajas que tienen las MIPYMES, unas de ellas es la falta de planeación y organización o la asignación eficiente de tareas ycargos, la falta de visión, de innovación para enfrentar a la competencia, la falta de un buen estudio de mercado, de publicidad o promociones para el aumento de las ventas, la falta de reinversión de capital y muchas más, (Selvas, 2012) pero a pesar de esto se crean éstas empresas y lo que se pretende es que efectivamente sean de gran importancia para la zona Oriente.

Otro problema muy importante al que se enfrentan las MIPYMES es que se sienten limitadas por las grandes empresas, y también porque les cuesta conseguir clientes,Contratar trabajadores calificados, les falta un Financiamiento, no pueden conseguir proveedores, obtener equipo, adaptar sus productos al cliente, información de mercado,Calidad del producto, productividad, administración de la empresa, (Luna, 2013).

Importancia de las MIPYMES

La economía de cada país se ve favorecida por las empresas que se crean para ayudar a mejorar el desarrollo de cada país, así que a pesar de que existen problemas para que éstas se desarrollen el hecho es que las microempresas son la fuerza más elemental de todo país para un crecimiento óptimo de la economía.

De acuerdo con Vásquez (2009)

> En México la micro, pequeña y mediana empresa (MIPyME) revisten gran importancia como generadoras de empleo y de riqueza. A pesar de que constituyen el 99.2% del total de las empresas (Ver anexo 1) uno de los principales problemas a los que se enfrentan es la falta de financiamiento, a lo que se suele sumar la falta de integración o articulación, debido a la inadecuada organización y planeación, así como la falta de competitividad (p. 1).

Para Espinosa (2011):

> Hoy en día las PyMEs constituyen un papel de suma importancia tanto en los países industrializados, como en los que se encuentran en vías de desarrollo. Contribuyen al progreso económico, no sólo en México, si no en gran parte del mundo son generadoras de empleo y promotoras de avances en el entorno local, tienen potencialidad de convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa. Se debe mencionar que no por ser pequeñas son insignificantes, al contrario, tienen un gran peso en la economía de un país y su crecimiento (p. 5).

De acuerdo con Saavedra y Hernández (2008)

> Las MIPYMES en Latinoamérica juegan unimportante papel de carácter social, tanto por supapel como creadoras de empleo yamortiguadores del problema de desempleo alser intensivas en este factor, como por ser uninstrumento de cohesión y estabilidad social albrindar oportunidades de empleo a colectivos semi o escasamente cualificados (p. 133)

Analizando la información recabada anteriormente lo que se puede notar es que efectivamente las MIPYMES son empresas pequeñas que tienen algunas características, especiales que la hacen diferente a las grandes empresas o grandes corporativos, así que a pesar de que existen problemas que obstaculizan su desarrollo o crecimiento, la verdad es que son un factor de suma importancia para la economía de cada país,

Características de la ZOEM

Un factor muy importante para entender la importancia que tienen este tipo de empresas para la economía de la ZOEM es precisamente conocer ésta Zona, de acuerdo con Moreno (2015):

> Aproximadamente el 20% del territorio de la región está integrado por bosques y zona lacustre, y casi el 80% de su agricultura es de temporal. No obstante, en la

> región oriente del estado del crecimiento urbano y el de la población han perfilado un nivel de desempleo y subempleo difícil de precisar "sector terciario de la economía" (p. 50).

Por otro lado moreno (2012) asegura que:

> La región tiene características muy particulares, como es la cercanía al mayor centroeconómico del país, por lo cual adquiere otra dimensión en el estudio y análisis. Esteterritorio es el referente de la inadecuada planeación por parte del Estado de lasdisparidades espaciales, que se evidencian en el desarrollo económico, de que cada día laregión tiende a ser el "gran centro" receptor de población de escasos recursos económicos,de habitantes que migran con empleos mal remunerados en la búsqueda de vivienda"económica". Se presenta como alternativa a los grandes grupos poblacionales quedemandan un lugar donde asentarse, y para otros es visto como "oportunidad" de construiry reactivar una economía regional. La gran Zona Metropolitana de la Ciudad de Méxicomanifiesta desigualdades territoriales, que se muestran en la infraestructura, vivienda,transporte, contaminación ambiental, empleo y pobreza, y comparte la región oriente delEstado de México (p. 4).

Como se puede observar en lo anteriormente descrito, la ZOEM es una zona con grandes dificultades, porque la mayoría de la gente sale a las regiones aledañas a conseguir trabajo, así que lo más importante es que ésta zona realmente se apoye en las MIPYMES para por retener a la gente y con esto mejorar económicamente a la región.

Conclusión

1. En la actualidad la importancia de las MIPYMES radica en su gran facilidad para crear empleos, no solo personalmente o para la familia si no que el objetivo principal de estas es generar empleo para la comunidad, esto

finalmente las convierte en parte importante para el desarrollo tanto personal como económico.

2. Primordialmente las MIPYMES logran ser realmente importantes para cualquier región, en especial para la ZOEM, debido a que se cuenta con empresas que ayudan a mejorar la economía de ésta zona,
3. Lo principal es lograr que la gente no busque en otros lugares empleo, cuando lo que se puede hacer es generar más y mejores oportunidades con la creación de empresas que puedan ofrecerlos y con esto levantar la economía de cada región de ésta zona.
4. Finalmente lo que se puede observar es que algunos negocios que se crean en ésta zona no logran sobrevivir,
5. Es importante y resulta necesario centrar la atención en aquellas características que pudieran ayudar a mejorar día con día el trabajo que realizan y con esto no solo mejorar la economía regional, si no la nacional.
6. Lo más importante es establecer un mecanismo innovador que permita lograr los objetivos esperados por la zona.

Referencias bibliográficas

Castillo B. R y Juárez A. A. (2008) Análisis Organizacional y de Imagen de Asociaciones no Lucrativas. Biblioteca Virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/431/Clasificacion%20de%20las%20organizaciones.htm

Espinosa M. R. (2011) Manual para la Promoción de las Pymes Mexicanas: Elementos Administrativos y jurídicos a Considerar en la Planeación integral de Utilidaes. Biblioteca virtual. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1081/generalidades.html

Gaona R. E. y Aguirre Ruiz (2007) Las Micro Pequeñas y Medianas, Empresas (MIPYMES) Mexicanas y su Participación en el Comercio Exterior. Encuentros Académicos Internacionales. Disponible en: http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/egr.htm

Lemes B. A. y Machado H. T. (2007) Las PYMES y su Espacio en la Economía Latinoamericana. Encuentros Académicos Internacionales. Disponible en: http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm

Mercado V. H. y Palmerín C. M. (2007) La internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas. Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/caracteristicas%20de%20las%20PYMES.htm

Moreno S. E. (2015) Características socio urbanas de la Zona Oriente del Valle de México. Disponible en: http://tesiuami.uam.mx/revistasuam/polis/include/getdoc.php?id=96&article=80&mode=pdf

Moreno S. E: (2012) Caracterización social urbana y territorial de la región Oriente del Estado de México. Red de revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. Disponible en: http://www.redalyc.org/pdf/401/40123894001.pdf

Saavedra G. M. L. y Hernández C. Y. (2008) Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio Comparativo. Actualidad contable. Disponible en:http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/26628/1/articulo10.pdf

Selvas P. S. P. (2012) La Importancia de las MIPYMES en AL. El Universal. Disponible en: http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/92802.html

Thompson I. (2012) Concepto de empresas. Promonegocios. Disponible en: http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html

Vásquez S. J. R. (2009) Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México" en Observatorio de la Economía Latinoamericana. Disponible en: http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/jrvs2.htm

La Defraudación, Evasión y Elusión Fiscal en las Disposiciones Fiscales de México, Chile, Estados Unidos, España y Argentina

María del Carmen Bartolo Moscosa[1]
Juan Arturo Vargas Santiago[2]

[1]Instituto de Estudios Universitarios - Administración, c_bartolo@hotmail.com
[2]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, jvargas@mixteco.utm.mx

La Defraudación, Evasión y Elusión Fiscal en las Disposiciones Fiscales de México, Chile, Estados Unidos, España y Argentina

Resumen

En materia fiscal el cumplimiento de las obligaciones fiscales se ve afectado por conductas de los sujetos activos de la relación tributaria que buscan disminuir o eliminar la carga tributaria, conductas que pueden ser tipificadas como delitos, los cuales consideran la manifestación de la voluntad, el beneficio que se desea obtener y los medios por los cuales se realiza la conducta, así como la relación de la conducta con las disposiciones fiscales.

El cumplimiento de obligaciones puede generar la formulación de una serie de estrategias que permitan disminuir la carga tributaria a los particulares, situación que genera controversia debido a que existe un menoscabo en el erario público y además puede ser la considerada defraudación fiscal, evasión fiscal o elusión fiscal, cada una de estas estos conceptos tiene connotaciones particulares dependiendo de la legislación que se revise.

La presente investigación tiene como objetivo identificar el tratamiento de la defraudación, la evasión y la elusión fiscal en las disposiciones fiscales de México, Chile, Estados Unidos, España y Argentina, siendo la investigación de carácter cualitativo, descriptivo y transaccional.

Para lo cual se analizaron las disposiciones fiscales de España, Estados Unidos, Argentina, Chile y México en materia de delitos fiscales para establecer el tratamiento que tienen los conceptos de defraudación, evasión y elusión fiscal, estableciendo los elementos constitutivos de cada una de estas conductas, encontrando coincidencias en tratamiento en algunas de ellas y claras diferencias como es el caso de la elusión fiscal.

Palabras Clave: defraudación fiscal, evasión fiscal, elusión fiscal, obligaciones tributarias

The fraud, tax evasion and tax avoidance in tax law From Spain, United States, Argentina, Chile and Mexico

Abstract

In fiscal compliance with tax obligations it is affected by behaviors of the assets subject to the tax relationship that seek to reduce or eliminate the tax burden, conduct that may be criminalized, which considered the manifestation of the will, the benefit to be obtained and the means by which the conduct took place, and the relationship of behavior to the tax provisions.

The fulfillment of obligations can generate the formulation of a number of strategies to reduce the tax burden on individuals, a situation that generates controversy because there is an impairment in the treasury and can also be considered tax fraud, tax evasion or avoidance tax, each of these these concepts has particular connotations depending on the legislation reviewed.

This research aims to identify the treatment of fraud, tax evasion and tax avoidance in the tax provisions of Mexico, Chile, United States, Spain and Argentina, with qualitative research, descriptive and transactional nature.

For which the tax provisions of Spain, United States, Argentina, Chile and Mexico these behaviors were analyzed on tax crimes to establish the treatment with the concepts of fraud, tax evasion and avoidance, establishing the constituent elements of each of, finding similarities in treatment and some clear differences as if you tax avoidance.

Keywords: Tax fraud, Tax evasion, Tax avoidance, Tax obligations

Introducción

El presente trabajo expone lo relativo a la omisión de obligaciones fiscales, pero centrada específicamente en aquellos casos en cuyo incumplimiento se traduce en la comisión de un delito fiscal.

Existen casos en donde los particulares, realizan actividades que constituyen delitos en materia fiscal, pero también hay ocasiones en que los descuidos, el desconocimiento o la imposibilidad de hacer frente a las obligaciones fiscales, da lugar a la comisión de delitos. Es por eso que en este trabajo se busca presentar de una manera accesible el tema evasión,

elusión y defraudación fiscal, en comparación México, Chile, Estados Unidos, España, y Argentina, para lo cual, además de la exposición sobre la regulación de los mismos, se señalan las interpretaciones que han sido planteadas en precedentes del Poder Judicial Federal y que otorgan una visión comparativa.

La evasión fiscal como un fenómeno generalizado genera una profunda desigualdad, ya que unos pagan sus impuestos conforme lo indica la normatividad, y otros que no lo hacen festejan como una demostración de habilidad o inteligencia.

En la práctica la simulación fiscal, la evasión fiscal, el fraude o delito fiscal pueden parecer lo mismo, pero no lo son, por lo que es importante que exista un estudio minucioso de la normatividad fiscal, que permita al empresario poder prevenir antes que corregir, anticipar en vez de reaccionar, darle un rumbo, un destino a la empresa y no permitir que naufrague a la deriva.

Ingresos del Estado

Para realizar las diversas actividades que el Estado constitucionalmente tiene encomendadas, es necesario que cuente con recursos, los cuales comúnmente se les denominan ingresos públicos.

Existen múltiples autores nacionales y extranjeros que definen a los ingresos públicos, entre los que podemos mencionar a la doctora en derecho Mabarak (2008) que los considera como "*cualquier percepción con valor económico percibido por un órgano público, en la forma y términos previstos por la ley o leyes reguladoras de este tipo de ingreso, los cuales para numerosos efectos, se clasifican en financieros y no financieros o tributarios".* Así mismo Valdés Costa, citado por Rodríguez (1995) y Ferreiro citado por Cárdenas (1997), afirma que la actividad financiera del Estado es aquella relacionada con la obtención, administración o manejo o empleo de los recursos que el Estado y los demás entes públicos perciben para satisfacer las necesidades públicas.

Considerando que los ingresos públicos son las cantidades de recursos que el Estado percibe para realizar diversas actividades, es necesario el establecimiento de un marco jurídico que permita identificar el procedimiento para determinar dichos ingresos y la regulación para la obtención de los mismos, que le permita impone un tributo a los

particulares, los cuales verán afectado su patrimonio y buscaran disminuir la carga tributaria.

Por lo anterior, el contribuyente adquiere obligaciones de naturaleza fiscal, donde debe de entregar una cantidad de dinero al Estado en virtud de haberse causado un tributo, cantidad que el Estado puede exigir coercitivamente en caso de la falta de pago oportuno, por lo que existe una relación tributaria.

Margáin citado por Rodríguez (1995) considera que una relación tributaria es el conjunto de obligaciones que se deben el sujeto pasivo y el sujeto activo y se extinguen al cesar el primero en las actividades reguladas por la ley tributaria.

Existen diversas teorías que fundamentan el derecho del Estado para cobrar tributos entre las que se pueden mencionar: La teoría de los servicios públicos, la teoría de la relación de sujeción, la teoría de la necesidad social, la teoría del seguro y la teoría de Eheberg, entre otras.

En México el gasto público, se encuentra fundamentado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) en el artículo 31, fracción IV.

Independientemente de la teoría que aplique el Estado, lo cierto es que los ciudadanos debemos de contribuir al gasto público, sin embargo, algunos buscaran la forma legal de pagar lo justo, buscaran las lagunas de la ley para pagar menos, realizaran actos simulados para pagar manos y otras simplemente no pagaran.

El contribuyente al tener una relación tributaria con el Estado, y para que su patrimonio se vea afectado lo menos posible, buscará diferentes alternativas que le permitan seguir generando ingresos e incrementando sus recursos, ya que el pago de las contribuciones se traduce en un sacrificio de recursos que impactará directamente en su patrimonio.

No hay que olvidar que el primero en interpretar las normas fiscales es el contribuyente, y este beneficio lo da el principio de autodeterminación contributiva, ya que parte de la buena fe del contribuyente, lo que le permite declarar voluntariamente el monto de sus obligaciones tributarias. En los casos de duda, el contribuyente podrá o no elegir la opción que más le convenga patrimonialmente, lo que implicaría que, es legítimo que el sujeto pasivo elija la opción que represente una menor carga impositiva en su haber patrimonial.

Por lo que el cálculo de las contribuciones internas Federales por regla general le corresponde al contribuyente de conformidad a lo establecido en el párrafo tercero del artículo 6º del Código Fiscal de la Federación (CFF), que a la letra establece:

> *"Corresponde a los contribuyentes la determinación de las contribuciones a su cargo, salvo disposición expresa en contrario. Si las autoridades fiscales deben hacer la determinación, los contribuyentes les proporcionarán la información necesaria dentro de los 15 días siguientes a la fecha de su causación".*

El principio de buena fe de los contribuyentes se tutela en la Ley Federal de Derechos del Contribuyente, que indica en su art. 21 que dice: En todo caso la actuación de los contribuyentes se presume realizada de buena fe.

En las distintas leyes sustantivas que integran nuestra normatividad fiscal y establecen contribuciones, la obligación de cálculo se traslada al contribuyente, el cual debe de aplicar lo establecido en dichas leyes para determinar la base de la contribución, así mismo, debe de observar lo establecido en el artículo 5º del CFF que establece en sus párrafos primero y segundo lo siguiente:

> *"Las disposiciones fiscales que establezcan cargas a los particulares y las que señalan excepciones a las mismas, así como las que fijan las infracciones y sanciones, son de aplicación estricta.*
>
> *Se considera que establecen cargas a los particulares las normas que se refieren al sujeto, objeto, base, tasa o tarifa".*

La necesidad de darle sentido a la disposición fiscal motiva a la interpretación de la norma, si bien los párrafos anteriores mencionan que las disposiciones fiscales son de aplicación estricta, se requiere que sean interpretadas por el contribuyente debido a que las normas fiscales no sólo se integran de normas categóricas, que en su estructura define estrictamente algo o establecen un mandato, también se integra de normas hipotéticas que contienen hipótesis generales, abstractas e impersonales; además de las normas disyuntivas que establecen la posibilidad de elegir opciones; el problema de esta variedad de normas, es que crean obligaciones y derechos, trascendiendo al establecimiento de cargas a los particulares.

Si bien el artículo 5º del multicitado ordenamiento, clasifica las normas de aplicación estricta y las que aceptan interpretación aplicando cualquier método jurídico, además de la

supletoriedad de las normas del derecho común cuando no exista disposición fiscal expresa, siempre y cuando nos sea contraria a la naturaleza del derecho fiscal.

La interpretación y aplicación por parte del contribuyente es supervisada por la autoridad que por medio del ejercicio de sus facultades de comprobación, la autoridad determinará el correcto cumplimiento de sus obligaciones fiscales y por ende la interpretación y aplicación.

El sujeto pasivo de la relación tributaria tendrá que interpretar y aplicar la legislación fiscal, situación que podría ocasionar una diferencia en criterio con la autoridad y caer en el incumplimiento de las obligaciones fiscales ya sea total o parcial.

Lo que provocaría que la autoridad, se viera en la necesidad de ejercer sus facultades de comprobación que por potestad tributaria le son conferidas, en particular en materia de contribuciones federales estas se encuentran reguladas en el artículo 42 del C.F. F.

Si se diera el caso de que existan diferencias en la interpretación y aplicación de las disposiciones por parte de la autoridad fiscal y por parte del contribuyente, se crearía en una controversia en interpretación y aplicación que provocaría que en un momento dado el contribuyente modificara su interpretación o en su defecto, ejerciera su derecho y se dirimiera la controversia en los tribunales respectivos, situación que implicaría una interpretación judicial de las disposiciones fiscales.

Considerando que dichas interpretaciones se manifiestan de diversa forma, la interpretación administrativa, se exterioriza por medio de las resoluciones administrativas, circulares, resoluciones misceláneas, criterios normativos, criterios no vinculativos, entre otros; las interpretaciones de las disposiciones fiscales realizadas por el poder judicial, se manifiestan por medio de las tesis aisladas y las jurisprudencias.

Así mismo el pago de las contribuciones puede afectar la rentabilidad y en un momento dado la productividad de las empresas, por lo que el contribuyente buscará la manera de disminuir sus costos de operación y las cargas tributarias a las que está sujeto. Por lo que el contribuyente debe de tener presente que el incumplimiento de las obligaciones fiscales sustantivas o formales, que las normas jurídicas tributarias imponen a los contribuyentes debe traer consigo una sanción (Rodríguez, p. 183, 1995), ya sea está una infracción o un delito.

El incumplimiento de sus obligaciones fiscales puede tener una infracción, la cual se traduce en un desembolso en efectivo debido a la sanción administrativa. El delito: Orozco-Felgueres (2010) considera que un delito es el acto u omisión que sancionan las leyes penales.

Si el incumplimiento del contribuyente se tipifica como un delito penal, se está ante un riesgo por pena corporal y quien paga es el contribuyente persona física, o en su caso de ser persona moral, sus representantes legales, teniendo un menoscabo importante en el patrimonio (Orozco-Felgueres, p. 12, 2010).

Elusión, Evasión y Defraudación Fiscal en México

Para clasificar las conductas que realiza el contribuyente para disminuir su carga tributaria, es necesario considerar la violación a las disposiciones legales aplicables y sí la conducta está tipificada como delito en materia fiscal, dejando a un lado el aspecto económico de la contribución por no considerar el impacto en el erario público.

La conducta se puede dar desde el abandono, el simple rechazo; pasando por la alteración o el engaño doloso, el error involuntario, hasta la alta planeación financiera; en otros casos se da por simples razones de necesidad y supervivencia económica.

Para comprender de una manera más clara la elusión fiscal, debemos de considerar lo establecido en el artículo 14 y 16 constitucional con relación al principio de legalidad, para el ciudadano lo que no está expresamente prohibido, está permitido, con relación a la realización de actividades económicas el ejercicio de una profesión o la realización de una actividad, a ninguna persona se le puede prohibir siempre y cuando las actividades sean licitas y en determinado momento si es su voluntad asociarse para fines lícitos el artículo 9° CPEUM ampara ese derecho.

En el caso de las autoridades, éstas deben de ejercer sus funciones en el estricto apego de las facultades que tienen conferidas por las leyes, además en estricto sentido deben de observar y aplicar las disposiciones contenidas en la legislación como lo establece el artículo 14 constitucional.

Con relación a las acciones relacionadas con su actividad económica que impactan de manera negativa al erario público al disminuir la carga tributaria, sin infringir ninguna de las disposiciones contenidas en la legislación, denominadas como actos de elusión fiscal,

doctrinalmente Tapia (2006) las considera como la evasión legal y bien puede ser, el sustraerse a realizar el hecho imponible, el aprovechamiento de la laguna de ley, mediante el uso del derecho común y la planeación de los recursos de la empresa.

Según Bachiardo citado por Tapia menciona que la evasión legitima consiste en impedir por medios idóneos el nacimiento de la obligación tributaria, que de otro modo hubiera correspondido para el caso de realizarse el hecho previsto en la ley tributaria.

Diversos autores como Fernández (2001), Duma y Peña, Bachiardo citado por Tapia (2006) consideran como evasión legal aquella que no viola la ley ni constituye fraude, cuando el hecho generador se realiza por medios lícitos, aprovechando las lagunas o errores de la ley.

La elusión son los actos que realiza el contribuyente, con la tendencia a generar un beneficio tributario mediante el ejercicio de cierta violencia sobre la norma tributaria a través del uso de ciertas normas jurídicas previstas por el legislador para conseguir un resultado diferente al buscado y obtenido por el sujeto a través de la conducta elusiva.

Sin embargo hay otros autores que no ven como positivo, la elusión, tal es el caso de Sánchez (2005) que considera que "*la elusión fiscal es una conducta dolosa, encaminada a evadir una contribución teniendo la obligación de cubrirla, aprovechándose de vacíos o lagunas jurídicas o bien, la inapropiada interpretación de las leyes fiscales para la realización de acciones ilícitas que se propone realizar el contribuyente";* así mismo, también reconoce que dicho concepto a pesar de su naturaleza ilícita no se encuentra tipificado como tal en el derecho positivo mexicano.

Algunos otros autores como Orozco-Felgueres (2010), la considera como economía de opción que implica que el contribuyente no se encuentre en el supuesto de cometer una infracción o un delito.

Así mismo la economía de opción se encuentra en las mismas disposiciones jurídicas, las cuales siempre señalan un hecho imponible (supuesto jurídico), que en cuanto el sujeto se encuentre en él, generara obligaciones de hacer o de no hacer.

El concepto de economía de opción le reconoce al contribuyente, el derecho que tiene para que se le aplique literalmente los señalado en el precepto legal, sin que la autoridad hacendaria pueda imponerle otra interpretación judicial distinta de la que resulta de la literalidad del precepto.

Las empresas pueden realizar una serie de acciones que le permita disminuir la carga tributaria, mismas que deberán de ser analizada en virtud de su razonabilidad y su legalidad.

El contribuyente al realizar sus operaciones inherentes a su actividad preponderante, puede ejercer su derecho de realizar operaciones que le permitan disminuir su carga tributaria al posicionarlo en una situación ventajosa en términos fiscales o en determinado momento llevar acciones tendentes a evitar sus obligaciones fiscales por incumplimiento parcial o total, impactando de manera negativa a la recaudación del Estado y por ende al erario público, además de que es necesario, determinar si dichas acciones infringen disposiciones jurídicas o fiscales y si éstas encuadran en el tipo de un presupuesto jurídico de un delito fiscal.

Lo anterior demuestra que no existe un criterio unánime que considere que la elusión es positiva para la empresa, hay autores que la consideran como evasión fiscal, para lo cual es necesario determinar a qué se refiere dicho concepto.

Algunos contribuyentes en su afán de no ver afectado su patrimonio, recurren a la evasión, considerándola como una alternativa para disminuir su carga tributaria, sin embargo, el contribuyente debe de estar consiente que dichas prácticas le puede traer problemas legales.

De acuerdo con Orozco-Felgueres (2010), la evasión es el acto deliberado o no a través del cual el sujeto pasivo de la obligación se sustrae al pago de una contribución en forma total o parcial al que está obligado de acuerdo a los ordenamientos legales.

Así mismo Fernández (2001) considera que la evasión consiste en sustraerte al pago de las contribuciones ilegalmente, o sea violando la ley, esta se puede presentar en forma de contrabando o defraudación fiscal.

> *"La evasión se refiere a la conducta del obligado tributario que incumple con sus obligaciones. La evasión puede deberse a la ignorancia del sujeto pasivo de la obligación tributaria a lo complejo que resulta el cumplimiento de disposiciones impositivas o a la decisión del mismo, de no cubrir sus obligaciones tributarias"* (Orellana Wiarco, 2001).

Sánchez (2005) considera que la evasión en materia fiscal se entiende como eludir, y este es el hecho comisivo u omisivo que implica el incumplimiento de las disposiciones fiscales, cuando se tenga la obligación de cumplirlas y sea en forma parcial o total, con dolo o sin él.

Sampaio referenciado por Tapia (2006), define evasión fiscal *lato sensu* en cualquier acción u omisión tendiente a suprimir, reducir o demorar el cumplimiento de una obligación tributaria.

Giorgetti citado por Tapia (2006), concuerda con Sampaio en el aspecto de que existe evasión tributaria o fiscal, cuando no se transfiere o no se ingresa total o parcialmente al fisco una prestación a título de tributo por parte de quien aquél considera, según sus intereses, como unidad económica sobre la que debe incidir.

Algunos autores consideran que la evasión ilegal es cuando el resultado se obtiene por medios prohibidos por la ley, es decir de forma ilegítima (Tapia, 2006), Sainz citado por Tapia, señala que la evasión fiscal es inventar o simular operaciones que no son reales con el objeto de reducir el pago de impuestos.

Por lo que, con el tiempo se han creado estrategias de evasión, tanto a nivel individual como empresarial. Estas cada vez son más complejas y difíciles de perseguir, ya que es una práctica más accesible a los individuos de renta alta; y, en general, los países en desarrollo ya parten de una distribución de bajo nivel de equidad, que la evasión contribuye a acentuar (Alonso, Garcimartín, Ruíz-Huerta, & Díaz Sarralde).

De acuerdo a Macon citado por Tapia (2006), menciona que habrá inequidad en la evasión, cuando unos evaden en mayor proporción de otros que evaden de menor proporción, ya que estimula a los que mejor cumplen a incumplir; señala que el crecimiento de la evasión generalizada trae consigo el aumento de tasas para compensarlo, con lo cual la diferencia entre los que pagan y los que no lo hacen se acentúa.

Para México la evasión fiscal es un problema, por el efecto nocivo que produce sobre los recursos necesarios para que el Estado desarrolle sus funciones básicas.

Aguirre citado por Tapia (2006) Considera que "si se aumenta el impuesto en un 20% el incremento en recaudación será inferior a un 20%, ya que la evasión aumentará; por el contrario si se baja el impuesto en un mismo porciento la recaudación disminuirá en una proporción inferior a ese 20% pues en algo mejorará el cumplimiento. En 1997 la evasión llego a un 37% según información del subsecretario de ingresos (Tapia, 2006, p. 37).

El legislador tiene el deber de combatir la evasión fiscal a proporciones tolerables, ya que es un fenómeno social y de moral pública de todos los tiempos, según Núñez citado por Tapia (2006), para pasar por una reforma fiscal integral se requiere del control de la evasión

fiscal, ampliar la base tributaria y establecer lineamientos que permitan regular la economía informal. El grado de evasión depende de su política tributaria, de su acción o inacción de su eficiencia recaudatoria, además de que en México una causa de evasión se da por la idiosincrasia, ya que se piensa que se roban los impuestos en los distintos niveles de gobierno.

Orozco-Felgueres (2001) dice que la simulación es el acto que se realiza con el fin de cubrir una realidad y que puede ser de dos tipos la simulación: la primera que es la absoluta que se da cuando el acto simulado no tiene nada de real, siendo éste un acto nulo e inexistente; por lo tanto no genera efectos jurídicos y la simulación relativa ocurre cuando el acto jurídico da una apariencia que oculta el acto real.

Covielo citado por Urbina dice que hay simulación cuando se declara una cosa distinta de lo que se quiere, en forma consiente y con el acuerdo de la persona a quien está dirigida esa declaración.

Es necesario hablar de defraudación fiscal, por lo que Fernández (1998) dice que consiste en omitir total o parcialmente el pago de algunas contribuciones u obtener beneficio indebido en perjuicio del fisco, utilizando el error, el engaño o la mala fe.

En el CFF no se tipifica como delito la evasión fiscal. Por lo tanto, Sánchez (2005) afirma que legalmente este delito como tal no existe.

La defraudación supone la intención de dañar, consiste en la realización, por parte del contribuyente, de un acto doloso o de la omisión total o parcial del pago de una contribución cuando se esté obligado, con el propósito de obtener un beneficio indebido con perjuicio del Fisco Federal o el hecho de aprovecharse del error en que se halla la autoridad fiscal (Sánchez Vega, 2005).

El CFF en el artículo 108, señala que la defraudación fiscal sucede quien con uso de engaños o aprovechamiento de errores, omita total o parcialmente el pago de una contribución u obtenga un beneficio indebido con perjuicio del fisco federal.

Arrioja Vizcaino (1998) considera el artículo 108 puede ser objeto de toda clase de interpretaciones subjetivas, considerando que cualquier hecho, conducta o circunstancia que el Fisco estime lesiva para sus intereses puede llegar a ser tipificada como defraudación fiscal (Arrioja Vizcaino, 1998).

> *"Los elementos esenciales que integran el tipo delictivo: el engaño y el aprovechamiento de errores, al devenir en una conducta típicamente dolosa obligan al inculpado a probar un hecho negativo: la ausencia de dolo; tendremos que concluir que cualquier contribuyente que por cualquier motivo o circunstancia omita el pago total o parcial de alguna contribución o reciba una devolución de impuestos o un estímulo fiscal cuya procedencia se encuentre en duda, es sujeto potencial, prácticamente a elección del Fisco, de un proceso penal por la comisión de este delito" (Arrioja Vizcaino, 1998).*

De las acciones que puede realizar el contribuyente para disminuir su carga fiscal, las menos convenientes son las que la autoridad puede encuadrar en el delito de defraudación fiscal y sus equiparables, debido a que implica la existencia de sanciones económicas y la privación de la libertad.

La defraudación fiscal, es un tipo específico del delito de fraude genérico, que está regulado en el Código Penal Federal (CPF), ambos son delitos patrimoniales debido a que impacta de manera negativa al patrimonio de las víctimas, en el caso de la defraudación fiscal el patrimonio afectado es el del Estado.

El CPF en su artículo 386 establece que la conducta de fraude se configura cuando:

> *Comete el delito de fraude el que engañando a uno o aprovechándose del error en que éste se halla se hace ilícitamente de alguna cosa o alcanza un lucro indebido.*

Las acciones relacionadas o no con su actividad económica que impactan de manera negativa al erario público al disminuir la carga tributaria, infringiendo las disposiciones contenidas en la legislación y que además encuadran en el tipo penal de un delito fiscal de defraudación o sus equiparables.

Elementos de la defraudación fiscal: para valorar una conducta como delito se debe de conocer la tipicidad, que en general es la adecuación de la conducta en la hipótesis normativa establecida en la ley (tipo penal), con sus elementos de carácter objetivo y subjetivo. Elementos del tipo de carácter objetivo:

El sujeto activo de este delito siempre será una persona física, debido a que ella manifiesta su voluntad al incurrir en determinada conducta, independientemente de que el contribuyente sea persona física o moral, debido a que el ejercicio de los derechos y la

adquisición de las obligaciones de las personas morales se dan por medio de una persona física.

El artículo 26 del CFF establece que bajo determinadas condiciones quiénes son los responsables solidarios de los contribuyentes, esta responsabilidad solidaria se traduce en una responsabilidad compartida cuando se encuadre en determinados supuestos que el mismo ordenamiento establece.

El sujeto pasivo en el delito de defraudación fiscal es el destinatario del bien jurídico tutelado, es el Estado el que tiene el derecho a recaudar contribuciones, si es a nivel federal esta función se realiza a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, o en su defecto dependiendo el tipo de contribución por medio de los organismos fiscales autónomos federales como son el IMSS y el INFONAVIT, cabe aclarar que a nivel estatal serán las respectivas secretarías de finanzas o el organismo púbico que sustente la capacidad tributaria, así mismo este delito se puede dar a nivel municipal.

La conducta es de acción si se proyecta el uso de engaños y es por omisión cuando se trata de aprovechamiento del error, como lo establece el artículo 108 del CFF.

Así mismo, tenemos conductas equiparables al delito de defraudación, mismas que están definidas en el artículo 109 del mismo ordenamiento.

En este tipo de delito; en orden al resultado se puede ubicar en la clasificación de los delitos tomando en cuenta el momento de su consumación, de igual manera se trata de un delito de resultado de daño material, debido a que afecta el patrimonio del sujeto pasivo beneficiando indebidamente el patrimonio del sujeto activo, a razón de que el tipo penal exige como resultado la omisión del pago de contribuciones.

En el nexo causal se tiene por demostrado el delito cuando haciendo uso de engaños se emplea para omitir el pago de contribuciones o si el sujeto activo se aprovecha del error del fisco para obtener un beneficio indebido.

Las circunstancias de tiempo, lugar, modo u ocasión en el delito que no señala ninguna situación temporal para su comisión, sin embargo, se refiere a que la omisión puede ser total o parcial, además no se especifica un requisito típico de lugar, es un caso generalizado que sucederá en el lugar de adscripción del contribuyente.

Las circunstancias objetivas de agravación y atenuación en el delito de defraudación fiscal y los previstos en el artículo 109 de CFF, serán calificados cuando se originen por:

"a).- Usar documentos falsos.

b).- Omitir reiteradamente la expedición de comprobantes por las actividades que se realicen, siempre que las disposiciones fiscales establezcan la obligación de expedirlos. Se entiende que existe una conducta reiterada cuando durante un período de cinco años el contribuyente haya sido sancionado por esa conducta la segunda o posteriores veces.

c).- Manifestar datos falsos para obtener de la autoridad fiscal la devolución de contribuciones que no le correspondan.

d).- No llevar los sistemas o registros contables a que se esté obligado conforme a las disposiciones fiscales o asentar datos falsos en dichos sistemas o registros.

e) Omitir contribuciones retenidas, recaudadas o trasladadas".

Así mismo el Código Nacional de Procedimiento Penales en su artículo 256, establece categóricamente que no podrá aplicarse el criterio de oportunidad en los casos de delitos contra el libre desarrollo de la personalidad, de violencia familiar ni en los casos de delitos fiscales o aquellos que afecten gravemente el interés público.

Situación que provoca la continuidad del juicio independientemente de que se hayan reparado o garantizado los daños causados a la víctima u ofendido o ésta manifieste su falta de interés jurídico en dicha reparación de lo cual deberá dejarse constancia.

Dentro de los elementos subjetivos se tiene el dolo y la culpa.

Elusión, Evasión y Defraudación Fiscal en Chile

Duma y Peña citado por Tapia, considera que la elusión no viola la ley ni constituye fraude.

En 1961, Chile contaba con una ley de delitos tributarios que nunca se había aplicado porque se carecía de personal calificado, de un criterio administrativo positivo y de la aprobación legislativa del Departamento de Servicios de Impuestos Internos.

Según Nowak citado por Urbina, "*en 1995 se condenó al primer contribuyente por el delito de defraudación fiscal…".Al iniciar un departamento de derechos tributarios la técnica habitual es elegir como primeros casos a aquellos individuos o empresas a los que el público en general estaría dispuesto a aceptar como merecedores de la cárcel".*

Según Jorratt, *"el principal aspecto que afecta la equidad del Impuesto Sobre la Renta es el tratamiento preferencial que reciben las rentas empresariales, al tributar sobre la base*

de retiros en vez de base gravada, lo que provoca una asimetría respecto de la tributación de las rentas del trabajo, las que tributan en base devengada. El sistema de tributación estimula algunas formas de evasión y elusión".

Las estimaciones de evasión en el Impuesto a la Renta arrojan como resultado una evasión en torno al 30% en el impuesto a las empresas y una evasión de aproximadamente 46% para el año 2003, en los impuestos personales (Jorratt de Luis, 2009).

"En Chile los delitos fiscales, que reciben la denominación de delitos tributarios, se encuentran tipificados en el Código Tributario, que contiene las disposiciones fundamentales de la legislación penal tributaría. Adicionalmente, en algunas disposiciones de la legislación tributaría especial se tipifican conducías de evasión tributaria. Asimismo, cabe indicar que son aplicables las disposiciones generales contenidas en el Código Penal, en materias como participación, *iter criminis*, determinación de la pena, entre otras, en cuanto no contravengan las reglas especiales del Código Tributario.

En consecuencia, si bien existe una sola legislación sobre delitos fiscales, en cuanto a su aplicación en todo el territorio nacional, podemos decir que las normas que tipifican los delitos se encuentran dispersas en la legislación tributaria chilena. Los tipos penales que integran cada una de las categorías de delito fiscal existentes en la legislación chilena.

Se distinguen los Siguientes tipos de delitos de evasión: Evasión común (art. 97 n° 4 inciso 1^{o} del Código Tributarlo), evasión del Impuesto a las Ventas v Servicios (art. 97 n°4 inciso 2° del Código Tributario), omisión de presentación de declaración de Impuestos (art. 97 n° 5 del Código Tributario), reiteración en la omisión de documentación tributaria (art. 97 n° 10 inciso 3° del Código Tributario) y pérdida o inutilización dolosa de libros de contabilidad o documentación tributaria (art. 97 n° 16 inciso 3°).

En el Código Tributario se regulan los siguientes tipos de fraude: Fraude de obtención de devoluciones indebidas de impuestos (art. 97 n° 4 inciso 3°) y fraude de donaciones (art. 97 n° 24).

Se tipifican en el Código Tributario los siguientes delitos de falsedad: Falsificación y facilitación de documentación tributaria falsificada (art. 97 n°4 inciso 5o), utilización maliciosa de cuños verdaderos u otros medios de autorización de la Administración Tributaria, para defraudar al Fisco (art. 97 n° 22) y la entrega de datos o antecedentes falsos

en la declaración inicial de actividades o en sus modificaciones en las declaraciones exigidas con el objeto de obtener autorización de documentación tributaria (art. 97 n° 23).

El Código Tributario contiene asimismo, una serie de disposiciones que sancionan diversas conductas relacionadas con el ámbito del ejercicio de la actividad mercantil, así como los tipos penales, que sancionan conductas que atenten contra las potestades de la Administración Tributaria (97, 12, 13y 14) y la falsedad o actos dolosos cometidos por contador en ejercicio de sus funciones (artículo 100).

Los delitos fiscales en Chile requieren para su configuración la concurrencia de dolo. Se discute si dicha exigencia se limita al dolo directo, o si también permite incorporar aquellas conductas efectuadas con dolo eventual. En cuanto a las conductas imprudentes, ellas en general dan origen a responsabilidad tributaria contravencional.

Las dificultades interpretativas surgen a raíz de existir en la mayor parte de los elementos subjetivos específicos del injusto. Principalmente se emplea la expresión "maliciosamente". Según entiende la mayor parte de la doctrina chilena reciente, dichas expresiones subjetivas especiales en realidad no cumplen funciones delimitadoras de la punibilidad a conductas llevadas a cabo con dolo directo.

Delitos de evasión: Evasión común (art. 97 n° 4 inciso 1° del Código Tributario), evasión del Impuesto a las Ventas y Servicios (art. 97 n°4 inciso 2o del Código Tributario), omisión de presentación de declaración de impuestos (art. 97 n° 5 del Código Tributario), reiteración en la omisión de documentación tributaria (art. 97 n° 10 inciso 3° del Código Tributario) y la pérdida o inutilización dolosa de libros de contabilidad o documentación tributaria (art. 97 n° 16 inciso 3°).

En la legislación penal tributaria chilena no existen excusas legales absolutorias. Respecto del contribuyente infractor que pague el monto del perjuicio ocasionado antes del inicio del proceso criminal, no se extingue la acción penal, sino que este pago se configura como una circunstancia atenuante de la responsabilidad penal, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 111 del Código Tributario. Ello, por cuanto el perjuicio monetario en la legislación penal tributaria chilena no constituye un elemento del tipo, sino una meta condición objetiva de punibilidad respecto de la aplicación de sanciones pecuniarias.

La única excepción a la regla general, es la excusa absolutoria regulada en el inciso 2º del artículo 100, respecto de las infracciones cometidas por contadores en ejercicio de sus funciones.

Por último cabe señalar, que en el ámbito procedimental, los juicios por delitos tributarios se someten a las reglas generales de todo procedimiento penal. En este sentido, si bien no existen reglas específicas en la materia que hayan sido instituidas recientemente, cabe mencionar que sí hubo una reforma general del procedimiento criminal, que entró en vigor en el territorio del país en forma diferida en distintas zonas geográficas, entre los años 2002 y 2005 (Gavilán Nuñéz, Mingot Ascencao, & Silva-Riesco Ojeda, 2010).

Elusión, Evasión y Defraudación Fiscal en Estados Unidos

De acuerdo a lo establecido por Urbina, "el combate a la defraudación fiscal es un elemento primordial en la legislación americana. Es famoso el caso en que se llevó ante los tribunales al tribunales al tristemente célebre gánster Al capone, en el año de 1930".

El fraude al fisco tiene un doble carácter, civil y penal. El primero aplica las multas y el ejercicio de acción penal efectuada ante el tribunal (Urbina Nandayapa, 1997), Hernández citado por Urbina, considera que la diferenciación entre el fraude civil y el fraude penal radica en la flagrancia de la falta, las pruebas disponibles y la carga de la prueba que tenga el Gobierno.

Los fundamentos legales en las causas del orden criminal son las siguientes:

Artículo sexto de la Constitución de los Estados Unidos de América: en toda causa criminal, el acusador gozara del derecho de ser juzgado rápidamente y en público por un juzgado imparcial del Distrito y Estado en el que el delito se haya cometido:

> *"En la sección 7201. Tentativa de evadir o eludir el pago de impuestos: Toda persona que intencionalmente pretenda en cualquier forma evadir o eludir cualquier impuesto establecido en este título o el pago del mismo será, además de otras penas establecidas por la ley culpable de un delito (felony) y si fuese convicto de ello, será multado o confinado a prisión o ambas, además de gastos y costos de juicio.*
>
> *Sección 7202. Omisión Intencional en la retención o pago de impuestos: menciona que toda persona que esté obligada a pagar impuestos y deje intencionalmente de pagar será culpable de un delito y además multado.*

> *Sección 7203. Omisión Intencional de presentar una declaración, proporcionar información o pago de impuestos; Sección 7204. Declaraciones fraudulentas u omisión en las declaraciones de los empleados; Sección 7205. Retención fraudulenta del certificado de exención o negativa a proporcionar informes; Sección 7207. Declaraciones, manifestaciones u otros documentos fraudulentos" (Urbina Nandayapa, 1997).*

Un elemento común en la tipificación de los delitos tributarios en la Unión Americana es la intención de engañar a la autoridad hacendaria, esa intención, es el elemento de voluntad.

De acuerdo a Elliot Paul, citado por Urbina menciona que "en Estados Unidos, en 1913, una ley de Impuesto Sobre la Renta fue aprobada y los ricos han aprovechado para evadir impuestos desde entonces".

Elusión, Evasión y Defraudación Fiscal en España

En España las economías de opción comprenden todas las alternativas disponibles dentro de las disposiciones fiscales, aplicables a cumplir con una obligación, que permite seleccionar la más económica o con mayor conveniencia.

Según el tratadista tributario español don Joan-Francesc Pont Clemente, citado por Reyes dice que en la economía de opción: […] El fraude de la ley tributaria es una huida de las vías negociables ordinarias tan teñida de ánimo elusivo que reforman la realidad hasta lo grotesco […] (Reyes Corona, 2009).

Gómez citado por Urbina menciona que en la Ley General Tributaria, el ilícito fiscal se configura como ilícito administrativo y no como ilícito penal: El capítulo VI del título II figura bajo la rúbrica de las infracciones tributarios y se divide en dos secciones: la primera dedicada a las infracciones (art. 77 y ss) y la segunda a las sanciones (art. 83 y ss). Se utilizan las denominaciones infracción y sanción, en lugar de delito y penal.

Sin embargo el art. 139 del Código Penal establece que el requerido por el competente funcionario administrativo, oculte todo o parte de sus bienes con el propósito de eludir el pago de impuesto, incurrirá en una multa.

El apartado 2 del artículo 96 regula la cláusula anti abuso por la que excluye la aplicación del régimen fiscal especial cuando las operaciones que ampara tengan como principal objetivo el fraude o la evasión fiscal.

Elusión, Evasión y Defraudación Fiscal en Argentina

Según Sampaio Doria citado por Tapia, considera que la elusión es cuando aquellas acciones u omisiones tendientes a evitar o disminuir el hecho generador se realiza por medios lícitos, es decir, sin infringir el texto de ley. Así mismo la evasión la considera cuando los medios fueran empleados en forma concomitante o posterior al acaecimiento del hecho generador.

Giuliani citado por Tapia considera que defraudación o evasión, llevan implícito el concepto de ilicitud, reservándole alcance metajurídico equivalente a todo acto u omisión que violando disposiciones legales, en el ámbito de un país o en la esfera internacional, produce la eliminación o la disminución de la carga fiscal.

> *La defraudación tributaria o defraudación fiscal está excluida del Código Penal y de toda la legislación vigente sobre delitos de orden común: es una infracción (delito, si se quiere) exclusiva del Derecho tributario y, por consiguiente, legislada en ordenamientos tributarios de la Nación y de las provincias. Esto confirma su especificidad, pues los delitos de orden común pertenecen al Código Penal, que es único para todo el país según el artículo 67, inc. 11, de la Constitución Nacional; la defraudación, como todas las demás infracciones tributarias, se vinculan con la potestad de cada ente de gobierno de sancionar normas represivas de violaciones a las leyes fiscales.*

La defraudación está penada con multa, salvo casos de agravación en que además puede aplicarse pena corporal:

Agravantes de la defraudación y agentes de retención que no ingresen las retenciones efectuadas por impuestos y por contribuciones de seguridad social;

La grave defraudación, reincidencia general y concurso de infracciones con respecto a los impuestos internos al consumo de: tabacos; alcoholes; bebidas alcohólicas; cubiertas; combustibles y aceites lubricantes; vinos;

Fabricación no autorizada o elaboración clandestina de alcoholes, que lleva implícito comiso del producto y de maquinarias y útiles, e inhabilitación.

El régimen incrimina el delito de defraudación fiscal sin darle tal calificación, pero diciendo que: quien mediante declaraciones engañosas u ocultación maliciosa perjudicare al fisco con declaraciones que no correspondan a la realidad..., será reprimido con multa

pecuniaria y además con prisión en ciertas circunstancias. De manera, pues, que actualmente la defraudación se configura en dos casos, a saber: declaraciones engañosas, y ocultación maliciosa.

El delito tributario nunca debe constituir un delito común, de manera que la defraudación tributaria no puede dar lugar a pena de naturaleza distinta o prevista en otro ordenamiento punitivo, salvo en cuanto a circunstancias que afecten a terceros ajenos a la materia tributaria o que se refieran a hechos conexos: sólo con este alcance puede aceptarse la norma.

"En Argentina los delitos fiscales reciben la denominación genérica de delitos tributarios. Para la configuración de los tipos sobre delito fiscal se exige en forma expresa la concurrencia de dolo.

Según se establece en el artículo 17 de la Ley Penal Tributaria, las penas establecidas por la ley serán impuestas sin perjuicio de las sanciones administrativas fiscales. Por existir en el ordenamiento jurídico argentino esta compatibilidad,

Las sanciones pecuniarias reguladas en la Ley 11.683 de Procedimiento Tributario (artículos 46 a 48). No existen en la Ley Penal Tributaria argentina excusas absolutorias. No obstante, la Ley contempla en su artículo 16 la posibilidad de que la acción penal se extinga por el pago incondicional y total de la pretensión fiscal, antes del requerimiento fiscal de elevación a juicio, pero en cuanto a su naturaleza jurídica esta disposición no es considerada como una excusa legal absolutoria, puesto que requiere el consentimiento y voluntad del imputado para su otorgamiento.

Las características de la causal de extinción de la acción penal se encuentran establecidas en el artículo 16 de la Ley n° 24.769, en el código penal se establece el plazo de prescripción del delito fiscal en el artículo 62, el inicio del cómputo del plazo de prescripción del delito fiscal en el artículo 63, la prescripción de los delitos fiscales se interrumpe por la concurrencia de alguna de las causas indicadas en el artículo 67.

En Argentina, no existen, en cambio, causas de suspensión de la prescripción de los delitos fiscales.

Plazos de prescripción en el ámbito administrativo, está en lo dispuesto en el artículo 56 de la Ley n° 11.683 de Procedimiento Tributario, las acciones y poderes del Fisco para

determinar y exigir el pago de los impuestos regidos por dicha ley, y para aplicar y hacer efectivas las multas y clausuras en ella previstas.

A través de la Ley 25.874 de 2003 se incorporó al texto de la Ley Penal Tributaria de 1997, el artículo 15 que en su inciso C tipificó la asociación ilícita tributaria destinada a perseguir a las organizaciones delictivas conformadas por un grupo de tres o más personas que habitualmente esté destinado a cometer cualquiera de los delitos de la Ley Penal Tributaria.

Los aspectos relacionados con los procedimientos administrativo y penal se encuentran regulados en la Ley n° 24.769, de 1997, sobre régimen penal tributario. En ella, básicamente se regula la denuncia del delito fiscal por parte de la Administración. Los aspectos propiamente procesales penales, y la substanciación de los juicios, se rigen por la legislación común.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 18 de la Ley n° 24.769, para determinar el momento en que la Administración Tributaria puede formular la denuncia del delito fiscal, se debe distinguir si en el caso respectivo corresponde o no la determinación administrativa de la deuda" (Gavilán Nuñéz, Mingot Ascencao, & Silva-Riesco Ojeda, 2010).

Resultados

Según Tapia en España, Estados Unidos, Argentina, Chile y México permiten el uso de la legislación que aproveche la laguna de la ley.

Tanto en la legislación de la Unión Americana y México mencionan la intención de engañar a la autoridad, para ser considerada como defraudación fiscal.

Cuando la operación realizada tenga como principal objetivo el fraude o la evasión fiscal. En particular, el régimen no se aplicará cuando la operación no se efectúe por motivos económicos válidos, tales como la reestructuración o la racionalización de las actividades de las entidades que participan en la operación, sino con la mera finalidad de conseguir una ventaja fiscal.

Para el Argentino Bochiardo citado por Tapia considera que la evasión y la elusión representan defraudación, ya sea por conducta acción u omisión contraria al texto de la Ley; o por simulaciones jurídicas

De acuerdo al Código tributario: ley general tributaria y procedimientos, en el convenio entre el Reino de España y la República de Chile para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio y Protocolo, hecho en Madrid el 7 de julio de 2003 (Cayón Galiardo, 2007)

Dada la confusión que se puede presentar al momento de diferenciar los términos de evasión y elusión, a continuación se citan tres puntos de vista como parteaguas del tema:

Claudé citado por Tapia (2006) considera que el fraude legal designa los procedimientos jurídicos que permiten escapar del impuesto sin contravenir la ley, considerando como evasión fiscal el arte de no caer en el campo de atracción de la ley fiscal.

Corona (2004), Creemos que son tres términos diferentes: la evasión está relacionada con la omisión del pago no apegada a derecho y la elusión con el hecho de evitar las responsabilidades fiscales por medio de la maquinación dolosa, en cambio la planeación fiscal es el esfuerzo por optimizar la carga tributaria ceñida estrictamente a derecho.

Alejandro Torres Rivero sostiene que:

> *"En México, la elusión fiscal no está penalizada como tal y se diferencia de la evasión y defraudación fiscal por el elemento engaño. Mientras que en la elusión fiscal el contribuyente busca la forma de no actualizar la hipótesis de causación de contribuciones sin contravenir la ley, en la evasión fiscal se viola la ley ya que aún y cuando se actualiza la hipótesis de causación se pretende a través del engaño, eludir su cumplimiento.*
>
> *En esencia, en la elusión fiscal no existe contribución a cargo mientras que en la evasión fiscal existe una carga tributaria que no se cumple a través de maquinaciones, simulación de actos jurídicos y por ende, del engaño. No obstante, hay quienes sostienen que la elusión fiscal en algunos casos, puede ser constitutiva de delitos por llevar implícito el elemento engaño"*

Conclusiones

Se puede concluir que:

El concepto de defraudación fiscal es común en todas las legislaciones estudiadas, caracterizándose por el daño al erario público por medio de conductas que a su vez infringen normatividades y se pueden considerar como delitos fiscales por sí mismas,

caracterizándose por la manifestación de la voluntad para obtener un beneficio indebido en perjuicio de la hacienda pública.

De lo anterior se concluye que la figura de la evasión fiscal sí se diferencia de la elusión, ya que la primera se identifica como una conducta ilegal y dolosa que induce al contribuyente a no cumplir con sus obligaciones ante el fisco, haciendo uso del engaño, en tanto que la elusión en ningún momento cae en estas irregularidades, todo lo contrario, se pretende cumplir con responsabilidad las obligaciones que se tienen ante el fisco, sin engaños, aplicando las disposiciones legales.

La evasión fiscal se puede dar por descuido, desconocimiento o por la imposibilidad del cumplimiento situación que no necesariamente se manifiesta la voluntad de hacerlo, pero sí de continuarlo, en caso de ser una conducta continuada puede llegar a considerarse como la antesala de la defraudación fiscal.

El concepto más controversial es el de elusión fiscal, si bien genera menoscabo en el erario público debido a que se ve reducido los ingresos que percibe, esta no implica la violación de disposición fiscal alguna, pero en algunas legislaciones se considera como equiparable a delito por el simple hecho de afectar el erario público aunque no exista una norma expresa que tipifique las acciones llevadas a cabo por delito fiscal.

En Chile se admite la posible existencia de un delito fiscal si existe dolo eventual, en México, es el CFF es el que regula el delito fiscal, es necesaria la concurrencia de dolo para poder tipificar una conducta como delito fiscal, en Argentina, además del dolo directo, se admite la posible existencia de un delito fiscal si existe dolo eventual.

Referencias Bibliográficas

Alonso, J. A., Garcimartín, C., Ruíz-Huerta, J., & Díaz Sarralde, S. (s.f.). Fortalecimiento de la Capacidad fiscal de los paises en desarrollo y apoyo a la lucha internacional contra la evasión fiscal. *ICEI*, 37. Recuperado el 01 de 02 de 2014, de http://eprints.ucm.es/11174/1/PP_02-10.pdf

Amieva Huerta, J. (2002). *Temas Selectos de finanzas públicas.* México: Porrúa.

Arrioja Vizcaino, A. (1998). *Derecho Fiscal.* México: Themis.

Arroyo Morales, E. (2004). Un enfoque práctico de la Planeación fiscal. *Consulta fiscal PUNTOS Finos*, 46.

Cabanellas de las Cuevas, G. (2001). *Diccionario jurídico elemental* (15a. ed.). Argentina: Heliasta.

Cardenas Elizondo, F. (2007). *Introducción al estudio del derecho fiscal.* México: Porrúa.

Carpizo, M. (2003). *Derecho constitucional.* México: 2003.

Cayón Galiardo, A. (2007). *Códigos la Ley.* Madrid: Grefol, S.L. Obtenido de http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/index.18.html

Corona Funes, J. (2004). *Planeación fiscal 100 estrategias fiscales.* México: Gasca.

De la Garza, S. F. (1994). *Derecho Financiero Mexicano.* México: Porrúa.

Diep Diep, D. (1999). *Fiscalista.* San luis Potosí: Pac.

Estrada Lara, J. (1999). *Defensa Fiscal, conceptos, teoría y procedimientos.* México: PAC.

Fernández Martínez, R. d. (2001). *Derecho Fiscal.* México: McGraw-Hill.
Flores Trejo, F. (2003). *Teoría de la Constitución.* México: Purrúa.
Flores Zavala, E. (2001). *Finanzas públicas mexicanas.* México: Porrúa.
Gavilán Nuñéz, F., Mingot Ascencao, M., & Silva-Riesco Ojeda, P. (2010). *El delito fiscal en América Latina.* Santiago: Instituto de Estudios Fiscales.
Grupo Editorial Hess. (15 de 03 de 2004). Planeación fiscal. *Revista Normatividad Empresarial*(60), 12.
Jorratt de Luis, M. (2009). *La tributación directa en Chile equidad y desafíos.* Santiago de Chile: CEPAL.
Mabarak Cerecedo, D. (2008). *Derecho Fiscal Aplicado.* México: Mc. Graw Hill.
México. (2015). *Código Fiscal de la Federación.* México.
México. (2015). *Constitución Política de los Estados Unidos Méxicanos.* México.
México. (2015). *Ley de Ingresos de la Federación.* México.
Orellana Wiarco, O. A. (2001). *El delito de defraudación fiscal.* México: Porrúa.
Orozco-Felgueres Loya, C. (2010). *ABC del patrimonio personal.* México: Dofiscal.
Orozco-Felgueres Loya, C. (2010). *Pautas fiscales y legales.* México: Dofiscal.
Puga , C., Peschard, J., & Castro, T. (1999). *Hacia la Sociología.* México: Addison Wesley Longman.
Reyes Corona, O. G. (2009). *Cobertura Técnica y Jurídica de la Economía de Opción: El ope legis tributario y su restrictividad.* México: AIDT.
Rodríguez Lobato, R. (1995). *Derecho Fiscal.* México: Harla.
Sachs, W. (1980). *Diseño de un Futuro para el Futuro.* México: Fundación Javier Barros.
Sánchez Gómez, F. (s.f.). *Derecho Fiscal Mexicano.* México: Porrúa.
Sánchez Vega, J. A. (2005). *La Defraudación Fiscal y sus equiparables como Delitos Graves.* México: SISTA.
Tapia Tovar, J. (2006). *La evasión fiscal.* México: Porrúa.
Urbina Nandayapa, A. (1997). *Los delitos Fiscales en el Derecho Positivo Méxicano.* México: SICCO.
Viscaíno Arrioja, A. (1980). *La doble tributación internacional, en jurídica.* México: Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana.

Los Efectos de la Reforma Fiscal en la Competitividad Empresarial

Perla Gabriela Baqueiro López[1]
José Manuel Baqueiro López[2]
Limberth Agael Peraza Pérez[3]

[1]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, perla.baqueiro@gmail.com
[2]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, jmbaqueiro@gmail.com
[3]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, peraza_perez@hotmail.com

Los Efectos de la Reforma Fiscal en la Competitividad Empresarial

Resumen

La supervivencia de las empresas depende en gran medida de su competitividad y capacidad de enfrentar los cambios en su entorno interno y externo, es por ello que el presente artículo analiza los factores que afectan a la competitividad, estableciendo de manera general una relación entre éstos y la reforma fiscal llevada a cabo en 2013, además de señalar si el impacto que ha tenido la reforma fiscal vigente a partir del 2014 ha sido positivo o negativo en la competitividad de las empresas mexicanas.

Palabras Clave: Competitividad, Reforma fiscal, Política fiscal

The Effects of Tax Reform in the Business Competitiveness

Abstract

The survival of enterprises depends largely on their competitiveness and ability to cope with changes in its internal and external environment, which is why this article analyzes the factors affecting competitiveness, establishing a relationship between them and the tax reform held in 2013, in addition to state whether the impact it has had the current tax reform in 2014 has been positive or negative for the competitiveness of Mexican companies.

Keywords: Competitiveness, tax reform, tax policy

Introducción

El estudio de la política fiscal ha recobrado importancia a causa de la crisis de 2008 debido a que es un instrumento económico que permite obtener ingresos para ser distribuidos en el gasto público (Cárdenas Gómez, G. y Vargas-Hernández, J., 2015); por ello, cuando la

recaudación de ingresos no es eficiente, las economías nacionales se ven afectadas por la reducción del gasto público.

El sistema tributario de México presentaba desde hace años ineficiencias que daban como resultado una deficiente e inequitativa recaudación; precisamente la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en sus perspectivas para México en 2012 comentaba: "La recaudación de impuestos en México (en relación con el PIB) sigue estando muy por debajo de la de otros países de la OCDE, a pesar de que las tasas impositivas nominales no distan mucho de las de otras economías. Esto indica que la base impositiva es considerablemente menor, ya sea como resultado de la definición legal de dicha base o bien debido a la debilidad en la administración y la recaudación de impuestos." (p. 17); por ello, en el 2013, el gobierno del presidente Enrique Peña Nieto presentó una serie de reformas estructurales entre las que se encontraba la iniciativa de reforma del sistema fiscal.

El sistema tributario tiene como finalidad la recaudación de los impuestos, es por ello que la razón principal para realizar las reformas a las leyes fiscales, fue aumentar la base tributaria y eliminar ciertos paraísos fiscales. Además de estos objetivos, Trejo Reyes (2015) menciona: "Los puntos medulares que dieron origen a la Reforma Fiscal fueron los siguientes:

1. Fortalecer la capacidad financiera del gobierno federal para recaudar 1.4% del PIB.
2. Simplificar el marco fiscal para ampliar la base de contribuyentes y reducir la informalidad.
3. Promover una economía competitiva con un crecimiento sostenido.
4. Elevar el nivel de vida de la población a través de la generación de empleos mejor pagados." (p. 23)

Para medir el éxito o fracaso de las modificaciones a las leyes fiscales, no solo debemos considerar el aumento en los ingresos tributarios como consecuencia de la reforma, ya que

es importante establecer que un verdadero éxito debe ir acompañado de un crecimiento económico del país y competitividad de las empresas.

En este sentido Grandet (2014), menciona: "el aumento en los recursos no debe ser el único objetivo. Un sistema fiscal tiene la capacidad de incentivar la productividad o de distorsionar decisiones económicas en perjuicio de la competitividad. De este modo, diseñar un sistema fiscal que incentive la formalidad y productividad debería estar en el mismo nivel que el objetivo recaudatorio y, en ocasiones, tener mayor prioridad." (p. 86)

Política fiscal y la reforma fiscal de 2014

La política fiscal es, de acuerdo a Cárdenas Gómez, G. y Vargas-Hernández, J. (2015), citando al Diccionario de Economía Aplicada, "el conjunto de variaciones en los programas de ingreso y gastos públicos que lleva a cabo el decisor político, con el objeto de alcanzar los diferentes objetivos de política económica, tales como un cierto nivel de empleo, una tasa tolerable de inflación, crecimiento económico, etc." (p. 121). En este sentido, Macías, C.T. (2013) menciona que la política fiscal, además de buscar incrementar la recaudación tributaria, debe integrar acciones para garantizar su efectividad y que favorezcan el desarrollo de nuevas instituciones y entornos culturales que lleven a una nueva interacción entre el recaudador y al contribuyente favorable a la recaudación.

En el caso de México, el gobierno mexicano proyecta que para incrementar el crecimiento económico general del país es necesario aumentar el gasto público; para ello se propone mediante la reforma fiscal, un aumento de los impuestos correspondiente a tres puntos porcentuales del PIB (Martínez, G., 2014).

Este mismo autor señala que la reforma fiscal llevada a cabo en 2014 es una reforma amplia, cuyos elementos más importantes son los siguientes:

1. Eleva los impuestos al trabajo, tanto al subir las tasas de del impuesto como al disminuir las deducciones en gastos de previsión social, fondos de pensiones, y otros beneficios. En este punto deben considerarse también la disminución de los límites para las deducciones personales.

2. Eleva los impuestos al consumo general. En el caso de las zonas fronterizas se incrementó la tasa del IVA del 11% al 16%; mientras que, por otro lado, se crearon nuevos impuestos para alimentos de alto contenido calórico, diversos servicios y otros bienes.
3. Se incrementaron los gravámenes a dividendos y ganancias de capital.
4. Creación de nuevos impuestos a la minería.
5. Se eliminó el Régimen de Pequeños Contribuyentes y se creó el Régimen de Incorporación Fiscal.
6. Se eliminaron tanto el Impuesto Empresarial de Tasa Única como el Impuesto a las Operaciones en efectivo.

En relación a esto, Torres, H. (2014) señala que la reforma efectuada en México es regresiva y violenta en cuanto a la recaudación de impuestos debido a que afecta a los contribuyentes "cautivos" en la forma de obtener ingresos de un salario mínimo en adelante y también fomenta la informalidad al no promover empleos bien remunerados (es decir, la reforma no incrementa la base de contribuyentes).

Efectos de la reforma fiscal en el crecimiento económico y la competitividad

Para medir el crecimiento económico de un país se han utilizado diversos indicadores, siendo uno de los más comunes, a través de la medición del crecimiento de un año a otro del Producto Interno Bruto (PIB), para establecer si la economía crece, se mantiene estable o por el contrario decrece. Por otro lado, la teoría de los impuestos de la política fiscal se centra en el estudio de los impuestos, sus impactos y efectos en las decisiones económicas de los contribuyentes y la población en general en variables como la producción, consumo, precios, ahorro, inversión y en general de variables que afectan al PIB.

En este sentido, la OCDE en estudio de los efectos de las reformas estructurales en el PIB estima el impacto a mediano plazo (5 años) de la reforma hacendaria en un crecimiento del 0.07% de dicho indicador, respecto del cual, no podemos considerar un éxito la reforma, de hecho Gómez Robles (2015) indica que analistas coinciden en que el efecto de la reforma en el PIB fue negativo, esto en parte a la creación de nuevos impuestos y en mayor medida

a la modificación de regímenes. Incluso, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) indicó que en lugar de ayudar al crecimiento del PIB, el efecto de la reforma fue negativo al reducir en 1% el crecimiento estimado del indicador para 2014. (Villarelo, 2015).

Como se puede apreciar en la tabla 1, se tuvo una variación positivo del PIB de un 0.7% en 2014 en comparación con el 2013, es decir, hubo crecimiento; sin embargo ambos porcentajes son menores a los años de 2010 a 2012, años anteriores a la promulgación de las modificaciones a las leyes fiscales.

Tabla 1. Porcentaje de crecimiento del Producto Interno Bruto de México 2010 – 2014

Año	% de crecimiento PIB
2010	5.1
2011	4.0
2012	4.0
2013	1.4
2014	2.1

Fuente: Crecimiento del PIB (% anual). Banco Mundial.

De lo anterior podemos señalar que no se ha cumplido uno de los puntos que originaron la reforma al no presentarse un crecimiento sostenido que promueva la competitividad de la economía.

Además de la tasa de crecimiento del PIB, un análisis de la competitividad empresarial en México puede darnos otra perspectiva del impacto de la reforma fiscal, dado que es un parámetro que permite ver si las empresas son beneficiadas o perjudicadas por los efectos de la reforma.

En este sentido, Coria, A. y Galicia, E. (2014) señalan que el concepto de competitividad tiene sus orígenes en el pensamiento económico pre-clásico al considerar las teorías de la

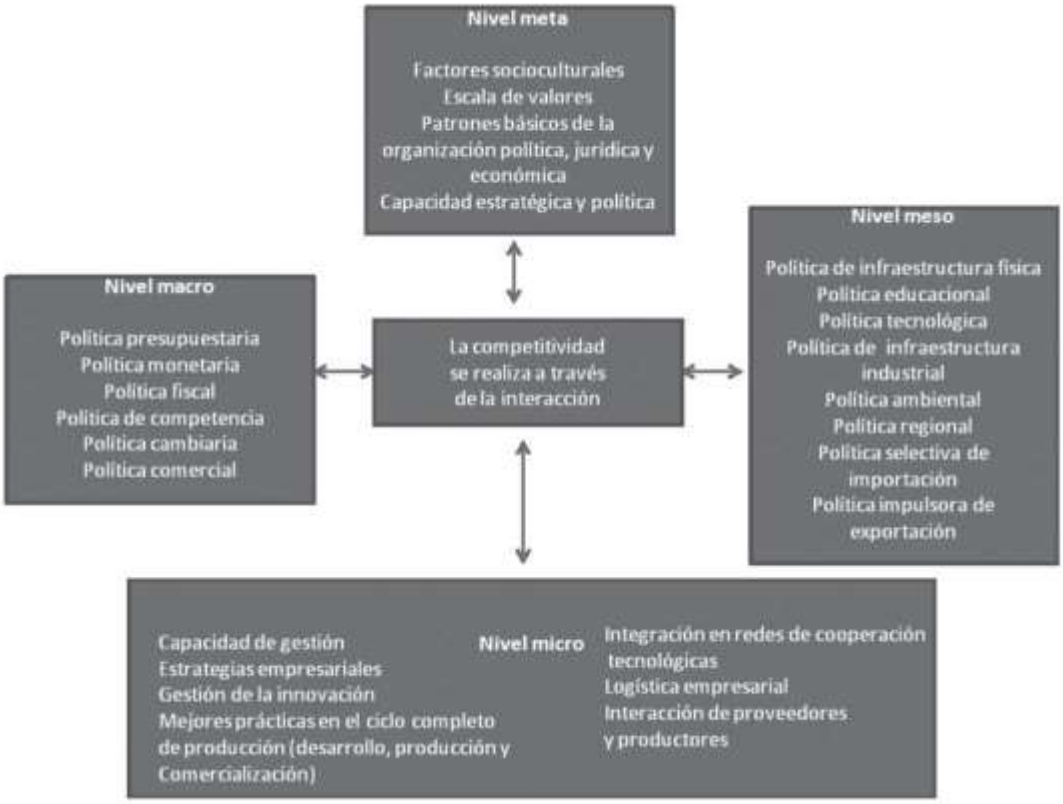
ventaja absoluta y la ventaja comparativa de Adam Smith y David Ricardo; sin embargo, al intentar definir el concepto de competitividad se presentan algunas dificultades ya que puede tratarse desde el punto de vista empresarial, sectorial, regional o nacional (para efectos de este artículo consideraremos únicamente la competitividad empresarial); además, puede ser estudiada a través de un amplio número de modelos que implican numerosas variables, lo que conlleva a discusiones en cuanto a cuál es el mejor método para determinarla y que indicadores se utilizarán para su medición; la determinación de las causas de la mayor o menor competitividad y las herramientas o instrumentos más pertinentes o relevantes a la hora de fomentarla.

Martínez, (2009, citado en Martínez Santa María, Charterina Abando y Araujo de la Mata, p. 167) establece que la competitividad empresarial es "la capacidad para, rivalizando con otras empresas, conseguir un rendimiento superior al de sus competidores". En este mismo sentido, Llamas, B., González, M., Vásquez, J., Siari, D., Valenzuela, I. y Silva, A. (2014) citan a Sánches (2007) para definir la competitividad como "la capacidad que tiene una empresa para penetrar, consolidar o ampliar su participación en el mercado"; mientras que Rojas, P. y Sepúlveda, S. (1999) citan a Haguenauer (1989) para definir la competitividad de las empresas como "la capacidad de una empresa de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto período de tiempo".

Para analizar la competitividad es común utilizar indicadores para medirla, en el caso de Saavedra, M. y Tapia, B. (2012), señalan elementos como la productividad, rentabilidad, posición competitiva, participación en el mercado interno y externo; sin embargo como menciona (Sobrino, 2005, citado en Garduño Rivera, Ibarra Olivo y Dávila Bugarín, p. 20): "es conveniente tener en mente una distinción fundamental entre medición y explicación de la competitividad; la primera implica el uso de indicadores e índices que cuantifican el desempeño económico relativo de las unidades de análisis, es meramente descriptivo; por su parte, la segunda radica en el estudio de las variables que la determinan, es decir, los factores o ventajas competitivas de la unidad de análisis en cuestión.".

En este sentido, Rojas, P. y Sepúlveda, S. (1999) retoman lo señalado por Porter, al señalar que "la competitividad de una o de un grupo de empresas está determinada por cuatro atributos fundamentales de su base local: condiciones de los factores; condiciones de la demanda; industrias conexas y de apoyo; y estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Tales atributos y su interacción explican por qué innovan y se mantienen competitivas las compañías ubicadas en determinadas regiones"; mientras que Saavedra, M. y Tapia, B., (2012) mencionan que las variables que afectan a la competitividad pueden clasificarse en cuatro niveles: microeconómico (en la planta y dentro de las empresas), meso económico (eficiencia del entorno, mercados de factores, infraestructura física e institucional y políticas específicas para generar ventajas competitivas), macroeconómico (política fiscal, monetaria, comercial, cambiaria) y estratégico o meta económico (estructura política y económica, estructura competitiva de la economía, visiones estratégicas, planes nacionales de desarrollo, etc.); como se muestra en la Figura 1.

Figura 1. Factores determinantes de la competitividad sistémica.



Fuente: Naciones Unidas - CEPAL (2001). Tomado de Saavedra, M. y Tapia, B (2012). p. 7

En este orden de ideas, los efectos de la reforma fiscal en la población distan de ser positivos a un año de su implementación, además de no lograr cumplir los objetivos trazados tal como menciona Cabrera (2015): "Uno de los objetivos centrales de dicha reforma, era suplir la contracción de ingresos fiscales, que supondrá la volatilidad de los precios del petróleo y la transferencia de la renta petrolera a los grandes corporativos privados que implica la Reforma Energética. Además habría que agregar las devoluciones a los grandes corporativos. Por esta lógica parece poco probable que la RF tenga un efecto multiplicador sobre el PIB, dado que, al permanecer todo igual, lo único que puede logra la RF, es castigar el consumo de la mayor parte de los contribuyentes cautivos, en particular los asalariados. Su efecto se está manifestando ya como recesivo, es decir, contrario a sus objetivos nodales" (p. 90), afectando así de manera negativa la competitividad.

Si económicamente el efecto ha sido negativo en la población al verse obligada a pagar más impuestos, el efecto negativo en el contexto social es aún mayor, ya que al ver los casos de corrupción y enriquecimientos ilícitos por parte de gobernantes y funcionarios públicos, el enojo ciudadano crece dado que la percepción es que los gobernantes son los únicos beneficiados de la reforma.

En este sentido, Suárez Vélez (2013) menciona: "tiene que ejercerse el gasto con absoluta pulcritud y transparencia, recordando siempre que ese peso que se está gastando no es del legislador que aprueba su gasto o del funcionario que lo desembolsa, sino del pueblo que con su sacrificio se lo está quitando a su familia para dárselo a un gobierno que lo asignará para el bien común; o a un empresario que tendrá menos dinero para invertir y generar empleos, a cambio de darle recursos al estado para que cree un entorno propicio para tomar los riesgos implícitos en el proceso de emprender".

Siguiendo este orden de ideas, Saavedra, M. y Tapia, B. (2012) señalan que aun realizándose reformas macroeconómicas (como es el caso de la reforma fiscal), si no existe regulación y conducción en las mismas, así como la formación de estructuras sociales, la competitividad es un "proyecto sin perspectivas" ya que depende de la integración social, entendida como la compatibilidad de los sistemas de valores de la población, la capacidad de reacción de los actores sociales ante los requerimientos de ajuste económicos, sociales, políticos y ecológicos, y de la estabilidad de las instituciones, regulaciones y su apertura al cambio.

Socialmente, otro efecto negativo derivado del aumento de impuestos y reducción de deducciones, es la disminución de oportunidades laborales, ya que como comentan Verduzco y Migueles (2014): "Las empresas tuvieron mayor carga fiscal a partir de la entrada en vigor de la reforma, lo que ha hecho que pospongan planes de inversión y contratación de personal".

Conclusiones

Como resultado de la investigación, se puede concluir que los efectos de la reforma fiscal a poco más de un año de su implementación, han sido insuficientes para lograr los objetivos esperados de ella. De hecho, han terminado por ser negativos para la economía del país, ya

que ha reducido el crecimiento del PIB, la creación de nuevos empleos, las inversiones y el poder de compra de los ciudadanos.

Si al efecto puramente recaudatorio de la reforma, se le suma la incapacidad para reducir la informalidad y eliminar lagunas fiscales, el resultado es una afectación mayor a los contribuyentes "cautivos", lo cual termina haciendo de esta reforma, una política inequitativa.

Además del efecto económico, el social tampoco ha sido positivo, ya que el aumento en la recaudación, no se ha visto reflejado en mejoras palpables para la población como reducción de la pobreza, de la inseguridad o de la corrupción.

Para finalizar, es necesario al hablar de corrupción, que ninguna ley o reforma será efectiva en un marco donde la aplicación de la ley no sea pareja y los actos deshonestos queden sin castigo.

Referencias Bibliográficas

Banco Mundial. (s.f.). *Crecimiento del PIB (% anual)*. Recuperado el 24 de septiembre de 2015, de http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG

Barrientos del Monte, F. & Añorve Añorve, D. (2014). México 2013: Acuerdos, reformas y descontento. *Revista de Ciencia Política*, 34(1) 221-247. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32431256011

Cabrera, S. (2015). Las reformas en México y el TLCAN. Problemas del Desarrollo. *Revista Latinoamericana de Economía*, 46(180) 77-101. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11832979005

Cárdenas Gómez, G. y Vargas-Hernández, J. (2015). Propuesta para el análisis de la política fiscal. *Revista de Derecho.* (18) 119-138. Recuperado de http://www.revistasnicaragua.net.ni/index.php/revderecho/article/view/1938

Cantú Calderón, R. (2015). Reforma Hacendaria: a un año de su implementación. *Centro de Investigación Económica y Presupuestaria*. Recuperado el 19 de abril de 2015, de http://ciep.mx/entrada-investigacion/reforma-hacendaria-a-un-ano-de-su-implementacion/

Coria, A., & Galicia, E. (2014). Dificultades prácticas del uso de la rentabilidad como medida del desempeño competitivo. *Crecimiento Financiero y Economía*, 17. Recuperado el 17 de octubre de 2015, de http://dialnet.unirioja.es/descarga/libro/563838.pdf#page=25

Décaro Santiago, L. A., y Osnaya Baltierra, S. (2015). Actividad emprendedora en México y sus retos. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Recuperado de http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2015/emprendedor.html

Garduño Rivera, R., Ibarra Olivo, J., y Dávila Bugarín, R. (2013). La medición de la competitividad en México: ventajas y desventajas de los indicadores. *Realidad, datos y espacio. Revista internacional de estadística y geografía*. 4 (3), 28-53. Recuperado de http://www.inegi.org.mx/RDE/RDE_10/RDE_10_Art2.html#

Gómez González, M. S. (2015). Reforma Hacendaria: la importancia del Régimen de Incorporación Fiscal como medida de desarrollo económico en México y posibles impactos. *El Cotidiano,* (190) 71-76. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32536845008

Gómez Robles, P. (2014, 22 de diciembre). La reforma fiscal, desafíos en su primer año en vigor. El economista. Recuperado el 19 de abril de 2015, de http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2014/12/16/reforma-fiscal-desafios-su-primer-ano-vigor

Gómez Robles, P. (2015, 10 de febrero). La reforma fiscal limitó PIB del 2014. El economista. Recuperado el 19 de abril de 2015, de http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2015/02/20/reforma-fiscal-limito-pib-2014

Grandet, C. (2014).Impuestos para crecer y estados que no recaudan. En: *Competitividad Estatal 2014. Las reformas y los estados. La responsabilidad de las entidades en el éxito de los cambios estructurales*. [En línea]. Recuperado de http://imco.org.mx/indices/documentos/2014_ICE_Libro_Las_reformas_y_los_estados.pdf

Llamas, B., González, M., Vásquez, J. Siari, D., Valenzuela, I. y Silva, A. (2014). Elementos que promueven competitividad en las PyMES, un estudio regional. *Revista de Investigación Académica sin Frontera*, 19 (7), 1-20. Recuperado el 28 de septiembre de 2015, de http://revistainvestigacionacademicasinfrontera.com/inicio/wp-content/uploads/2014/02/SF19-3.pdf

Macías, C. T. (2013). Reforma hacendaria para el bienestar social. *Economía UNAM*, *10*(30), 31-57. Recuperado el 17 de octubre de 2015, de http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v10n30/v10n30a3.pdf

Martinez, G. (2014). *Los Acertijos de la Reforma Fiscal y sus Motivaciones (The Puzzles of Mexican Tax Reform and Its Motives)*. [En línea]. Recuperado el 17 de octubre de 2015, de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2533470

Martínez Santa María, R., Charterina Abando, J., y Araujo de la Mata, A. (2010). Un modelo causal de competitividad empresarial planteado desde la VBR: capacidades directivas, de Innovación, marketing y calidad. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 16 (2) 165-188. Recuperado de http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v16/162165.pdf

OCDE. (2015). Estudios económicos de la OCDE MÉXICO. Recuperado el 17 de abril de 2015, de http://www.oecd.org/economy/surveys/Mexico-Overview-2015%20Spanish.pdf

Rojas, P., & Sepúlveda, S. (1999). ¿ Qué es la competitividad? IICA, San José, Costa Rica. Recuperado el 18 de octubre de 2015, de http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan038655.pdf

Saavedra, M. y Tapia, B. (2012). El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México. *Panorama Socioeconómico*, 30 (44), 4-24. Recuperado el 15 de agosto de 2015, de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39926274001

Suárez Vélez, J. (2013, 24 de octubre). No confundamos el fin con los medios para alcanzarlo. El Financiero. Recuperado el 16 de abril de 2015, de http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/no-confundamos-el-fin-con.html

Trejo Reyes, J. I. (2015). Los desatinos del gobierno y el fracaso anunciado de la Reforma Fiscal. *El Cotidiano,* (190) 23-26. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32536845003

Torres, H. (2014). Impacto de la reforma fiscal en el crecimiento económico de México. *Crecimiento Financiero y Economía*, 35. Recuperado el 17 de octubre de 2015, de http://www.ecorfan.org/bolivia/series/Topicos%20selectos%20de%20Recursos_IV/Serie_Topicos%20selectos%20de%20Recursos_IV.pdf#page=43

Verduzco, A. y Migueles, R. (2014, 7 de mayo). Reforma fiscal sacude a economía. El Universal. Recuperado el 22 de abril de 2015, de http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2014/impreso/reforma-fiscal-sacude-a-economa-110034.html

Villarello, E. (2015, 10 de febrero). (MÉXICO) DISMINUYE REFORMA FISCAL 1% DEL PIB EN 2014: CEESP. Terra. Recuperado el 19 de abril de 2015, de http://economia.terra.com.mx/mexico-disminuye-reforma-fiscal-1-del-pib-en-2014-ceesp,95b810f07f37b410VgnCLD200000b2bf46d0RCRD.html

El Régimen de Incorporación Fiscal, un Híbrido Fiscal y sus Expectativas para el 2016

Alejandro Cárdenas Carmona[1]
Felipe de Jesús González Galaz[2]

[1]Universidad Estatal de Sonora - Contaduría, cardenascarmona@hotmail.com
[2]Universidad Estatal de Sonora - Licenciatura en Contaduría, felipe_gg4@hotmail.com

El Régimen de Incorporación Fiscal, un Híbrido Fiscal y sus Expectativas para el 2016

Resumen

México ocupa hoy en día el lugar no. 71 en índice de desarrollo humano en el mundo, las Micro, pequeñas y medianas empresas comúnmente conocidas como MI Pymes son capaces de generar más del 72% de los empleos en nuestro país y con un 52% de la generación del PIB según datos de INEGI.

Esos microempresarios se encuentran en su mayoría en la informalidad y la política fiscal hasta 2015 no ha encontrada la correcta solución a esta problemática de tipo mundial. Es importante analizar el impacto financiero que tendrán el pago de impuestos en el Régimen de Incorporación Fiscal para el 2016. Que hasta el 2015 gozaban de estímulos para reducir el impuesto sobre la renta generado.

Poniendo nuestra atención principalmente en las micro y pequeñas empresas que se encuentran dentro del marco de la formalidad y que ahora tributan en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)

El SAT hasta estos días ha proporcionado información de que tributar en la formalidad es muy sencillo y dejando en el olvido la realidad de nuestro país, si bien es cierto que vivimos en una era de grandes avances tecnológicos, México tiene rezagos de pobreza extrema en donde en muchos lugares primero es comer , que pagar impuestos. A través de campañas informan reiteradamente que tributar bajo este régimen no ocupas contador y todo es muy fácil, con ello se ha venido engañando a este preciado sector de nuestra economía, como saber sin la preparación adecuada, como se expide un comprobantes digital que en economías muy desarrolladas no se utilizan. Se olvida que el microempresario mexicano no cuenta con los conocimientos fiscales de saber si una operación que realiza reúne los tan complicados requisitos de deducibilidad que establece nuestra legislación tributaria.

Este sector en su gran mayoría no está preparado para tanto cambio tecnológico y eso tendrá su repercusión en la manera de contribuir sin saber el impacto financiero que esto representara a partir del 2016.

Palabras claves: Régimen de Incorporación Fiscal, informalidad, estímulos y deducibilidad.

Abstract

Mexico now ranks no. 71 in the world human development index, Micro, small and medium-sized companies commonly known as MI SMEs are capable of generating more than 72% of the jobs in our country and with 52% of the generation of GDP according to INEGI.

These entrepreneurs are found mostly in the informal economy and fiscal policy until 2015 has not found the correct solution to this problem of global type. It is important to analyze the financial impact that will have tax on incorporation Fiscal regime for 2016. That until 2015 they enjoyed stimuli to reduce tax income generated.

With our attention mainly to micro and small enterprises that are within the framework of the formality and that are now taxed in the regime of incorporation Fiscal (RIF)

The SAT until these days has provided information that taxed the formality is very simple and forgotten the reality of our country, while it is true that we live in an era of great technological advances, Mexico has remnants of poverty where in many places first is eating, that pay taxes. Through campaigns report repeatedly taxed under this regime not squatters counter and everything is very easy, this is has been deceiving this prized sector of our economy, how to know without proper preparation, as it is issued a digital vouchers that are not used in highly developed economies. He forgets that the Mexican entrepreneur has no knowledge tax of knowing if an operation that performs complicated qualify of deductibility that sets our tax legislation.

This sector largely unprepared to both technological change and that will have its impact on the way to contribute without knowing the financial impact that this represented from 2016.

Keywords: Regime of incorporation Attorney, informality, stimuli and deductibility.

INTRODUCCIÓN:

México es un país que durante las últimas 3 décadas ha sufrido grandes cambios en materia de reformas tributarias, derivado del cambio de poder a nivel presidencial en donde el Partido Revolucionario Institucional (PRI) recupera el control del país después de 2 sexenios de estar en manos de la oposición (PAN) , la política fiscal de nuestro nuevo

actual gobierno fue implementar diferentes proyectos de reformas en los sectores hacendaria, energética, educativa, laboral solo por mencionar algunas de ellas, Con ellas se viven momentos de grandes cambios trascendentales y uno de ellos es el combate al comercio informal.

En particular la reforma fiscal en materia de Régimen de Incorporación Fiscal tiene efectos en el Sector MI Pymes, el objetivo de este trabajo de investigación, consiste en determinar cuáles serán en su momento las expectativas de tributación para el 2016 , que tendrá este sector altamente vulnerable, así como visualizar las ventajas y desventajas que pudieran tener este tipo de contribuyentes ante el cambio drástico de régimen de tributación en donde por muchos años solamente sus obligaciones eran mínimas como pagar su cuota y guardar algunos comprobantes fiscales sin cumplir ningún requisito de deducibilidad.

Muchos de ellos que anterior a la reforma hacendaria 2014 tributaban como REPECOS, sin preocuparse por reunir requisitos de deducibilidad para sus comprobantes y mucho menos seguir reglas para que los mismos se adaptasen a la normatividad fiscal vigente. Se enfrentaran por primera vez hasta el 2016 a un esquema de pago de Impuesto Sobre la Renta que en el concepto de sus egresos, tendrán que cumplir con los requisitos mencionados, en caso contrario no podrán disminuirlos de la base gravable y ello ocasionara una utilidad falsa, pero mayor para el pago de dicho impuesto, repercutiendo seriamente en las finanzas de cada empresario según la magnitud de la no deducibilidad de sus egresos.

Este nuevo régimen es considerado un Híbrido Fiscal, puesto que contiene regulaciones que antes pertenecían al Régimen Intermedio el cual estaba contemplado en la Sección II de la LISR 2013 y que permitía la deducción de la mayoría de las inversiones en activos fijos al 100% en lugar de aplicar las conocidas como depreciaciones para efectos fiscales, con porcentajes menores. Así mismo en ese mismo régimen permitían la facturación con I.V.A. por separado, la cual es permitida en los RIF, combinados con ventas al público en general si así lo desea el contribuyente, las cuales eran las regulaciones para un REPECO , permitiéndole con ello tener una mayor equidad en la competitividad de mercados, que anteriormente no se podía y se veía limitado el mercado para un pequeño microempresario,

que por el solo hecho de exigirle un comprobante fiscalmente deducible, esto le llevaba a abandonar el régimen en que tributaba o perder al cliente.

El actual Régimen de Incorporación Fiscal, tiene como una de sus finalidades el combatir el gran problema de la informalidad que vive nuestro país, al igual que muchos países del mundo este fenómeno también conocido como economías subterráneas.

Dentro de las obligaciones difíciles de cumplir para muchos de ellos se encuentran:

1.- Pagos digitales,

2.- Contar con su firma electrónica.

3.- Expedición de CFDI por sus operaciones realizadas.

4.- Expedición de CFDI por la nómina,

5.- Cuidar que sus egresos reúnan los requisitos de deducibilidad.

Por mencionar algunos de ellos, todos ellos requieren conocimientos básicos de computación y de normatividad., situación que realmente preocupa al microempresario

Se analizó Normatividad fiscal vigente así como todas las reglas misceláneas que han surgido desde el inicio de este régimen de tributación, las cuales han sido bastantes y muchas de cambios radicales de fondo. , para ver si esta es capaz de fomentar la formalidad en nuestro México, además de ver los impactos que esto podría tener en las micro y pequeñas empresas principalmente, ya que este sector tiene poca cultura fiscal.

La falta de equipo tecnológico y el tardío apoyo financiero hacia este sector por parte del gobierno que no prevé con tiempo las dificultades de adaptabilidad en este sector, derivadas de la nueva forma de tributar ha llevado a que muchos de ellos hasta hoy en día cumplan sin miedo el entero de sus obligaciones, puesto que por decretos se han condonado por 2 años consecutivos el pago de ISR. Situación que para 2016, no será seguro que se repita, obligando ya al microempresario a pagar este tributo.

Si bien es cierto que el objetivo de la autoridad al establecer este régimen fiscal era de incorporar al comercio informal a la formalidad, con tanto requisito para la deducibilidad de sus operaciones y la falta de capacitación hacia los mismos sobre estos conceptos, no establece un panorama claro para el 2016 y la brecha se acrecentará en la no generación de empleos y es posible que el índice de desempleo en nuestro país se vea incrementado, así como el comercio informal.

Recordemos que México es un país que está en vías de desarrollo y que una reforma hacendaria basada principalmente en medios de control a través de la tecnología es difícil de cumplir, nuestra población y principalmente los empresarios de las MI Pymes, en su mayoría no tienen la capacidad, ni los medios necesarios para cumplir sus obligaciones a través de medios electrónicos, ya que parece que las autoridades se olvidaron que en nuestro país existen zonas rurales con poca o casi nula comunicación vía internet, así mismo el nivel cultural de cada rincón de nuestro hermoso país no es equitativo, ni se puede tomar por hecho que la gente está a la vanguardia a nivel tecnológico, para hacerlo esto conlleva gastos económicos que muchos negocios no pueden solventar, y eso lo demostraremos a través de la presente investigación.

Las autoridades para tratar de minimizar estos efectos emitieron la siguiente regla que a la letra dice:

> **"Cumplimiento de obligaciones fiscales en poblaciones o zonas rurales, sin servicios de Internet**
>
> **I.3.12.1.** Para los efectos del artículo 112, último párrafo de la Ley del ISR, los contribuyentes que tengan su domicilio fiscal en las poblaciones o zonas rurales sin servicios de Internet, que el SAT dé a conocer en su página de Internet, cumplirán con la obligación de presentar declaraciones a través de Internet o en medios electrónicos, de la siguiente forma:
>
> **I.** Acudiendo a cualquier ALSC.
>
> **II.** Vía telefónica al número 018004636728(INFOSAT), de conformidad con la ficha de tramite 83/ISR contenida en el Anexo 1-A.
>
> **III.** En la Entidad Federativa correspondiente a su domicilio fiscal, cuando firmen el anexo al Convenio de Colaboración Administrativa en Materia Fiscal Federal."
>
> Si bien es cierto que hoy en día el SAT ha informado que el número de inscritos bajo este régimen supera los 900,000 contribuyentes, también es cierto que lo recaudado durante estos 2 primeros años no ha sido lo esperado, puesto que se ha condonado el pago de ISR y en materia de IVA se perdonó el IVA en las ventas al público en general, situaciones que para 2016, se espera ya se vea incrementado en índice de recaudación en este sector.

Es difícil compara cuanto se recaudaba hasta el 2013 por los llamados REPECOS, ya que cada entidad federativa era la encargada de la recaudación de los mismos , mediante el cobro de cuotas fijas y que en cada entidad en estudios demostrados se pudo constatar que cada entidad cobraba diferente cuota fija como le convenía.

DESARROLLO DE LA INVESTIGACION:

Para la realización de la presente investigación se recopilaron todo tipo de información proporcionada por libros, revistas, web grafía, diario oficial de la federación, así como información proporcionada en el portal del SAT.

En las cuales se publicó la reforma hacendaria, las resoluciones misceláneas y decretos que modifican algunas reglas relacionadas al régimen de incorporación fiscal (RIF), además de que se aplicó el método comparativo a tal información, en donde se analizaron la legislación vigente hasta antes de la reforma hacendaria, para poder determinar los cambios que afectarían a las Mi pymes principalmente al grupo de los micro y pequeños empresarios a los que su misma estructura organizacional les hace en su mayoría tener problemas y limitaciones para cumplir con el nuevo esquema de tributación, agravando más el hecho de que muchas zonas rurales del país se encuentran limitadas al desarrollo tecnológico por decir el internet o en su defecto la cultura del contribuyente se ve limitada al uso de esta herramienta básica para cumplir los nuevos ordenamientos o bien en otras localidades no se encuentran establecidas instituciones financieras (Bancos) que permitan cumplir con la obligación de deducibilidad de conceptos siempre y cuando sean pagados con cheque o algún otro medio electrónico de pago.

Recordemos que si bien es cierto que nuestro país está en vías de desarrollo, también es cierto que todavía existen poblaciones y entidades en los que el nivel escolar es muy bajo, con índice de desarrollo humano abajo del estándar que marcan las organizaciones mundiales como el Programa de las Naciones unidas para el Desarrollo (PNUD).

El enfoque de desarrollo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo de las personas y sus capacidades es el criterio más importante para evaluar el desarrollo de un país. Desde esta perspectiva, el desarrollo se concibe como el proceso de expansión de las libertades de los individuos, entre las cuales, tres son esenciales: disfrutar de una vida

prolongada y saludable, adquirir conocimientos y lograr un nivel de vida digno (PNUD 1990).

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) es una herramienta clave para este enfoque, pues resume los logros en salud, educación e ingreso de las personas y ofrece un panorama multidimensional del desarrollo. El IDH puede calcularse para distintos grupos o regiones y permite comparar, por ejemplo, lo que ocurre en las entidades federativas del país.

El IDH toma valores entre cero y uno, entre mayor sea el valor del índice, se considera que es mejor el desarrollo del país.

Ver Tabla no. 1 de índice de Desarrollo Humano por entidad federativa y comparándolo con otros países del mundo.

Rango		Entidad Federativa	IDH			IDH
Datos de 2015	Cambios 2014-2015		Datos 2015	Datos 2014 (año 2008)	Cambios 2014-2015	País Comparable
Desarrollo Humano Muy Alto						
1	–	Distrito Federal	0.830	0.822	▲	Andorra
2	–	Nuevo León	0.800	0.794	▲	Argentina
Desarrollo Humano Alto						
3	▲ (1)	Sonora	0.779	0.776	▲	Rusia
4	▼ (1)	Baja California Sur	0.776	0.789	▼	Bulgaria
5	–	Coahuila	0.768	0.776	▼	Mauricio
6	–	Colima	0.763	0.770	▼	Venezuela
7	▲ (5)	Querétaro	0.760	0.756	▲	Costa Rica
8	▼ (1)	Baja California	0.760	0.765	▼	Costa Rica
9	–	Aguascalientes	0.760	0.763	▼	Costa Rica
10	–	Tamaulipas	0.758	0.760	▼	Turquía
11	▼ (3)	Sinaloa	0.757	0.764	▼	Turquía
12	▼ (1)	Quintana Roo	0.754	0.759	▼	Kazajistán
13	▲ (1)	Jalisco	0.751	0.750	▲	Kazajistán
14	▼ (1)	Morelos	0.749	0.755	▼	Irán
15	▲ (1)	Campeche	0.749	0.746	▲	Irán
16	▲ (3)	Estado de México	0.745	0.742	▲	Azerbaiyán
17	–	Tabasco	0.742	0.744	▼	Brasil
18	▲ (2)	Yucatán	0.739	0.734	▲	Georgia
19	▼ (1)	Chihuahua	0.734	0.744	▼	Ucrania
20	▼ (5)	Nayarit	0.733	0.749	▼	Ucrania
21	–	Durango	0.731	0.732	▼	Belice
22	–	Tlaxcala	0.727	0.723	▲	Armenia
23	–	San Luis Potosí	0.726	0.722	▲	Armenia
24	▲ (2)	Hidalgo	0.723	0.711	▲	Fiyi
25	▼ (1)	Zacatecas	0.720	0.717	▲	Tailandia
26	▼ (1)	Guanajuato	0.720	0.712	▲	Tailandia
27	▲ (1)	Puebla	0.717	0.693	▲	San Vicente y las Granadinas
28	▼ (1)	Veracruz	0.713	0.709	▲	Albania
29	–	Michoacán	0.700	0.692	▲	Surinam
Desarrollo Humano Medio						
30	▲ (1)	Oaxaca	0.681	0.668	▲	Botsuana
31	▼ (1)	Guerrero	0.679	0.671	▲	Egipto
32	–	Chiapas	0.667	0.648	▲	Bolivia

Fuente: https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Entidades_federativas_de_M%C3%A9xico_por_IDH

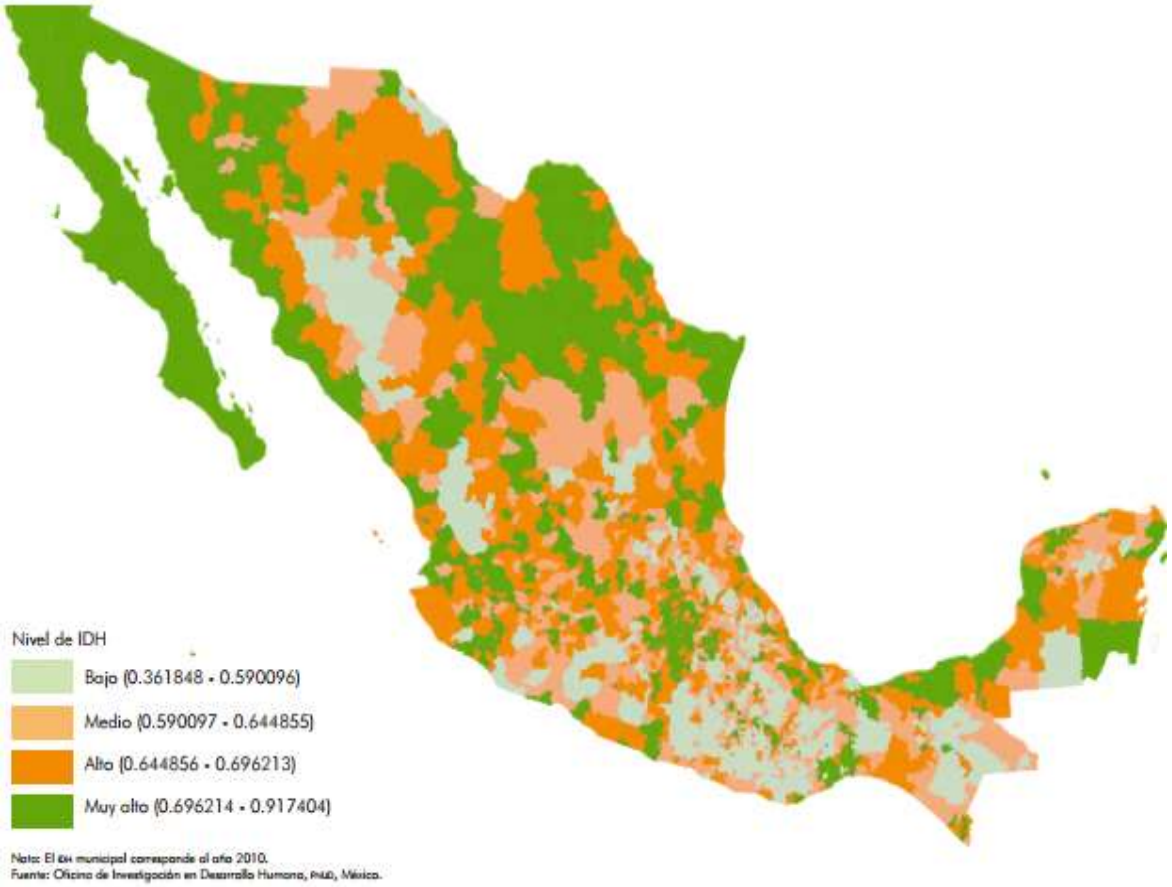
Con fundamento en un informe presentado sobre desarrollo humano 2014, nuestro país se ubicó en el lugar no. 71 de un total de 187 países y territorios en materia de (IDH). En este

resultado se puede apreciar que México retrocedió un lugar con respecto a la posición que ocupaba en el 2012.

Contando con un valor IDH de 0.756, México se situó en el grupo de países con alto desarrollo humano. Este lo ubico en el onceavo lugar en América Latina.

Es casi imposible que contribuyentes con poca escolaridad o nula en algunos casos pueda entender y cumplir con la normatividad hacendaria que exige sea cumplida a través de medios electrónicos usando el Internet.

Mapa No. 1 Índice de Desarrollo Humano de los 2,456 Municipios y delegaciones de México.



Fuente:[*http://www.mx.undp.org/content/dam/mexico/docs/Publicaciones/PublicacionesReduccionPobreza/InformesDesarrolloHumano/UNDP-MX-PovRed-IDHmunicipalMexico-032014.pdf*](http://www.mx.undp.org/content/dam/mexico/docs/Publicaciones/PublicacionesReduccionPobreza/InformesDesarrolloHumano/UNDP-MX-PovRed-IDHmunicipalMexico-032014.pdf)

A raíz del Proyecto de reforma hacendaria presentado el 8 de septiembre del 2013. por nuestro actual presidente Enrique Peña Nieto ante el congreso de la unión, el cual fue arduamente discutido y aprobado por mayoría de votos para después haber sido enviado a

la Cámara de Senadores para su revisión y aprobación y finalmente publicado en el D.O.F del día 11 de Diciembre del 2013 .

En la nueva ley de impuesto sobre la renta aprobada se establece en el Titulo IV de la propia ley, Capitulo II, Sección II Régimen de Incorporación Fiscal, que en su primer párrafo establece lo que a la letra dice:

> **"Artículo 111.** Los contribuyentes personas físicas que realicen únicamente actividades empresariales, que enajenen bienes o presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional, podrán optar por pagar el impuesto sobre la renta en los términos establecidos en esta Sección, siempre que los ingresos propios de su actividad empresarial obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido de la cantidad de dos millones de pesos".

Esta reforma causo gran revuelo entre la población puesto que originalmente tenía muchos puntos que serían reformados y afectarían a muchos sectores de la población, al final lo que se aprobó y publico dejo pasmados principalmente a los micro y pequeños empresarios que vieron la rigidez de algunas disposiciones que cambiarían el rumbo financiero de sus empresas a través de una carga impositiva más pesada.

Después de tal conmoción en este sector el gobierno mexicano a través de las miscelánea fiscal, empieza a darse cuenta de algunos errores cometidos en la publicación de tal reforma la cual tenía grandes limitaciones para contribuir bajo este nuevo régimen y a través de su facultad emite la cambios del 26 de Diciembre del 2013, hasta el 9 de Febrero del 2014, fecha en la cual siguen saliendo modificaciones que cambiaron el esquema principal de la reforma, haciendo más atractivo tributar bajo este régimen y rompiendo limitaciones que impedían a muchos optar por esta nueva manera de tributación..

Dando mayor certeza jurídica a las MI Pymes y haciendo más sencillo poder cumplir con la nueva carga tributaria, así como la emisión de comprobantes digitales de sus operaciones, capturar su información contable a través de la página del SAT en el portal de "Mis cuentas", pero olvidándose que la población y en específico los contribuyentes no están preparados para una reforma digital de tal magnitud.

En nuestro actual Código Fiscal de la Federación ya reformado se establecen obligaciones en materia de cómo llevar la contabilidad y en su Art. 28 que a la letra dice:

> "**III.** Los registros o asientos que integran la contabilidad se llevarán en medios electrónicos conforme lo establezcan el Reglamento de este Código y las disposiciones de carácter general que emita el Servicio de Administración Tributaria. La documentación comprobatoria de dichos registros o asientos deberá estar disponible en el domicilio fiscal del contribuyente."

Y el Art. 29 del mismo C.F.F. establece obligaciones relacionadas con la expedición de comprobantes fiscales y a la letra dice:

> **"Artículo 29.** Cuando las leyes fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes fiscales por los actos o actividades que realicen, por los ingresos que se perciban o por las retenciones de contribuciones que efectúen, los contribuyentes deberán emitirlos mediante documentos digitales a través de la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria. Las personas que adquieran bienes, disfruten de su uso o goce temporal, reciban servicios o aquéllas a las que les hubieren retenido contribuciones deberán solicitar el comprobante fiscal digital por Internet respectivo."

Estas nuevas obligaciones de cumplir con una contabilidad electrónica y emitir comprobantes digitales para hacer deducible la nómina de los trabajadores del empresario, ha traído serias repercusiones tanto financieramente por el costo de aplicarla, así como una mayor carga de trabajo para su elaboración, esto podría ser un buen motivo para una evasión fiscal al ver tan complicado cumplir con estas nuevas reglas y proceder nuevamente a que muchos contribuyentes se den de baja cuando se empiece a fiscalizar a este régimen.

Es importante mencionar que el timbrado de comprobantes digitales tiene un costo, no es gratis su aplicación si se utilizan programas ajenos al portal del SAT. Para ello el SAT hizo las adecuaciones necesarias a su portal para que a través de el mismo puedan emitir su timbrado de nómina sin costo alguno para los contribuyentes, pero no tomando en cuenta que muchos de ellos y hablando de los microempresarios no tienen los conocimientos necesarios para elaborar una nómina con los requisitos que se piden, mucho menos saber llenar un comprobante digital para emitírselo a los trabajadores, aumentando con ello el costo de administración y el riesgo de no cumplir correctamente con las disposiciones fiscales. Además que requiere de capacitación para el uso de esta herramienta y las pláticas del SAT en la mayoría de las ocasiones no mencionaban nada de esto. . No todos tienen el

acceso ni la capacidad para poder aplicarla, lo cual requerirá de la ayuda de un profesional (Contador Público) para hacerlo pagando un precio por cumplir correctamente contrariando lo manifestado en la propaganda emitida por las autoridades fiscales regístrate es fácil cumplir, parece indicar que todo está promoción que se hizo era con la finalidad de incrementar el padrón de contribuyentes y no la recaudación.

Ejemplo:

Como un vendedor de Hot dogs o la casetita que vende alimentos preparados y que cuenta con al menos 1 trabajador, va a tener que cumplir con esta nueva obligación en materia de deducibilidad para su sueldos pagados, será más fácil para el dar de baja a su trabajador, evadir ingresos para poder pagar su nómina y no meterse en problemas de cómo cumplir con las disposiciones fiscales que le puedan ocasionar sanciones por el incorrecto cumplimiento de ellas, tanto para el SAT como en materia de Seguro social..

Aunado a todas estas cuestiones lo más grave estas modificaciones es que a 2 años de haber iniciado el nuevo esquema de contribución para las mi pymes, fue la falta de información correcta hacia el contribuyente por parte de las autoridades, tanto estatales como federales, que dieron como resultado una gran confusión en la población que hasta la fecha no ha sido solucionada, cuestión que ha sido minimizada porque hasta la fecha no han pagado el ISR, pero una vez que venza el plazo de gracia, que será en el 2016, las cosas cambiaran para muchos de estos contribuyentes, lo que si debemos reconocer es que el SAT hoy en día cuenta con herramientas tecnológicas más eficaces para poder combatir la informalidad y sus facultades de revisión fueron incrementadas en acciones como la de congelar cuentas bancarias o bien emitir la cancelación de la emisión de facturas digitales cuando incumples con tus obligaciones fiscales..

Ha sido un sin número de cambios o modificaciones a las reglas que regulan a los llamados RIF, parece ser que la reforma no había sido analizada a conciencia antes de su publicación y menos los estragos que causaría, solo se enfocaron en cuanto más vamos a recaudar esto se demuestra en la ley de ingresos 2014, la cual establece niveles record de recaudación, sin importar el impacto en la población, sabemos que al final de cada historia o bien de cada reforma el más afectado es el pueblo. Esta medida afecta claramente el IDH de cada entidad de nuestro país, no es lo mismo el impacto en zonas pobres, que lo que sucede en zonas de mejor nivel de vida.

El propio SAT y su portal no estaba en condiciones de atender a tantos usuarios como resultado de la reforma aprobada, muchos micro y pequeños empresarios se empezaron a dar de baja a través de la suspensión de actividades esto por la falta de información, además que cuando se les consulta alguna duda por via chat , para mismos casos en muchas ocasiones la falta de experiencia laboral de los que proporcionan la información emiten respuestas contradictorias causando confusión e incertidumbre en los contribuyentes.

Al dar estímulos para que algunos contribuyentes no paguen impuestos durante 2014 en este nuevo régimen de incorporación fiscal en **D.O.F. 26 DE DICIEMBRE DEL 2013,** que a la letra dice:

“ARTICULO TRANSITORIOS

Séptimo. Por el ejercicio fiscal de 2014, los contribuyentes personas físicas que únicamente realicen actos o actividades con el público en general, que opten por tributar en el Régimen de Incorporación Fiscal, previsto en la Sección II del Capítulo II del Título IV, de la Ley del Impuesto sobre la Renta y cumplan con las obligaciones que se establecen en dicho régimen, podrán optar por aplicar los siguientes estímulos fiscales:

I. Una cantidad equivalente al 100% del impuesto al valor agregado que deban pagar por la enajenación de bienes, la prestación de servicios independientes o el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes muebles, el cual será acreditable contra el impuesto al valor agregado que deban pagar por las citadas actividades.

Los contribuyentes mencionados en este artículo podrán optar por aplicar el estímulo fiscal a que se refiere esta fracción, siempre que no trasladen al adquirente de los bienes, al receptor de los servicios independientes o a quien se otorgue el uso o goce temporal de bienes muebles, cantidad alguna por concepto del impuesto al valor agregado y que no realicen acreditamiento alguno del impuesto al valor agregado que les haya sido trasladado y del propio impuesto que hubiesen pagado con motivo de la importación de bienes o servicios.

II. Una cantidad equivalente al 100% del impuesto especial sobre producción y servicios que deban pagar por la enajenación de bienes o por la

prestación de servicios, el cual será acreditable contra el impuesto especial sobre producción y servicios que deban pagar por las citadas actividades.

Los contribuyentes mencionados en este artículo podrán optar por aplicar el estímulo fiscal a que se refiere esta fracción, siempre que no trasladen al adquirente de los bienes o al receptor de los servicios, cantidad alguna por concepto del impuesto especial sobre producción y servicios y que no realicen acreditamiento alguno del impuesto especial sobre producción y servicios que les haya sido trasladado y del propio impuesto que hubiesen pagado con motivo de la importación de bienes."

Así mismo, para el ejercicio 2015 se prorrogo en el D.O.F. del 11 de marzo el estímulo para que no se pagaran impuestos de la siguiente manera:

Se considera oportuno que los descuentos que reciben los contribuyentes que se incorporaron en 2014 en el R.I.F. en sus pagos de I.S.R., I.V.A. e I.E.P.S., permanezcan al 100% durante el segundo año de tributación en el RIF, en lugar del 90% contemplado originalmente.

1.- Los contribuyentes personas físicas que en 2014 optaron por tributar en el RIF podrán aplicar el 100% de reducción del ISR que determinen conforme a dicho régimen durante todo el segundo año de tributación en el mismo.

A partir del tercer año de tributación, los descuentos aplicables a dichos contribuyentes corresponderán a los porcentajes establecidos en el citado régimen, conforme a lo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta y en el "Decreto por el que se otorgan beneficios fiscales a quienes tributen en el Régimen de Incorporación Fiscal", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de septiembre de 2014, y para tales efectos se entenderá como primer año de tributación en dicho régimen el año en el que se les permite aplicar nuevamente el 100% de reducción.

2.- Los contribuyentes personas físicas que en 2014 optaron por tributar en el RIF y que apliquen lo dispuesto en el "Decreto por el que se otorgan beneficios fiscales a quienes

tributen en el Régimen de Incorporación Fiscal", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de septiembre de 2014, podrán aplicar el 100% de reducción del IVA y el IEPS, **por las actividades que realicen con el público en general.**

3.- Los contribuyentes personas físicas que en 2014 optaron por tributar en el RIF que hayan aplicado el subsidio previsto en el Artículo Sexto del "Decreto por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la seguridad social", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de abril de 2014, podrán aplicar el 50% del subsidio de la contribución de seguridad social que corresponda, por el año de 2016.

Se estima oportuno que el descuento en las cuotas de seguridad social que obtienen los dueños de los negocios participantes y sus trabajadores que se incorporaron al RIF durante 2014, a través del Régimen de Incorporación a la Seguridad Social del 50% previsto para 2015, se extienda durante el 2016. A partir de 2017, el descuento bajará a 40% y se reducirá en 10 puntos porcentuales cada vez que el negocio cumpla dos años de participar en el RIF, conforme a la tabla Miércoles 11 de marzo de 2015 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) prevista en el Artículo Sexto del "Decreto por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la Seguridad Social", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de abril de 2014, y para tales efectos se entenderá como primer año de tributación en dicho régimen el año de 2015.

Con estas medidas los contribuyentes no han sabido cuanto será realmente su carga tributaria, ya que solo la misma la han podido ver cuando calculan su pago bimestral en el portal, pero sin realmente cerciorarse que sus deducciones fiscales sean legalmente aceptadas.

Para el 2016 el porcentaje de reducción será lo que corresponde para el 3er. Año según lo establecido en la ley, que sería del 80%. Los niveles de pagos de muchos contribuyentes serán altos y en nada se parecerían a lo pagado hasta en 2013 de sus cuotas fijas, ya que la mecánica de pago es ahora sobre la utilidad fiscal, siempre y cuando esta sea determinada correctamente y apegada a la normatividad. El principal rubro que tendrán repercusiones en el 2016, es la deducibilidad de sus gastos, compras e inversiones.

Con todos estos cambios los que más se han beneficiado son contribuyentes que pretenden evadir al fisco legalmente por medio de la planeación fiscal por esta nueva puerta legal que se abrió para ellos, podrán tener ingresos inferiores a 2,000,000.00 sin importar la utilidad y les fue perdonado el 100% del ISR del 2014 y 2015 .Situación de inequidad puesto que a un trabajador asalariado no le perdonan nada, al contrario la reforma limito sus prestaciones exentas.

CONCLUSIONES

1.- Este régimen de incorporación fiscal permite a los microempresarios estar en una mayor equidad de competitividad ante otros regímenes fiscales, al poder combinar facturación con IVA por separado y ventas al público en general, a esto lo podemos considerar parte de un Híbrido Fiscal.

2.- Al permitirle la deducibilidad al 100% de la mayoría de sus inversiones de activo fijo, le permiten que esto promueva el crecimiento capitalizando parte de lo que antes serian impuestos pagados, ya que la base gravable cuando se ejerce esta opción es menor y por consiguiente menos impuestos pagados.

3.- Es claro que el régimen de incorporación fiscal ha sido mal utilizado por muchos contribuyentes como una herramienta de planeación fiscal, basándose en ella para obtener ganancias al menor costo posible, afectando seriamente la recaudación.

4.- Para el ejercicio 2016 se requiere que los contribuyentes reciban mayor capacitación en materia de deducibilidad de gastos, compras e inversiones con la finalidad de que la autoridad les facilite su cumplimiento de obligaciones. Esto conlleva a que la autoridad de información más detallada de todos los aspectos que se tienen que cumplir para hacer deducible una inversión fiscalmente. Mayor claridad en la información difundida.

5.- Es conveniente que la autoridad recapacite, ¿si verdaderamente este mecanismo llevara a la formalidad a los informales?, ya que empiece el verdadero viacrucis del pago de contribuciones se podrá evaluar si esta medida regulatoria tuvo sus objetivos previstos como cuando se planteó la reforma hacendaria.

6.- Es realmente necesario el contador para este tipo de contribuyentes o la autoridad seguirá mintiendo que no se ocupa de este profesional para poder declarar sus impuestos, esto lo veremos cuando llegue el 2016 y empiecen las medidas recaudatorias y de fiscalización.

7.- Sera necesario que se establezcan nuevas medidas o un nuevo régimen para aquellos contribuyentes que realmente son pequeños y cuyas limitantes económicas no le permiten tributar con un régimen de esta naturaleza, ya se tiene presentado un proyecto por parte del PAN, para que regrese el modelo de REPECOS.

8.- Si es necesario un contador para cualquier tipo de contribuyente que tenga que tomar medidas de deducibilidad de partidas y cumplir con declaraciones por medios electrónicos que requieren la experiencia de un profesional en materia tributaria.

Referencias Bibliográficas:

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION (2014). México. Taxxx Editores.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. Trigésima cuarta edición. México. Editorial RAF

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO. (2013) Séptima Edición. México. Taxxx Editores.

LEY DE IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (2014). México. Taxxx Editores.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA. (2013). México. Taxxx Editores.

LEY DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA (2014). México. Taxxx Editores

Web grafía:

1.- Hernández M. K (2015), *Pequeños comerciantes que no están preparados para el RIF*. Recuperado el 24 de Septiembre del 2015 de: http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2015/07/10/pequenos-comerciantes-no-estan-preparados-rif

2.- Corona M.E. (2015). *Iniciativa del pan para el regreso del régimen de pequeños contribuyentes*. Recuperado el 25 de Septiembre del 2015 de: http://elconta.com/2015/09/10/regreso-de-los-repecos-en-2016-iniciativa/

3.- Contador MX (2015). *Repecos en 2016? Opción de elegir entre RIF y REPECO*. Recuperado el 25 de Septiembre del 2015 de: http://contadormx.com/2015/09/15/repecos-en-2016-opcion-de-elegir-entre-rif-y-repeco/

4.- Los impuestos .com (2015) ¿Vuelven los Repecos?. Recuperado el 26 de Septiembre del 2015 en: http://losimpuestos.com.mx/vuelven-los-repecos/

5.- PNUD (2014). *Índice de desarrollo humano municipal en México: nueva metodología*. Recuperado el 26 de Septiembre del 2015 en: http://www.mx.undp.org/content/dam/mexico/docs/Publicaciones/PublicacionesReduccionPobreza/InformesDesarrolloHumano/UNDP-MX-PovRed-IDHmunicipalMexico-032014.pdf

6.- PNUD (2015). *Índice de desarrollo humano para las entidades federativas, México 2015*. Recuperado el 26 de Septiembre del 2015 en:http://www.mx.undp.org/content/dam/mexico/docs/Publicaciones/PublicacionesReduccionPobreza/InformesDesarrolloHumano/PNUD_boletinIDH.pdf

7.- Wikipedia (2015). *Anexo: Entidades federativas de México por IDH. Recuperado el 26 de Septiembre del 2015 en:*
https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Entidades_federativas_de_M%C3%A9xico_por_IDH

8.- La jornada en línea (2014). *Ocupa México el lugar 71 en desarrollo humano: informe.* Recuperado el 26 de septiembre del 2015 en: http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2014/07/24/ocupa-mexico-el-lugar-71-en-desarrollo-humano-informe-6170.html

Transparencia y Rendición de Cuentas de la Aplicación de los Ingresos Fiscales en México, Chile, España y Estados Unidos

Juan Arturo Vargas Santiago[1]
María del Carmen Bartolo Moscosa[2]

[1]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, jvargas@mixteco.utm.mx
[2]Instituto de Estudios Universitarios - Administración, c_bartolo@hotmail.com

Transparencia y Rendición de Cuentas de la Aplicación de los Ingresos Fiscales en México, Chile, España y Estados Unidos

Resumen.

La aplicación de los recursos públicos incluyendo los obtenidos por recaudación de las autoridades fiscales, se deben de administrar de manera eficiente y estos se deben de aplicar para subsanar las necesidades de la población.

Es un derecho de los contribuyentes en su carácter de ciudadanos de fiscalizar la forma como se han aplicados los recursos públicos, es una obligación de los gobernantes no solo informar, más bien poner a disposición de los ciudadanos de la información relativa a la aplicación del recurso público, de una manera clara, sencilla y oportuna

La presente investigación se centra en la actividad financiera del estado específicamente en las actividades de administración y ejercicio de los ingresos del Estado en particular a la participación que deben de tener los ciudadanos y la obligación de los gobernantes a la rendición de cuentas por lo tanto se tiene como objetivo de investigación determinar la importancia de la transparencia y la rendición de cuentas de la aplicación de los recursos fiscales de los Estados, así mismo mostrar la evolución de la transparencia y la rendición de cuentas en **México, Chile, España y Estados Unidos** , siendo la investigación de carácter cualitativo, descriptivo y transaccional.

Para lo cual se definieron conceptos relacionados a la transparencia y rendición de cuentas en materia fiscal, como son gobernanza, transparencia y rendición de cuentas, se compararon los conceptos de los Estados estudiados y se determinaron las diferencias y similitudes.

Palabras Clave: Ingreso Fiscales, transparencia, rendición de cuentas, gobernanza.

Transparency and Accountability Application of tax revenues in Mexico, Chile, Spain and the United States.

Abstract

The application of public resources including those obtained by raising the tax authorities should be administered efficiently and these must be applied to address the needs of the population.

It is a right of taxpayers in their capacity as citizens to oversee the way they have applied the public resources is an obligation of governments not only to inform, rather make available to the public of information concerning the implementation of the resource public in a clear, simple and timely

This research aims to determine the importance of transparency and accountability in the implementation of fiscal resources of states, also show the evolution of transparency and accountability in Mexico, Chile, Spain and the United States being qualitative research, descriptive and transactional nature.

For which concepts related to transparency and accountability in fiscal matters were defined, such as governance, transparency and accountability, the concepts of the states surveyed were compared and the differences and similarities were determined.

Keywords: Income Tax, , transparency, accountability, governance

Introducción

El presente trabajo hace un acercamiento a la necesidad de legitimar los gobiernos por medio de la transparencia y cómo debe de ser participe la sociedad para poder ejercer el gobierno del pueblo, la gobernanza, concepto que aún evoluciona y que denota una corresponsabilidad entre el gobernante y los ciudadanos, donde se requiere la participación activa para por un lado exigir la transparencia y la rendición de cuentas de la aplicación de los ingresos del Estado , incluyendo los fiscales, para poder formular un juicio con relación al gobierno y por otro la obligación que tiene el gobierno de establecer los medios y procedimientos adecuados para proporcionar información confiable y entendible para que los ciudadanos.

La trasparencia coadyuva a la legitimación del gobierno, mismo que dentro de sus estructuras crea organismos para fiscalizar, no solamente revisando cuentas, ejerciendo además una evaluación de la eficiencia de la operación de los organismos públicos.

Se incluye una breve revisión de la evolución trasparencia y rendición en México, Chile, España y Estado Unidos.

Democracia y participación ciudadana

En los Estados modernos actuales donde la elección de los gobernantes se da por la participación de los ciudadanos por medio del sufragio de votos, en estos Estados considerados democráticos que plasman en su constitución que su forma de organización y que establecen que la soberanía reside en el pueblo y que la ejerce al establecer la forma de gobierno.

Rendición de cuentas y transparencia son dos elementos importantes para el buen gobierno. La transparencia es una fuerza poderosa que, cuando se aplica de manera coherente, puede ayudar a combatir la corrupción, mejorar el gobierno y promover la obligación de rendir cuentas (INTOSAI Professional Standards Committee, 2010, pág. 2).

Para que esta vigilancia de la sociedad se lleve a cabo deben de convergen muchos elementos entre los que destacan la cultura de la participación ciudadana, la cultura de la transparencia y la rendición de cuentas y por supuesto del régimen de responsabilidad de los servidores públicos que incluyen las sanciones establecidas en caso de incurrir los gobernantes en actos que perjudiquen el bien común, ya que estamos en el supuesto de que los gobernantes siempre buscaran el beneficio general antes de su beneficio particular.

La Rendición de Cuentas ha tomado importancia en los últimos años, debido a que aparece como unos de los ejes de la llamada Nueva Gestión Pública, que busca legitimación por medio de la aprobación de los ciudadanos.

Además en las sociedades democráticas el carácter representativo de la función pública establece obligaciones a los gobernantes para sus gobernados, debido a que las acciones de los gobernantes deben de ser para buscar un bien común, porque los políticos y funcionarios actúan para los gobernados, adquiriendo autoridad que esta aparejada con obligaciones La transparencia y la rendición de cuentas son dos principios básicos de la ética política democrática que las autoridades gubernamentales están obligadas a obedecer y respetar. (Guerrero Gutiérrez, 2003, pág. 13)

Gobernanza

Gobernanza se define como el ejercicio de la política, económica y la autoridad administrativa para gestionar los asuntos de un país. Es los complejos mecanismos,

procesos, relaciones e instituciones a través del cual los ciudadanos y los grupos articulan sus intereses, el ejercicio sus derechos y obligaciones y median sus diferencias. (Management Development and Governance Division Bureau for Policy and Programme Support United Nations , 1997, pág. 9)

Miguel Ángel Olivo Pérez (Olivo Pérez, Miguel Ángel; Alaníz Hernández, Claudia; Reyes García, Luis, 2011) cita a Aguilar que define a la gobernanza como "…el proceso social de decidir los objetivos de la convivencia y las formas de coordinarse para realizarlos; se lleva a cabo en modo de interdependencia-asociación-coproducción/corresponsabilidad entre el gobierno y las organizaciones privadas y sociales…"

La gobernanza se puede considerar que es el gobierno del pueblo (Oyarzún Cárdenas, 2008, pág. 142), donde el ciudadano ejerce su poder ciudadano de manera individual y colectiva, vigilando la actuación del gobierno, además de participar activamente en la generación de política pública, priorizando necesidades para que sean atendidas las más apremiantes, relacionándose la sociedad con el gobierno por medio de canales y procedimientos legales previamente establecidos.

Los Estados y los gobiernos así como las instituciones de administración pública que los integran, en las últimas décadas han tenido que adaptar a esta participación ciudadana y han proporcionados lo mecanismos para que sea la interacción fluida, rompiendo el límite en ocasiones de tiempo y espacio por medio del uso de las tecnologías de la información y comunicación, aplicando modelos desarrollados por organismos internacionales e innovando en la administración pública.

Por consiguiente el concepto de gobernanza ha evolucionado y se han propuesto nuevos conceptos como el de Aguilar (Aguilar, 2010, pág. 42) que considera gobernanza en sentido estricto o "nueva gobernanza", moderna, al proceso en el que la definición del sentido de dirección de la sociedad, de las actividades para realizar los objetivos (resolver problemas, enfrentar desafíos, crear futuros de valía), de las formas de organizarse y del modo como se distribuirán los costos y beneficios ya no es ni puede ser obra exclusiva del gobierno, considerado como actor único o dominante, sino que es el resultado de la deliberación conjunta – interacción – interdependencia – coproducción – corresponsabilidad – cogobierno – asociación entre el gobierno y las organizaciones privadas y sociales. A lo largo del proceso de la decisión directiva y de su implementación los gobiernos y las

organizaciones juegan roles cambiantes con acoplamientos en las negociaciones según la naturaleza de los problemas, sus relaciones internas y las circunstancias sociales.

La gobernanza requiere la apertura del gobierno para transparentar procesos, la promoción de la corresponsabilidad en la generación de política pública, además por parte de los ciudadanos requiere participación activa ya sea individual o colectiva, para ejercer el poder ciudadano de forma razonada y objetiva.

Transparencia

La Transparencia es un hecho político vinculado a la democracia participativa y deliberativa, es su requisito, representa una demanda de la sociedad para el gobierno, una obligación que les permite a los ciudadanos exigir la rendición de cuentas, para que se legitime y se considere buen gobierno.

Por consiguiente para lograr la transparencia se requiere por un lado la voluntad política y de la normatividad que establezca los lineamientos para que se de esa transparencia y rendición de cuentas, además especifique las responsabilidades y sanciones en caso de infracciones y de presentarse delitos establecer las penas.

La voluntad política se pone en manifiesto desde el momento en que se establece el cuerpo normativo para la transparencia en la fase normativa, en la parte administrativa dotar de las estructuras necesarias para que se lleve a cabo, además de establecer los mecanismos para garantizar la transparencia y en conjunto todos los integrantes del órgano público como sujetos obligados deben de sujetarse al cumplimiento de la ley, para que se proteja el derecho a la información.

Joaquín Tornos Mas (Tornos Mas, Arroyo Dìez, Martìnez Martìnez, & Lòpez Pagàn, 2013), establece las características de la transparencia, considerando que la transparencia es que es un instrumento, es un deber ser de la administración o del poder político, por tanto, es una cualidad instrumental al servicio de determinadas finalidades como puede ser la participación ciudadana, el buen gobierno o la cohesión social. El contenido de la transparencia no es estático, varía en función de la finalidad a la que se ordene; es decir, es un concepto abierto, los derechos, principios y características que la definen se determinarán por la finalidad y el contexto.

La transparencia se puede abordar desde dos vertientes, desde el punto de vista ético, como lo menciona Eduardo Gutiérrez (Guerrero Gutiérrez, 2003, pág. 13) que considera a la transparencia como principio básico de la ética política democrática. Por lo que respecta a la transparencia como principio jurídico, para Joaquín Tornos Mas et al, en una primera aproximación, la definen como "provisión de información", sin más precisiones, poniendo el énfasis en la obligación por parte del gobierno de informar o bien en el derecho por parte del ciudadano de solicitar información y que le sea suministrada.

En este sentido se pueden observar las dos vertientes de la transparencia, la provisión de información, en primera instancia se manifiesta por el derecho que tiene el ciudadano a acceder a los documentos que solicite, siempre y cuando no este restringido, como se pude apreciar, el ciudadano tiene que ejercer su derecho a la información por lo que el Estado tienen la obligación de proporcionársela.

Por otra parte la provisión de la información derivada de las actuaciones del gobierno, debe de publicitarse, lo que conlleva una política de información activa, esto implica que la autoridad por los medios que sean adecuados proporcione información de interés general sin que medie solicitud de los ciudadanos, siendo en la actualidad el medio electrónico el más rápido que permite poner a disposición de los ciudadanos la información general que por disposición legal se debe de publicitar y proporcionar.

Transparencia fiscal.

Kopits, George, y Jon Craig (Kopits, George; Craig, Jon, 1998, pág. 1) definen a la transparencia fiscal como "La apertura hacia el público en general acerca de la estructura y funciones del gobierno, las intenciones de política fiscal, las cuentas del sector público, y las proyecciones. Se trata de un acceso fácil a la información fiable, completa, oportuna, comprensible y comparable a nivel internacional sobre las actividades del gobierno para que los mercados electorado y financieros puedan evaluar con exactitud la situación financiera del gobierno y los verdaderos costos y beneficios de las actividades del gobierno, incluyendo su presente y su futuro económico e implicaciones sociales.

Al existir transparencia de las operaciones del gobiernos se promueve la participación ciudadana y la rendición de cuentas, para lo cual es necesario la participación de los

ciudadanos de una manera activa, no solamente solicitando la información, analizando y señalando los errores, vigilando la actuación de los funcionarios públicos que llevan a cabo las funciones del Estado.

La transparencia se vuelve una limitante de la autoridad porque abre la puerta para que ésta sea, observada, vigilada, cuestionada y castigada, el ejercicio de la transparencia debe de estar aparejada con la sanción a los servidores públicos que la limiten coexistiendo el derecho del ciudadano con la obligación del gobierno, en este sentido, la transparencia es un requisito necesario para la rendición de cuentas como lo establece Schedler citado por Marco A. Morales Barba (Morales Barba , 2008).

Rendición de cuentas

La Rendición de Cuentas es una vieja práctica administrativa, a través del cual funcionarios y gobernantes entregan cuentas de su gestión, surgió como una manera de facilitar el control de los niveles superiores a los inferiores, aunque no siempre ha alimentado al control. (Ochoa Henríquez, Haydée ; Montes de Oca, Yorberth ;, 2004, pág. 472)

John Ackerman ha propuesto entender a la rendición de cuentas como "un proceso pro-activo por medio del cual los servidores públicos informan, explican y justifican sus planes de acción, su desempeño y sus logros y se sujetan a las sanciones y recompensas correspondientes" (ACKERMAN, 2008, pág. 16)

Para Mauricio Merino et al (Merino, Mauricio ; López Ayllón, Sergio; Cejudo, Guillermo, 2010, págs. 1-2) rendir cuentas es siempre una acción subsidiaria de una responsabilidad previa, que implica una relación transitiva y que atañe a la manera en que se dio cumplimiento a esa responsabilidad.

Toda facultad conlleva una serie de obligaciones, por consiguiente la rendición de cuentas conlleva la obligación de proporcionar información con relación a los resultados y las gestiones realizadas, además de justificar el ejercicio de sus facultades, en el estricto sentido que el mandato que le fue otorgado establece como obligación el buscar el beneficio colectivo.

Schedler citado por Ugalde (Ugalde , 2002, pág. 15), establece que "la rendición de cuentas presupone responsabilidad personal, pero esta última puede existir sin rendición de cuentas".

Evidentemente esta situación en Estado democrático tenderá a desaparecer, si bien no todos los funcionarios públicos rinden cuentas, como es el caso de los diputados, existe una tendencia que por razones no de transparencia, más bien de promoción, que ellos mismo informen a los ciudadanos de sus distritos de la gestión realizada en determinado periodo de tiempo.

Por otra parte el establecer obligaciones debe de estar complementada por medio de los mecanismos que incidan en su cumplimiento ya sea de manera positiva por medio de reconocimientos o de manera negativa por medio de las sanciones, para lo cual las obligaciones se deben de especificar de manera adecuada para que el funcionario público conozca las responsabilidades que son inherentes del cargo público que desempeña.

Por consiguiente como lo establece el Dr Mauricio Merino y el Dr Sergio López Ayllón (Merino, Mauricio ; López Ayllón, Sergio;, 2009, pág. 9) "una política de rendición de cuentas debe ser entendida como el conjunto de instituciones, normas y procedimientos que tiene como propósito fortalecer la legalidad y el sentido democrático de las responsabilidades públicas y sancionar (positiva o negativamente) a los actores que las asumen".

Sujeto obligado a la rendición de cuentas

Existe una tendencia de considerar sujetos a la rendición de cuentas a los integrantes de la estructura del estado en ese sentido los integrantes de los tres poderes son sujetos de rendición de cuentas, mismos que los podemos categorizar en los siguientes grupos: gubernamental, legislativa, administrativa, militar y judicial.

Sujeto activo en la rendición de cuentas

La información generada en la actuación del gobierno, de las decisiones que toma y de las aplicaciones del recurso público debe de estar a disposición de los ciudadanos, pero esto no quiere decir que sean solamente los ciudadanos los sujetos activos de la rendición de cuentas.

El politólogo argentino Guillermo O'Donnell (O'Donnell , 1998, págs. 9-12) clasifico a la rendición como accountability vertical y accountability horizontal, la primera se refiere a relaciones de control de la sociedad hacia el Estado, la vigilancia continua de la sociedad,

que premia o castiga en las urnas la actuación de los funcionarios públicos, la segunda se refiere de cuentas se refiere a relaciones de control entre agencias de Estado, que en la necesidad de ejercer un control financiero, administrativo y jurídico se ve en la necesidad de crear organismos que revisen la operación y aplicación de recursos de las instituciones gubernamentales.

Por consiguiente los sujetos activos en virtud de la clasificación de O'Donnell son en el caso de accountability vertical son los ciudadanos, que en el ejercicio de su derecho a la información, obtienen información de los funcionarios públicos, también son ellos a quien se dirige determinado tipos de rendición de cuentas como es el caso de los informes de labores.

En el caso accountability horizontal son los entes públicos facultados para realizar la función revisora de las cuentas, estos entes forman parte de la estructura orgánica del gobierno y comúnmente son denominados contralorías, departamento de auditoria, que denotan su función revisora.

Los diferentes poderes del Estado (ejecutivo, legislativo y judicial) mutuamente se fiscalizan, por medio de sus entes revisores, coadyuvando con esto al peso y contrapeso de los poderes del Estado.

Cabe hacer la aclaración de que los ciudadanos pueden ejercer la accountability vertical por el derecho fundamental de la información , en el caso de los agentes de gobierno fiscalizadores esta facultad les es proporcionada por sus respectivas leyes orgánicas.

La transparencia y la rendición de cuentas en México

La rendición de cuentas es un tema de muy reciente estudio en México desde una perspectiva de ciencia política. Desde un enfoque histórico, sin embargo, desde el Congreso Constituyente de 1824, se planteaba la rendición de cuentas, debido en buena medida a que una marcada inspiración estadounidense (Ugalde , 2002, pág. 47), la Constitución estableció un sistema incipiente de rendición de cuentas y de fiscalización del Ejecutivo. Fue hasta la Constitución de 1857 que se establecieron, por primera vez, libertades y derechos ciudadanos como mandato constitucional para asegurar al ciudadano su defensa frente al poder del Estado, en esta Constitución los poderes más acotados y menos arbitrarios. Vistas en perspectiva, las constituciones de 1824 y 1857 definieron la

importancia de organizar y controlar el poder. La primera separó el poder y adoptó mecanismos de pesos y contrapesos, como el veto presidencial o el llamamiento a cuentas que podía hacer el Congreso al Poder Ejecutivo. La de 1857 otorgó grandes poderes al Congreso para exigir cuentas al dispuso, por primera vez, la existencia constitucional de garantías individuales. Los principios de lo que hoy se conoce como la rendición de cuentas horizontal eran incorporados a la vida institucional de nuestro país. (Ugalde , 2002, pág. 48).

En la congreso constituyente del 1917 la expresión "rendir cuentas" formaba parte del lenguaje en los debates parlamentarios aunque de manera limitada, en el Plan Nacional de Desarrollo de la administración de Ernesto Zedillo, incluía un apartado de líneas de acción a la rendición de cuentas, El Plan Nacional de Desarrollo de la administración del presidente Vicente Fox dio seguimiento al tema; de hecho, buena parte de los compromisos de campaña electoral se centraron en el combate a la impunidad y a la corrupción así como a la transparencia de la acción gubernamental. (Ugalde , 2002, pág. 51)

Se modificaron normas constitucionales que se relacionan con la rendición de cuentas nos permite afirmar que a lo largo del tiempo no se ha construido un auténtico sistema en la materia, sino cuatro conjuntos de disposiciones conceptualmente relacionadas (Merino, Mauricio ; López Ayllón, Sergio; Cejudo, Guillermo, 2010, págs. 18-19).

El primero está conformado por las normas de planeación democrática, que datan de principios de los ochenta y que buscaba incorporar a la sociedad en un mecanismo de planeación estatalmente centralizado (artículo 26 constitucional).

El segundo conjunto se integra por el presupuesto con base en resultados, recientemente creado a nivel constitucional. Este sistema presupuestal, aún en construcción, implica que el ejercicio de los recursos responda a los principios de eficacia, eficiencia, economía, transparencia y honradez, mediante mecanismos de evaluación técnica (134 constitucional). (Merino, Mauricio ; López Ayllón, Sergio; Cejudo, Guillermo, 2010, pág. 18)

El tercero es el sistema de fiscalización, también recientemente reformado, que se basa en los principios de posterioridad, anualidad, legalidad, definitivita, imparcialidad y confiabilidad, y está a cargo de las entidades de fiscalización que dependen de los órganos legislativos federal y estatales (artículos 79, 116 y 122 constitucionales). La operación de estos tres sistemas deberá lograrse técnicamente a través de una contabilidad

gubernamental armonizada, administrativa, orientado a sancionar a los servidores públicos cuyos actos u omisiones afecten la legalidad, honradez, lealtad, imparcialidad y eficiencia (109 constitucional) siendo esta la cuarta disposición (Merino, Mauricio ; López Ayllón, Sergio; Cejudo, Guillermo, 2010, pág. 19)

El reto constitucional y legal es alinear todas estas disposiciones en una política de rendición de cuentas que permita darles coherencia, y no generar como de hecho sucede, una fragmentación de sentido y propósito.

En México, 2013 finalizó con una reforma a la ley de transparencia, añadiendo los sindicatos y los partidos políticos para las entidades reguladas que son responsables del uso de los recursos públicos. (colectivo, 2013)

La transparencia y la rendición de cuentas en Chile

En Chile, la Promoción de la Probidad y la Transparencia en el ejercicio de la función pública ha sido objeto de una especial preocupación y atención por parte de todos los Gobiernos que se han sucedido a partir de 1990, año en que se reestableció el régimen democrático. Esta preocupación se ha manifestado a través de diversos planes, programas y acciones concretas, impulsadas todas ellas desde la máxima autoridad del Presidente de la República, las que, en su conjunto, han configurado una política pública estatal sobre la materia. (Organización de Estados Americanos, 2015)

De conformidad al estudio realizado por la OEA la política chilena política reconoce a lo largo del tiempo cuatro fases o momentos destacables, todos ellos liderados por el Poder Ejecutivo. Por una parte, se han propuesto iniciativas legislativas, incluso reformas constitucionales, sujetas a la dinámica propia de toda tramitación parlamentaria, destinadas a introducir mecanismos nuevos o a perfeccionar los existentes; y, por otra, se han implementado medidas administrativas de ejecución más expedita. (Organización de Estados Americanos, 2015)

La primera fase fue la creación, en 1994, de la Comisión Nacional de Ética Pública (Decreto Supremo N° 423, del Ministerio del Interior, de 5 de abril de 1994).

En el año 2005, a través de la Ley N° 20.050 (publicada el 26 de agosto de 2005), se incorporan a la Constitución Chilena los principios de “probidad” y de “transparencia” en el ejercicio de la función pública.

La segunda etapa, se originó por amplio acuerdo político que el Gobierno alcanzó con la oposición, en el año 2003, que abarcó un vasto conjunto de iniciativas propias de reforma del Estado, las que se materializaron en diversos cuerpos legales en donde encontramos la Ley N° 19.863 sobre Remuneraciones de Autoridades de Gobierno y Cargos Críticos de la Administración Pública y da Normas sobre Gastos Reservados (publicada el 6 de febrero de 2003), la Ley N° 19.880, de Bases de los Procedimientos Administrativos (publicada el 29 de mayo de 2003), la Ley Nº 19.882, llamada del Nuevo Trato Laboral (publicada el 23 de junio de 2003), La Ley Nº 19.884, de Transparencia, Límite y Control del Gasto Electoral, (publicada el 5 de agosto de 2003), así como la Ley Nº 19.886, de Bases de Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios publicada el 30 de julio de 2003 (Organización de Estados Americanos, 2015).

El tercera etapa se da en los últimos meses del año 2006, presentó al país su política pública sobre la materia, constituida por un cuerpo de iniciativas que denominó Agenda de Transparencia, Probidad, Calidad de la Política y Modernización del Estado también conocida como "Agenda de Probidad y Transparencia", estas acciones se realizaron estando en la presidencia Michelle Bachelet.

Se desarrollaron e implementación de medidas administrativas y una lista de iniciativas legislativas, entre las medidas administrativas adoptadas a partir de la Agenda, destacan el instructivo Presidencial Nº 8, sobre "Transparencia Activa y Publicidad de la Información de la Administración del Estado, el manual de Probidad y Transparencia del Personal de la Administración del Estado de Chile, el programa de Capacitación en Probidad y Transparencia 2008-2012.

El cuarto momento relevante ha sido la instalación de la Comisión Asesora Ministerial para la Probidad y la Transparencia (2008), mediante Decreto Supremo N° 30, del Ministerio Secretaría General de la Presidencia de la República, publicado el 30 de abril de 2008. (Organización de Estados Americanos, 2015).

San Marín Inzunza considera que (San Martín Inzunza, 2008) El gobierno de Chile adopto medidas que apuntan a una mayor transparencia, entre las cuales pueden mencionarse las siguientes:

- Las declaraciones de patrimonio de las autoridades estarán disponibles en los sitios web de las instituciones donde trabajan.

• Los chilenos podremos opinar sobre las iniciativas del gobierno, a través de ventanas de participación interactiva, disponibles en Internet.

• Los ciudadanos podrán recurrir a la red para comprobar si los funcionarios públicos están siendo objeto de lobby, puesto que se difundirán las reuniones que sostengan, los interlocutores que participen y los temas que se aborden.

• Se dispuso que los ministerios y reparticiones públicas habilitaran en sus sitios web un banner llamado "gobierno transparente", donde se pueda acceder a información sobre compras de bienes y contrataciones de servicios, las dotaciones de personal, la transferencia de fondos a personas jurídicas y los actos y resoluciones que tengan efectos sobre terceros.

• Identificación de las buenas prácticas en materia de transparencia y probidad, con el fin de replicarlas en el resto de la administración pública.

• Se está trabajando en un código de ética pública y en un programa de capacitación de funcionarios estatales en temas de probidad.

La transparencia y la rendición de cuentas en España

España es uno de los países más transparentes, ha logrado disminuir la corrupción administrativa y convertirse en un lugar seguro para inversiones.

La constitución española no existe El artículo 105 de la Constitución Española establece:

"La ley regulará:

a) La audiencia de los ciudadanos, directamente o a través de las organizaciones y asociaciones reconocidas por la ley, en el procedimiento de elaboración de las disposiciones administrativas que les afecten.

b) El acceso de los ciudadanos a los archivos y registros administrativos, salvo en lo que afecte a la seguridad y defensa del Estado, la averiguación de los delitos y la intimidad de las personas.

c) El procedimiento a través del cual deben producirse los actos, administrativos, garantizando, cuando proceda, la audiencia del interesado."

Si bien no considera la transparencia esta situación se subsana con la inclusión como principio general que se encuentra formulado en el párrafo 5º del artículo 3 de la Ley 30/1992, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común que establece:

"5. En sus relaciones con los ciudadanos las Administraciones públicas actúan de conformidad con los principios de transparencia y de participación".

El Dr. Manuel Sánchez de Diego Fernández de la Riva considera que "el principio se extiende al derecho de los ciudadanos a acceder a los archivos y registros administrativos y, tal y como señalamos antes, a la información en poder de la Administración" (Sánchez de Diego Fernández de la Riva, 2008)

En la rendición de cuentas y transparencia el Tribunal de Cuentas tiene la función de llevar a cabo la fiscalización y se ha convertido en u promotor de la transparencia; su función está bien regulado por la Ley Orgánica 2/1982 y la de Funcionamiento 7/1988. (Tribunal de Cuentas, 2011)

Las funciones del tribunal son la fiscalización externa, permanente y consuntiva de la actividad económico-financiera del sector público y El enjuiciamiento de la responsabilidad contable en que incurran quienes tengan a su cargo el manejo de caudales o efectos públicos.

Los ciudadanos pueden acceder al resultado de sus actividades por medio del Boletín Oficial del Estado como por Internet; es decir, sus cuentas se hacen públicas y están al alcance de quienes quieran consultarlas, en tiempo y forma.

El Tribunal de Cuentas se rige por tres leyes orgánicas, pero hay otros cuerpos legales que tienen que ver con el control externo en España: doce estatutos de autonomía, dos leyes ordinarias y dos decretos (uno real y otro legislativo), y normas internas de regulación.

El funcionamiento del TCU es algo complejo; tiene establecido claramente un organigrama, en su página web, en la sección de organización y funciones, hay unas listas que incluyen la identificación de los consejeros de cuentas, presidentes del Tribunal, presidentes de sección, fiscales-jefes y secretarios generales.

La transparencia y la rendición de cuentas en Estados Unidos de América

En 1921, las funciones de fiscalización y control del presupuesto, así como los procesos de apelación estaban centralizados en el Departamento del Tesoro, las tareas de fiscalización de estos funcionarios se concentraban en verificar la exactitud, ajuste y preservación de las cuentas públicas de todas las oficinas del gobierno federal. (Figueroa Neri , 2007, pág. 149)

La participación de EUA en la primera guerra mundial generó una insólita presión deficitaria, en respuesta, el Congreso de EUA expidió el Decreto de Contabilidad y

Presupuesto en 1921, creó la era General Accounting Office como una oficina independiente del Poder Ejecutivo y exclusiva para la fiscalización del gasto.

La nueva oficina se concentró en investigar las actividades financieras del Poder Ejecutivo y en reportar al Congreso las "extravagancias, ineficiencias e ilegalidades" respecto al manejo de los recursos públicos a fin de que el Congreso pudiese tomar las acciones pertinentes.

De 1921 hasta finales de la segunda guerra mundial, las actividades de la GAO fueron esencialmente contables, puesto que el objetivo era la verificación individual, ex ante y ex post, de los recibos y las transacciones financieras del gobierno federal. A mediados del siglo XX, las presiones por los gastos de guerra hicieron este trabajo extremadamente complejo y, en respuesta, la GAO inició el reemplazo del análisis individual de transacciones por auditorías más amplias del gasto federal.

Durante los años cincuenta y sesenta, la GAO puso en marcha un ambicioso programa de profesionalización de su personal para cumplir con las demandas que imponían el crecimiento del gobierno y las acciones de la guerra fría. En los años setenta, la GAO extendió su esfera de acción y asumió la evaluación de programas de gobierno. Durante las décadas de los ochenta y noventa, inició actividades relacionadas con la identificación de áreas de riesgo en el gobierno federal, el análisis para la eficiencia presupuestaria y el desarrollo de estrategias para mejorar la administración financiera de las oficinas federales.

El 7 de julio de 2004 deja de denominarse Government Accountability Office para denominarse Contraloría General de los Estados Unidos de América, debido que sus actividades principales consiste en evaluación de programas, análisis de políticas y opiniones legales sobre un amplio abanico de programas y actividades, realizadas tanto internamente como en el exterior, además las auditorías financieras no significan más del 15% de la carga de trabajo de la institución (San Martín Inzunza, 2008, pág. 74).

Conclusiones

La gobernanza es el empoderamiento del ciudadano para ejercer vigilancia y solicitar la rendición de cuentas de sus representantes que cumplen una función de gobierno, la participación ciudadanas es primordial para ejercer ese derecho ciudadano y que respondan sobre las decisiones tomadas los gobernantes.

Es necesaria la fiscalización de la administración y aplicación de los ingresos del erario público, para que su destino beneficie a la sociedad y no se desvíen a otras actividades que distan de beneficiar a los ciudadanos.

¿Pero como ejercer ese poder ciudadano cuando existe una dependencia entre el ciudadano y el gobierno?, cuando existe un modelo clientelar para la distribución del recurso público.

Realmente los ciudadanos deben de estar preparados académicamente para ejercer ese poder, conocer sus derechos y ser conscientes de la función de vigilancia que tienen derecho a ejercer, además el ciudadano debe de estar consciente y debe de ejercer el derecho con razonabilidad, no generando una carga excesiva al Estado para la transparencia, que lo distraiga de sus funciones principales o en su defecto que se le exija mayor información a la que está obligado a dar.

Para lograr la gobernanza se requiere ciudadanos organizados en pleno conocimiento y ejercicio de sus derechos, por consiguiente la educación es primordial para formar ciudadanos para ejercer su derecho o clientelas para manipularlas y perpetuarse en el poder.

Realmente los países latinoamericanos estamos en ciernes en la transparencia y rendición de cuentas, debemos de fortalecer la sociedad y las instituciones que coadyuven a consolidar esos dos pilares de la democracia, pero sobre todo debemos de concientizar a los ciudadanos en que su participación es importante para el bien de todos.

Referencias Bibliográficas

Elizondo Mayer-Serra , C. (2001). *Impuestos, Democracia y transparencia.* Mèxico: Auditoria Superior de la Federación.

Emmerich, G. E. (2004). Transparencia, rendición de cuentas,responsabilidad gubernamental y participación ciudadana. *Polis*, 67-90.

ACKERMAN, J. (2008). *Mas alla del acceso a la información: Transparencia, rendición de cuentas y Estado de derecho.* México: Siglo XXI.

Aguilar, L. F. (2010). *Gobernanza: El nuevo proceso de gobernar.* México: Fundación Friedrich Naumann para la Libertad.

colectivo. (2013). *Journalism and access to public information in Latin Transparency and accountabili tyAmerica and the Caribbean A Report of the 2013 Austin Forum on Journalism in the Americas.* Austin Texas: Knight Center Journalism in the America.

Figueroa Neri , A. (2007). *La Auditoría Superior de México en el horizonte internacional de la fiscalización superior.* . México: Auditoria Superior de la Federación.

Guerrero Gutiérrez, E. (2003). La luz en busca del cristal. Hacia la transparencia. En *Ensayos Cultura de transparencia y rendición de cuentas en la gestión pública* (pág. 154). Mèxico: Instituto Federal Electoral.

INTOSAI Professional Standards Committee. (2010). *Principios de transparencia y rendición de cuentas.* Copenague: INTOSAI General Secretariat.

Kopits, George; Craig, Jon. (1998). La transparencia en las operaciones del gobierno,. *Occasional Paper 158 : Fondo Monetario Internacional*, 1.

Management Development and Governance Division Bureau for Policy and Programme Support United Nations . (1997). *Reconceptualising Governance paper 2*. New York: ONU.

Merino, Mauricio ; López Ayllón, Sergio; Cejudo, Guillermo. (2010). *La estructura de la rendición de cuentas en México.* México: Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Merino, Mauricio ; López Ayllón, Sergio;. (2009). *La Rendición de Cuentas en México: Perspectivas y Retos.* México: Secretaría de la Función Pública .

Morales Barba , M. (2008). *Transparencia y comunicación en los medios.* México: Instituto de Acceso a la Información Pública del D.F.

Moyado Estrada, F. (2014). *Gobernanza y Calidad en la Gestión Pública: Oportunidades para Mejorar el Desempeño de la Administración Pública en México.* México: INAP.

Ochoa Henríquez, Haydée ; Montes de Oca, Yorberth ;. (2004). Rendición de Cuentas en la Gestión Pública:Reflexiones teóricas. *Revista Venezolana de Gerencia* , 455-472.

O'Donnell , G. (1998). Accountability Horizontal. *Estudios políticos*, 9-46.

Olivo Pérez, Miguel Ángel; Alaníz Hernández, Claudia; Reyes García, Luis. (2011). Crítica a los conceptos de gobernabilidad y gobernanza: referencia a los consejos escolares de participación social. *Revista mexicana de investigación educativa*, 787.

Organización de Estados Americanos. (01 de 01 de 2015). *Secretaría De Asuntos Politicos*. Recuperado el 30 de 01 de 2015, de Guía de Mecanismos para la Promoción de la Transparencia: http://www.oas.org/es/sap/dgpe/guia_chile.asp

Oyarzún Cárdenas, L. (2008). Desarrollo Humano y gobernabilidad / gobernanza. *REsvista semestral Humanidade y Educación*, 142.

San Martín Inzunza, H. (2008). Accountability y transparencia en la gestión pública: una propuesta . *Horizontes empresariales*, 71-82.

(2008). Un derecho fundamental a acceder a la información pública . En M. Sánchez de Diego Fernández de la Riva, *El derecho de acceso a la información pública* (págs. 7-40). Madrid: CERSA.

Tornos Mas, J., Arroyo Dìez, A., Martìnez Martìnez, M., & Lòpez Pagàn, J. (2013). *Transparencia, rendición de cunetas y participación: una agenda com´n para la cohesión social y la gobernanza en Amèrica Latina.* Barcelona: Programa URB-AL-III.

Tribunal de Cuentas. (01 de 01 de 2011). *Tribunal de cuentas*. Recuperado el 30 de 01 de 2015, de Regimen jurídico: http://www.tcu.es/tribunal-de-cuentas/es/la-institucion/regimen-juridico-y-economico/

Ugalde , L. C. (2002). *Rendición de cuentas y democracia. El caso de México.* México: Instituto Federal Electoral.

Las Contingencias Económicas Derivadas de la Inversión de las Afores en Deuda Pública

María del Carmen Bartolo Moscosa[1]
Juan Arturo Vargas Santiago[2]

[1]Instituto de Estudios Universitarios - Administración, c_bartolo@hotmail.com
[2]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, jvargas@mixteco.utm.mx

Las Contingencias Económicas Derivadas de la Inversión de las Afores en Deuda Pública

Resumen

En el marco de la nueva economía nacional y los cambios a los sistemas de pensiones se determinan contingencias no cuantificables a partir del análisis de los distintos factores que pueden afectar el sistema de pensiones. Metodológicamente, se muestra que al analizar los distintos factores económicos que pueden ocasionar una contingencia económica en las finanzas públicas por el incremento de la deuda pública por medio de las Afores ya que es un buen instrumento para el análisis y determinación de factores económicos de contingencias económicas no cuantificables que pueden afectar las finanzas públicas.

Las reformas al sistema público de pensiones han contribuido a elevar el ahorro financiero privado de la economía, donde la disponibilidad de recursos internos en México ha financiado a la actividad productiva, así como de la generación de empleos.

El objetivo de la investigación es determinar los factores económicos que pueden ocasionar una contingencia económica en las finanzas públicas por el incremento de la deuda pública por medio de las Afores. Con la Hipótesis de la investigación de que si Incrementa la deuda pública por medio de las AFORES sin una planeación de pagos ocasiona contingencia económica en las finanzas públicas.

Tipo de investigación propuesta es Longitudinal, la metodología de la investigación propuesta de la presente investigación según el tipo de estudio es de tipo descriptiva, por los resultados que se pretenden es transaccional, correlacional causal, según la fuente de información la investigación es documental y atendiendo al nivel de análisis de la información, en el estudio se asume un enfoque cuali-cuantitativo, debido a que el propósito más relevante del estudio es la obtención de la mayor cantidad de información sobre el tema, datos que permiten no sólo determinar las variables que pueden generar una contingencia económica por el incremento de deuda pública por medio de las AFORES.

Las técnicas a emplear son documentales, por cuanto se partirá de la recopilación de información para enunciar las teorías que sustentan el objeto de estudio, creándose un marco teórico y referencial sobre las finanzas públicas y las inversiones de las Afores en deuda pública como base para determinar las contingencias económicas que se pueden dar en las finanzas públicas.

Palabras Clave: Retiro, Afore, Cotizaciones, Deuda Pública y Empleo.

Abstract

As part of the new national economy and changes to pension systems unquantifiable from the analysis of the various factors that may affect the pension system contingencies are determined. Methodologically shown that in analyzing the various economic factors that can cause an economic contingency public finances by increasing public debt through the Afores as it is a good tool for analysis and determination of economic factors of economic contingencies unquantifiable that may affect public finances.

The reforms to the public pension system have helped to raise the private financial savings in the economy, where the availability of domestic remedies in Mexico has financed productive activity, as well as job creation.

The objective of the research is to determine the economic factors that can cause an economic contingency public finances by increasing public debt through the Afores. The research hypothesis that if government debt increases by AFORES without causing economic planning contingency payments on public finances.

Such research proposal Longitudinal, the research methodology proposal for this research by type of study is descriptive, for the intended results is transactional, causal correlation, the source of information research is documentary and taking the level of data analysis in the study, a qualitative and quantitative approach, because the most important purpose of the study is to obtain as much information about data that allow not only to determine the variables are assumed to They can generate an economic contingency increasing public debt through AFORES.

The techniques employed are documentary, because he will start from gathering information to state theories underpinning the object of study, creating a theoretical and referential framework on public finance and investments by Afores in public debt as a basis for determining economic contingencies that may occur in public finances.

Keywords: Retirement, Afore, Quotes, and Employment Public Debt.

Introducción

El Estado para cubrir sus egresos está recurriendo a deuda pública, la cual se está cubriendo en parte por los recursos que se tienen en las cuentas de ahorro de los trabajadores que cotizan ante el IMSS e ISSSTE, sin embargo, el Estado no tiene en su cuenta pública un fondo para cubrir sus deudas a largo plazo.

Lo anterior es más relevante debido a que de acuerdo a Partida (2011) la población en edad de trabajar seguirá creciendo y lo hará hasta alcanzar un máximo histórico de 61.9 Millones en 2042, para luego descender a 61.6 millones en 2050. Los adultos mayores a 65 años, en cambio, se mantendrán en continuo aumento, ya que en el 2050 representarán uno de cada cinco personas mayores de 65 años (Partida Bush, 2011). Además la Población Económicamente Activa (PEA) pasa de 42.1 millones en el 2000 a 66.1 millones en 2042, y luego descender a 65.2 millones en 2050, por lo que los primeros 15 años del presente siglo será necesario crear más de 800 mil puestos de trabajo anuales (Zúñiga Herrera & Partida Bush, 2006).

De acuerdo a la OCDE existen retos de más largo plazo para la sostenibilidad fiscal relacionados con el envejecimiento de la población y el aumento asociado a los costos de los sistemas de pensiones de los estados, así como para los programas de salud de los institutos federales de seguridad social (el IMSS y el ISSSTE) (OCDE, 2011).

Los sistemas de pensiones que se encuentran vigentes, están generando pasivos a largo plazo que podrían afectar las finanzas públicas, por lo que es necesario analizar a detalle cada una de las variables que pueden afectar el cumplimiento de los compromisos adquiridos por parte del Estado y las fuentes de financiamiento. Considerando a Izar (2010)

menciona que actualmente los sistemas de pensiones son cubiertos mediante alguna combinación de impuestos y deuda pública (Izar Landeta, 2010). No existe un dimensionamiento adecuado para determinar los factores que pueden generar una contingencia que afectaran las finanzas públicas.

Santaella (2001) considera el problema de la viabilidad de la política fiscal en el periodo 2000-2025, con distintos escenarios uno donde ignora la existencia de pasivos contingentes del sector público, con la política fiscal contemplada con un superávit primario de 2.1% del PIB y el saldo de deuda pública se reduce notablemente como proporción del PIB. Un segundo escenario donde se reconocen la existencia de posibles obligaciones contingentes del sector público, dando como resultado que la existencia de pasivos contingentes que pudieran surgir en un futuro no muy lejano trasladaría fácilmente a la política fiscal hacia una senda insostenible (Santaella, 2001).

Bravo y Uthoff (1998) propone que las reformas del sistema de seguridad social que introducen un componente de capitalización deben hacer explícita parte o toda la deuda pensional implícita con los trabajadores y jubilados adscritos al sistema. Una sustitución completa a un sistema de capitalización (como los casos de Chile, México y Bolivia), implica que el gobierno debe asumir el pago de obligaciones muy significativas (CEPAL, 1998).

Fundamentación Teórica

Análisis exploratorio de la problemática tratada

Las reformas al sistema público de pensiones ha contribuido a elevar el ahorro financiero privado de la economía, además el manejo de las finanzas públicas en los últimos 18 años ha permitido incrementar la tasa de ahorro público. Así, la disponibilidad de recursos internos en México ha contribuido al financiamiento de la actividad productiva, así como de la generación de empleos (CONDUSEF, 2013).

Los países enfrentan problemáticas sobre el balance del financiamiento de las pensiones y todos deben decidir respecto del volumen de recursos que se asignarán a este rubro. Si lo

que se busca es que los fondos públicos sean invertidos adecuadamente, es necesario tener en cuenta la correcta administración de dichos recursos, para evaluar la situación inicia e inferir las posibles consecuencias de las futuras políticas y diseñar eficientemente una planeación de pagos de la deuda contraída en las Afores. Este trabajo busca responder a la demanda de la literatura especializada en pensiones, y así poder usar tal información en el análisis de las políticas públicas y en el diseño de futuras reformas.

Sin dejar de lado el mundo globalizado lleno de retos y exigencias, donde las pensiones son requerimientos mínimos de subsistencia para los ciudadanos, los costos de las pensiones es un tema que ha tomado gran relevancia, por el impacto que puede tener en los recursos del Estado, el cual debe de solventar las pensiones por medio de sus recursos financieros.

Población

De acuerdo al censo de Población y Vivienda del 2010, México tiene una población de 112,337, 538 habitantes, de los cuales el 35% de la población tiene menos de 18 años, el 58% tiene de 18 a menos de 65 años, únicamente el 6% tiene más de 65 años y el 1% no fue identificado (INEGI, 2013).

Las proyecciones demográficas indican que los niños y adolescentes (0-14) continuarán disminuyendo hasta ser 26.7 millones en 2025 y 21.8 millones en 2050; la población en edad de trabajar, si bien seguirá creciendo, lo hará hasta alcanzar 79.2 millones en 2028, para luego descender a 71.6 millones en 2050; los adultos mayores en cambio, se mantendrán en continuo aumento y cuadriplicarán su tamaño al ascender de 6.7 millones en 2000 a 36.5 millones en 2050 (Arvizu Treviño, Espinosa Desigaud, Flores Quiroz , & Garduño Contreras, 2006).

Además Arvizu menciona que si las premisas adoptadas para el futuro comportamiento demográfico y laboral se cumplieran, la Población Económicamente Activa (PEA) del país aumentaría de 42.1 millones en 2000 a 51.5 millones en 2010, a 64.0 millones en 2030 y 66.1 millones en 2042 y después descendería a 65.2 millones en 2050 (Arvizu Treviño, y otros, 2006).

Seguridad Social

La seguridad social tiene un papel fundamental en nuestra sociedad, ya que dentro de sus múltiples funciones busca garantizar un ingreso que permita responder a la capacidad de consumo e inversión de los hogares al presentarse el evento de retiro o invalidez.

En la Declaración Universal de los derechos humanos emitida por la Asamblea general de las Naciones Unidas en su artículo 25 dice: "...toda persona tiene derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, viudez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad" (Naciones Unidas, 1948)

El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) está encargado de garantizar la seguridad social de acuerdo a lo establecido en la LSS, en el artículo 2° muestra de manera general que "La seguridad social tiene como finalidad …así como el otorgamiento de una pensión que, en su caso y previo cumplimiento de los requisitos legales, será garantizada por el Estado" (Ley del Seguro Social, 2015) . Lo cual da pauta a pensar que el trabajador quedaría protegido por el Estado.

De los programas de seguridad social, el más importante es el de pensiones y, puesto que las pensiones de jubilación tienen por objeto proporcionar a las personas que, por razones de edad, han dejado de trabajar, un nivel de ingresos aceptable. De forma similar protegen a las personas que no pueden trabajar por razones de salud, además están las de supervivencias que busca proteger el ingreso de los dependientes de trabajadores fallecidos como viudas y huérfanos (Stiglitz, 2000).

En México no toda la Población Económicamente Activa (PEA) está obligada por Ley a afiliarse al IMSS, sin embargo algunas personas se ocupan sin tener una relación laboral con un empleador, trabaja para instituciones públicas cuya seguridad social se contempla en otras leyes, o se encuentra en actividades como el trabajo doméstico, negocio familiar, economía informal, etc.

Los datos estadísticos proporcionados por el INEGI en la Encuesta Nacional del Empleo y Seguridad Social (ENESS), el total de la PEA es de 45'748,108 y afiliados son 26´569,774,

de los cuales cotizan o alguna vez cotizaron en el IMSS 20’532,008, en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) 2,539,666, que representa el 45% y el 6% de la PEA respectivamente y por último el 46.6% de la población no cotiza, lo que significa que podrían correr el riesgo de no contar con una pensión al finalizar su vida laboral (INEGI, 2009).

Pensiones en México

La pensión de acuerdo a la Real Academia Española es la “cantidad periódica, temporal o vitalicia, que la seguridad social paga por razón de jubilación, viudedad, orfandad o incapacidad” (Real Academia Española, s/f), la pensión tendría que ser planeada como mecanismo financiero de previsión, que permita a los trabajadores obtener un ingreso suficiente para su bienestar y mantener un nivel de consumo al quedar fuera de la actividad laboral por el retiro.

El problema de las pensiones no es un problema exclusivo de México, ya que alrededor del mundo el sistema de pensiones está sufriendo serios problemas que amenazan severamente el bienestar de las generaciones venideras, por lo que es importante conocer las causas generales que propician esta situación crítica y cuáles son las opciones de solución.

En los últimos años México ha optado por sustituir los planes de pensiones que administraba el estado por sistemas de pensiones privados, por lo que se crearon fondos de pensión privados. Con el sistema de pensiones vigente se apertura una cuenta por cada empleado inscrito, en la cual se acumulan las aportaciones de los trabajadores y el patrón, además de los intereses ganados o las pérdidas generadas. Lo anterior evita que la contribución de los trabajadores sea utilizada para pagar la pensión de los trabajadores ya retirados. Por lo que en el momento del retiro del trabajador, su pensión correspondería a contribuciones efectuadas a lo largo de su vida laboral, más o menos las ganancias o pérdidas obtenidas por la institución en los mercados financieros.

Hay que considerar que el Estado tomó la opción de la privatización del sistema de pensiones, puesto que se encontraba a punto de colapsar el sistema de Seguridad Social (ISSSTE e IMSS), por lo que en 1995 surge la nueva Ley del Seguro Social y se creó la

Ley SAR (Sistema de Ahorro para el Retiro), la cual entra en vigor a partir de julio de 1997 con las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores). Esto con el fin de recuperar la viabilidad financiera y eliminar inequidades que a través del tiempo se presentaron. Entre las innovaciones fundamentales de este ordenamiento jurídico está la creación de las cuentas individuales para el retiro de los trabajadores. Su manejo se encomienda a las Afores.

Sin embargo dichos cambios ocasionaron algunas consideraciones como la existencia de dos sistemas de pensiones diferentes, el de la Ley del Seguro Social (LSS) de 1997 y LSS de 1973; el sistema de pensiones actual entró en vigencia desde julio de 1997 y los trabajadores que cotizaron antes de dicha fecha están bajo el amparo de la Ley de 1973 y podrán optar por acogerse a los beneficios pensionarios de dicha Ley, en las disposiciones actuales se tiene que cotizar 1,250 semanas, que equivale a un poco más de 24 años de cotización para poder tener derecho a la pensión, en cambio en la LSS de 1973 las semanas de cotización equivalían a 500, poco más de 9 años.

En el sistema de pensiones vigente, cada trabajador afiliado posee una cuenta individual donde se depositan sus aportaciones, las cuales se capitalizan y ganan rendimientos. Al término de la vida activa, parte de este capital le es devuelto al trabajador o a sus beneficiarios por medio de la pensión y la cuantía de las pensiones dependerá del monto de lo ahorrado, en caso de que sea insuficiente el trabajador recibirá del Estado la aportación complementaria suficiente para tener una pensión mínima garantizada de un salario mínimo del Distrito Federal y se actualizará con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), para tener acceso a un pensión los trabajadores deberán de reunir los requisitos de edad y semanas de cotización señaladas por la ley.

Si se mantiene el enfoque de la actual política laboral, el cual consiste en que cualquier estrategia que tome el gobierno, con el apoyo o participación de la iniciativa privada, siempre buscará sacrificar el salario del trabajador, ya que el incremento anual a los salarios mínimos, es siempre menor a la tasa de inflación real, que se tuvo en el año inmediato anterior y esto va afectar el sistema de seguridad social, es decir, el trabajador entre más tiempo pasa menor es su poder adquisitivo.

Las Finanzas Públicas

La actividad financiera del Estado es definida por Ortega como "la actividad que desarrolla el Estado con el objeto de procurarse los medios necesarios para los gastos públicos destinados a la satisfacción de las necesidades públicas y en general a la realización de sus propios fines" citado por (Francisco de la Garza, 2001)

El Estado necesita de recursos para llevar a cabo las atribuciones que le han sido asignadas; dichos recursos se obtienen de los impuestos, prestación de servicios, venta de bienes propios, o préstamos.

De acuerdo a Flores Zavala (2001), el Estado no necesita ahorrar, ya que considera que sería injusto que el Estado gravara a las generaciones actuales simplemente para atesorar una riqueza que sería invertida en beneficio de las generaciones futuras. Sin embargo, el Estado requiere que se ahorre para hacer frente a las obligaciones contraídas con las generaciones actuales.

Las finanzas públicas, analizan el efecto económico y social que tiene tanto el ingreso como el gasto público de la federación, investiga las diversas formas de financiamiento, entre otras. El ingreso público es la fuente de financiamiento del gasto que realiza el Estado en la ejecución de sus planes y programas (INEGI, 1994).

Los ingresos pueden ser ordinarios o extraordinarios, los extraordinarios son los recursos que percibe el sector público de manera irregular o complementaria y que se identifican con el financiamiento y endeudamiento o el empréstito en los mercados de capitales; La deuda pública son los préstamos que obtienen los gobiernos para financiar su déficit presupuestal, esta puede ser interna o externa, la deuda pública interna está constituida por los recursos provenientes de los particulares nacionales, la deuda pública externa es la que se contrata con los diversos acreedores externos como son: bancos, banco mundial, Otros (INEGI, 1994).

Para financiarse el Estado recurre principalmente en el mercado de deuda gubernamental, donde los particulares adquieren instrumentos financieros entre los que se pueden mencionar:

Los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), son títulos de crédito al portador, en los cuales se consigna la obligación de su emisor, el gobierno federal, de pagar una suma fija de dinero en una fecha predeterminada. El valor nominal es de $10, amortizables en una sola exhibición al vencimiento del título. El plazo de las emisiones suelen ser a 28, 91,182 y 364 días, aunque se han realizado emisiones a plazos mayores, y tienen la característica de ser los valores más líquidos del mercado. Su rendimiento es a descuento. Son los títulos de menor riesgo, ya que están respaldados por el Gobierno Federal.

Los Udibonos es un instrumento que está indizado (ligado) al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) para proteger al inversionista de las alzas inflacionarias, y está avalado por el Gobierno Federal. Su valor nominal es de 100 udis (Unidades de Inversión). El plazo es de 3, 5, 10,20 y 30 años con pagos semestrales. La tasa de interés que pagan los cupones es fija a lo largo de la vida del bono (BANXICO, s/f).

Los bonos de desarrollo (Bondes) son emitidos por el Gobierno Federal. Su valor nominal es de $100. El plazo es a su vencimiento mínimo es de uno a dos años (BANXICO, s/f).

Bonos BPAS, son emisiones del Instituto Bancario de Protección al Ahorro con el fin de hacer frente a sus obligaciones contractuales y reducir gradualmente el costo financiero asociado a los programas de apoyo a ahorradores. Con valor nominal de $100 pesos, amortizables al vencimiento de los títulos en una sola exhibición. Su plazo es a 3 años. Se colocan en el mercado a descuento y sus intereses son pagaderos cada 28 días. La tasa de interés será la mayor entre la tasa de rendimiento de los CETES al plazo de 28 días y la tasa de interés anual más representativa que el Banco de México dé a conocer para los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento (PRLV's) al plazo de un mes. Los garantiza el Gobierno Federal (Bolsa Mexicana de Valores, 2007).

El estado contrae deudas, cuando no se generan ingresos suficientes para dar cumplimiento a los planes y programas ya establecidos. Los recursos que se erogan por el Estado pueden destinarse al gasto corriente, gasto de capital, gasto programable, para pagar las deudas o transferir recursos a empresas del sector público. El gasto corriente es aquel que permite que la entidad realice sus funciones, estos gastos no incrementan los activos del sector

público. Los gastos de capital son los destinados a la adquisición de bienes, por lo que permite que se incrementen los activos fijos. El gasto programable son erogaciones que están sujetas a un programa previamente establecido. Las transferencias son gastos no originados por la actividad propia de la entidad, sino para terceros que se les transfieren en forma de subsidios. La prima de riesgo a la que es sometida el estado se le conoce como riesgo país, la cual está íntimamente ligada a la sostenibilidad de la política fiscal.

Financiamiento del Estado

De acuerdo al Plan Anual de Financiamiento de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y conforme a lo aprobado por el H. Congreso de la Unión, para 2014 se prevé un endeudamiento neto del Gobierno Federal de 594,234.8 millones de pesos (mdp), cifra equivalente a 3.4% del Producto Interno Bruto (PIB), autorizó un techo de endeudamiento interno neto de 570 mil millones de pesos para el Gobierno Federal, así como un endeudamiento externo neto de 10 mil millones de dólares para el Sector Público (Gobierno Federal, organismos y empresas, y banca de desarrollo) (SHCP, 2014).

Como se puede observar, el Estado busca financiarse mediante endeudamiento interno en un 98% del total de la deuda, lo que le permite tener un bajo riesgo de refinanciamiento y de tasas de interés, lo que implica captar recursos a través de emisiones de instrumentos de largo plazo con tasa de interés fija.

Para 2014 las amortizaciones de capital, tanto de deuda interna como externa, representarán aproximadamente el 5.9% del PIB. Se prevé que la deuda neta del Gobierno Federal al cierre de 2013 sea 27.6% del PIB. De la cual, la deuda externa representará 5.2% del PIB. Se estima que para el cierre de 2013, el plazo promedio y duración de la deuda externa serán de 16.4 y 7.9 años respectivamente (SHCP, 2014).

De acuerdo a datos del INEGI a enero de 2014, la deuda externa bruta del sector público federal es por un monto de 140, 749.60 millones de dólares, de los cuales 137, 124.80 millones de dólares son de deuda externa y 3,624.80 son de deuda interna, los usuarios de dicha deuda la integran el Gobierno Federal en un 52%, organismos y empresas en un 42% y la banca de desarrollo en un 6%. Las fuentes de financiamiento para la deuda externa es

en primer lugar el mercado de capitales en un 68%, Organismos Financieros Internacionales con un 19.3%, Comercio Exterior en un 7.3%, Mercado bancario del 5.1% y Proyectos de infraestructura productiva de largo plazo (PIDIREGAS) con el 0.3% (INEGI, 2014).

El Centro de Investigación y Docencia Económicas (2002), mencionan que las finanzas públicas no representa un problema de sostenibilidad, así mismo mencionan que existen otros pasivos contingentes que aún no están reconocidos en la deuda pública total, entre ellos, destacan el déficit actuarial del ISSSTE, el de los sistemas de pensiones de las empresas y de los organismos públicos, y el de los gobiernos estatales y municipales. Adicionalmente, no se reconocen las obligaciones contingentes implícitas derivadas del endeudamiento de los gobiernos estatales y municipales. Algunas estimaciones sugieren que el déficit de los sistemas de pensiones públicas podría situarse alrededor del 150% del PIB (Instituto Tecnológico y Autónomo de México, 2003).

En diciembre de 2008 el Gobierno Federal asumió el costo fiscal de la Reforma a la Ley del ISSSTE, el cual ascendió a 270.5 miles de millones de pesos. Debido a ello, la Deuda del Sector Público refleja un salto en dicho mes respecto al nivel que se venía registrando en los meses previos (Banco de México, 2014).

En lo referente a los sistemas de pensiones para los empleados de los gobiernos estatales, diversas estimaciones coinciden en que el déficit actuarial agregado se sitúa en el orden del 31% del ingreso nacional. El déficit de los esquemas de pensiones de los organismos y empresas paraestatales, así como los de las fuerzas armadas, pueden representar de manera agregada hasta un 60% adicional. De esta cifra, 5% corresponde al sistema de pensiones para los empleados del IMSS (Instituto Tecnológico y Autónomo de México, 2003).

Al integrar estas cifras al total de la deuda pública reconocida, se obtiene una cifra de endeudamiento total cercano al 200% del PIB. Aun en el escenario más favorable, una deuda pública de esa magnitud sería muy difícil de sostener (Instituto Tecnológico y Autónomo de México, 2003).

En el Plan Anual de Financiamiento 2014, la SHCP establece en la política de crédito público con los siguientes objetivos:

a) Cubrir las necesidades de financiamiento del Gobierno Federal con bajos costos en un horizonte de largo plazo, con un bajo nivel de riesgo y considerando posibles escenarios extremos;

b) Preservar la diversidad del acceso al crédito en diferentes mercados; y,

c) Promover el desarrollo de mercados líquidos y profundos con curvas de rendimiento que faciliten el acceso al financiamiento a una amplia gama de agentes económicos públicos y privados.

Financiar las necesidades de recursos del Gobierno Federal en su mayor parte mediante endeudamiento interno, con el fin de mantener una estructura de deuda en la que predominen los pasivos denominados en moneda nacional. Captar recursos a través de emisiones de instrumentos de largo plazo con tasa de interés fija. Utilizar de manera activa el crédito externo, buscando diversificar las fuentes de financiamiento, mejorando las condiciones de los pasivos públicos denominados en moneda extranjera y ampliando el acceso a los mercados financieros internacionales. Contar con un manejo integral de riesgos del portafolio de deuda, que permita hacer frente a una amplia gama de choques que podrían afectar los términos bajo los cuales se accede al financiamiento. Desarrollar las referencias y las curvas de rendimiento, tanto en los mercados internos como externos, para facilitar el financiamiento del sector público y privado en mejores términos y condiciones.

Financiamiento de las pensiones

De acuerdo a las disposiciones de carácter general que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro. En la fracción décima quinta.- Las Sociedades de Inversión Básicas 1 mantendrán cuando menos el 51% del Activo Total de la Sociedad de Inversión en Instrumentos de Deuda o Valores Extranjeros de Deuda que estén denominados en Unidades de Inversión o moneda nacional, cuyos intereses garanticen un rendimiento igual o mayor a la variación de la Unidad de Inversión o del índice nacional de precios al consumidor.

Así como en la fracción décima sexta.- Las Sociedades de Inversión Básicas podrán invertir en lo siguiente:

- Las Sociedades de Inversión Básicas de Pensiones y Sociedades de Inversión Básicas 1, 2, 3 y 4:
- a) Hasta el 100% del Activo Total de la Sociedad de Inversión en:
- i. Instrumentos de Deuda emitidos o avalados por el Gobierno Federal, o en Instrumentos de Deuda emitidos por el Banco de México.

En cuanto a la Calidad Crediticia la fracción cuarta establece:

- Los Instrumentos de Deuda denominados en moneda nacional y Unidades de Inversión que adquieran las Sociedades de Inversión, deberán alcanzar las calificaciones mínimas establecidas en la misma legislación. "Lo anterior no es aplicable a los Instrumentos de Deuda emitidos o avalados por el Gobierno Federal ni a los emitidos por el Banco de México" (CONSAR, 2013).

Además el Gobierno del Distrito Federal, cuenta con dos programas para adultos mayores, el primero es el de atención a los adultos mayores en el DF y el segundo es el de pensión universal de los que viven en el DF, el monto del subsidio es de $2,100.00 anuales y el 50% del Salario Mínimo Vigente en el Distrito Federal (DF) respectivamente, la fuente de financiamiento son los impuestos que pagan los contribuyentes (Reyes Tépach, 2006).

De acuerdo al presupuesto de egresos del DF para el ejercicio fiscal 2014, el proyecto 58 de apoyo integral de personas adultas mayores tienen un presupuesto de 1,500,000.00, se tiene por jubilaciones y pensiones $2,414,589,864 (Administración Pública del Distrito Federal, 2013).

Algunos legisladores han propuesto iniciativas de Ley para la asignación de una pensión universal para los adultos mayores del país; financiada por los impuestos generales de la Federación, entre las que se encuentran:

1) Reforma constitucional:

El 4 de abril de 2003, el Diputado Federal Martí Bates Guadarrama presentó una iniciativa para reformar el artículo 4º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), la fuente de financiamiento provendría de los impuestos generales (Reyes Tépach, 2006)

2) Ley de pensión para adultos mayores, se han presentado iniciativas:

El Diputado Federal Juan Manuel Vega Rayet, propone reformar la Ley de los Derechos de Personas Adultos Mayores, con la finalidad de crear el Fondo para Adultos de Plenitud, los recursos provendrían de las contribuciones generales. La administración del programa correría a cargo de la Secretaría de Desarrollo Social (Reyes Tépach, 2006).

Los Diputados Federales Miguel Alonso Raya y Miguel Ángel Navarro Quintero, proponen una iniciativa para crear una Ley para las pensiones de adultos mayores, los recursos provendrían de las contribuciones generales. La administración del programa correría a cargo de la Secretaría de Desarrollo Social (Reyes Tépach, 2006).

La Diputada Federal Clara Brugada Molina, propuso reformar la Ley de los Derechos de los Adultos Mayores para crear la Pensión Social para los Adultos Mayores, la fuente de financiamiento provendría de los impuestos generales (Reyes Tépach, 2006).

El 8 de septiembre de 2013, el Poder Ejecutivo Federal, presentó al pleno de esta Soberanía la iniciativa con proyecto de Decreto por el que se expiden la Ley de la Pensión Universal. Con la finalidad garantizar una vejez digna a las personas adultas mayores. La administración del programa correría a cargo de la Secretaría de Desarrollo Social y posteriormente se pasará al Instituto Mexicano del seguro Social.

El Gobierno Federal, para el financiamiento de la Pensión Universal de las personas que a partir del año 2014 cumplan 18 años de edad, constituirá un fideicomiso en el Banco de México irrevocable, se prevean cada año en el Presupuesto de Egresos de la Federación (Reyes Tépach, 2006)

3) La iniciativa para crear fondos:

El Diputado Federal Alejandro Gómez Olvera, presentó una iniciativa para crear un Fondo de Aportaciones para los Adultos Mayores. Este nuevo fondo se constituiría con cargo a los recursos federales, considera que los sistemas de pensiones no atendidos provocarán la revolución de la vejez, se desarrollarán nuevos movimientos sociales (Cámara de Diputados, 2002).

El Diputado Federal Jorge Uscanga Escobar, presentó una iniciativa que tiene como objetivo que los municipios puedan aplicar el Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social Municipal a programas de apoyo a adultos mayores que se encuentren en condiciones de rezago social, la fuente de financiamiento provendría de los impuestos generales (Cámara de Diputados, 2004).

El Congreso de Sinaloa presentó una iniciativa que establece que el Instituto Nacional de las Personas Adultas Mayores propone la creación del Fideicomiso de Ayuda a las Personas Adultas Mayores, para otorgar un subsidio equivalente a medio salario mínimo mensual representa para una población de 65 años un gasto que oscila entre los 636 millones de pesos para el 2005 y 2,160 millones de pesos para el año 2030, mientras que para la población de 60 años, representaría para el 2005 la cantidad de 1, 174 millones de pesos y 3,637 millones de pesos para el año 2030 la fuente de financiamiento provendría de los impuestos generales (Congreso de Sinaloa, 2004).

Reyes, estimó el costo fiscal de la aplicación de una pensión para los adultos mayores del país, considerando que todos los beneficiarios gocen de la misma prestación, considerando el 50% del salario mínimo y un costo administrativo del 5% y llegó a los siguientes resultados (Reyes Tépach, 2006):

Cuadro No. 3. Costo de administración por la aplicación de un programa de pensión universal para adultos mayores en México, 2006-2050. (Millones de pesos).

Año	Población de 60 años y más			Población de 65 años y más			Población de 70 años y más		
	3% de inflación.	4% de inflación.	5% de inflación.	3% de inflación.	4% de inflación.	5% de inflación.	3% de inflación.	4% de inflación.	5% de inflación.
2006	**3,701.8**	**3,701.8**	**3,701.8**	**2,544.4**	**2,544.4**	**2,544.4**	**1,640.9**	**1,640.9**	**1,640.9**
2007	**3,952.9**	**3,991.3**	**4,029.6**	**2,718.3**	**2,744.7**	**2,771.1**	**1,757.8**	**1,774.9**	**1,792.0**
2008	4,222.9	4,305.3	4,388.5	2,904.4	2,961.0	3,018.2	1,882.7	1,919.4	1,956.5
2009	4,516.6	4,649.5	4,784.9	3,103.8	3,195.1	3,288.1	2,015.8	2,075.1	2,135.5
2010	**4,835.3**	**5,025.9**	**5,222.0**	**3,317.7**	**3,448.5**	**3,583.0**	**2,157.7**	**2,242.7**	**2,330.2**
2015	6,868.8	7,492.8	8,166.8	4,657.9	5,081.1	5,538.1	3,028.2	3,303.3	3,600.4
2020	9,876.6	11,307.1	12,928.1	6,663.5	7,628.6	8,722.3	4,277.6	4,897.2	5,599.3
2025	**14,076.2**	**16,912.6**	**20,284.9**	**9,647.4**	**11,591.4**	**13,902.7**	**6,165.4**	**7,407.8**	**8,884.9**
2030	19,691.4	24,830.4	31,241.1	13,809.9	17,413.9	21,909.9	8,993.6	11,340.7	14,268.6
2035	26,944.2	35,657.6	47,062.5	19,341.3	25,596.0	33,782.8	12,926.0	17,106.1	22,577.4
2040	35,864.3	49,811.5	68,965.6	26,414.4	36,686.6	50,793.8	18,101.8	25,141.4	34,809.1
2045	46,429.4	67,677.1	98,293.3	34,986.6	50,997.7	74,068.4	24,635.9	35,910.1	52,155.3
2050	**58,628.1**	**89,688.1**	**136,646.1**	**44,976.3**	**68,803.8**	**104,827.4**	**32,424.7**	**49,602.7**	**75,573.2**

Elaborado por la Subdirección de Economía de los Servicios de Investigación y Análisis adscrito al Centro de Documentación, Información y Análisis de la Cámara de Diputados con información del *CONAPO* y del *VI Informe de Gobierno, 2006*.

1/ La proyección poblacional se obtuvo del CONAPO y corresponde a la población del 1 de enero de cada año. Disponible en: http://www.conapo.gob.mx/00cifras/5.htm

2/ La información del salario mínimo se obtuvo del *Anexo del VI Informe de Gobierno, 2006*.

3/ El costo de administración de este programa es equivalente al 5% del costos fiscal anual agregado, tal como lo proponen las iniciativas analizadas.

El programa de Pensiones de Adultos Mayores tiene el objetivo de entregar apoyos económicos y de protección social a personas de 65 años en adelante que no reciban ingresos por concepto de pago de jubilación o pensión de tipo contributivo, dicho programa está considerado en el presupuesto de egresos de la federación y el organismo responsable de llevar a cabo dicho programa es la Secretaría de Desarrollo Social y tiene cobertura a nivel nacional (Reyes Tépach, 2006).

En el tercer informe trimestral del 2013, la SEDESOL dice que tenía un padrón activo 4,480,602, la inversión en apoyos económicos directos asciende a 17,808.60 millones de pesos, a cada beneficiario se le dieron 525.00 mensuales. Lo anterior muestra que es un sistema paternalista, para lo cual se deberán de tomar las previsiones correspondientes para hacer frente a los pasivos a largo plazo en materia de pensiones (SEDESOL, 2013).

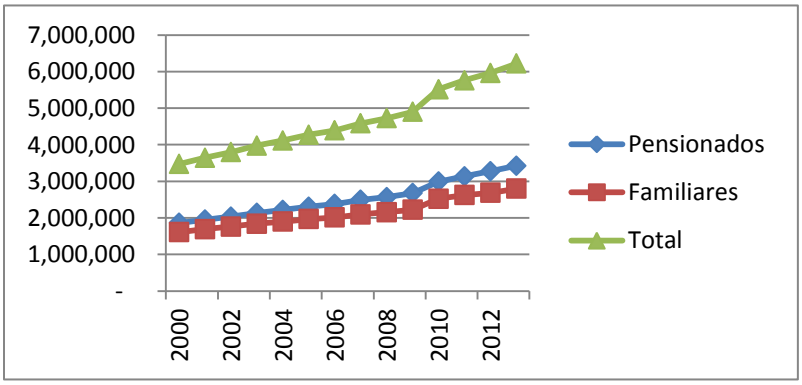
Pasivos Contingentes

Los pensionados del ISSSTE representan a futuro un pasivo contingente de 281,700 millones de dólares estadounidenses, los del Estado, 156,500, el IMSS, 150,500 y otras 136,600. En total se estima una deuda interna de 726, 300 millones de dólares, cantidad que representa 116% del Producto Interno Bruto (PIB), además los pasivos contingentes de 22 universidades públicas antes de la reforma ascendían a $417,568 millones de pesos (Izar Landeta, 2010).

Sin dejar de lado los pasivos contingentes que tiene el Estado por pensiones, de los trabajadores que sí cotizan ante alguna institución como el IMSS, el ISSSTE, el plan de pensiones de los Estados, Universidades Estatales, Pemex, entre otras. Los pensionados del ISSSTE representan a futuro un pasivo contingente por 281,700 millones de dólares estadounidenses, los del Estado, 156,500, y los del IMSS, 150,500. En total se estima una deuda interna de 726,300 millones de dólares, cantidad que representa 116% del Producto Interno Bruto (PIB) del País (Ruiz Moreno, 2005).

De acuerdo a datos proporcionados por el IMSS, el monto de las pensiones que se han pagado el IMSS se ha incrementado de manera importante del 2000 al 2013 como se muestra en la gráfica 1:

Gráfica 1: Pensiones de trabajadores del IMSS



Fuente: Elaboración propia con datos del IMSS de: http://www.imss.gob.mx/conoce-al-imss/memoria-estadistica-2013

Además hay que tomar en cuenta que el Estado, tiene en el tintero una Ley de pensión universal, que para cubrir dicho egreso se tendrá que recurrir al erario público, en la actualidad los ingresos del 2015, no cubren el total del presupuesto de egresos por lo que se está recurriendo al financiamiento externo e interno, el cual tiene un costo para el Estado.

Además de tener una deuda externa y financiada por el mercado de capitales en un 68%, Organismos Financieros Internacionales con un 19.3%, Comercio Exterior en un 7.3%, Mercado bancario del 5.1% y Proyectos de infraestructura productiva de largo plazo (PIDIREGAS) con el 0.3% (INEGI, 2014). Conforme a lo dispuesto en las modificaciones del 13 de noviembre de 2008 a la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, a partir de 2009 se cancela el esquema de Pidiregas en la inversión de Pemex. Debido a ello, en enero de 2009 los pasivos por dicho esquema se reclasificaron de deuda no presupuestaria a deuda presupuestaria de Pemex por un total de 898.6 miles de millones de pesos. Al integrar las cifras al total de la deuda pública reconocida, se obtiene una cifra de endeudamiento total cercano al 200% del PIB. Aun en el escenario más favorable, una deuda pública de esa magnitud sería muy difícil de sostener (Instituto Tecnológico y Autónomo de México, 2003).

El Estado para alcanzar los objetivos de la política de crédito público estableció que para financiar las necesidades de recursos del Gobierno Federal en su mayor parte será mediante endeudamiento interno, con el fin de mantener una estructura de deuda en la que predominen los pasivos denominados en moneda nacional. Realizar el financiamiento interno de forma ordenada, en condiciones de mercado y con un bajo riesgo de refinanciamiento y de tasas de interés, lo que implica captar recursos a través de emisiones de instrumentos de largo plazo con tasa de interés fija.

Utilizar de manera activa el crédito externo, buscando diversificar las fuentes de financiamiento, mejorando las condiciones de los pasivos públicos denominados en moneda extranjera y ampliando el acceso a los mercados financieros internacionales.

Conforme a lo aprobado por el H. Congreso de la Unión, para 2014 se prevé un endeudamiento neto del Gobierno Federal de 594,234.8 millones de pesos, cifra equivalente a 3.4 % del Producto Interno Bruto (PIB). Al respecto, en los términos del artículo 2º de la

Ley de Ingresos de la Federación, el H. Congreso de la Unión autorizó un techo de endeudamiento interno neto de $584.2 mil millones de pesos para el Gobierno Federal, así como un endeudamiento externo neto de 10 mil millones de dólares para el Sector Público, en total un endeudamiento de $594.2 mil millones de pesos 3.4% del Producto Interno Bruto, además de una amortización de 1,033 mil millones de pesos, donde se financiará con deuda interna $986 mil millones de pesos y $47 millones de pesos con deuda externa (SHCP, 2014).

La política de deuda del Gobierno Federal ha estado orientada a reducir los riesgos del endeudamiento público, a través de una adecuada mezcla del endeudamiento interno, externo, a tasa fija y con un mayor plazo promedio. Ello ha permitido reducir los riesgos del portafolio de deuda (de refinanciamiento, de tasa de interés, cambiario y operativo) y contar con un perfil de vencimientos holgado, tanto para la deuda interna como para la deuda externa.

Resultados

Con los datos obtenidos se desarrolló como primer acercamiento un modelo considerando datos del 2008 al 2013 que se muestran en la tabla 1.

Tabla 1: Variables

Año	Deuda del Estado	Inversión	PIB	Déficit
2008	2,674.70	927.71	11,941,199.48	- 11,681.90
2009	3,076.74	1,132.05	11,374,629.55	-271,691.20
2010	3,273.90	1,361.69	11,965,979.01	-373,505.20
2011	3,655.79	1,532.18	12,435,057.58	-360,235.70
2012	4,085.65	1,870.09	12,935,714.91	-405,775.42
2013	4,651.59	2,015.75	13,121,598.33	-377,906.29
2014	5,318.46	2,335.39	14,307,437.33	-547,217.05

Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP, Mexicomágico, CONSAR e INEGI

Se recabaron los datos de la SHCP, INEGI, CONSAR y Méxicomagico, para la deuda se consideró la deuda interna y el costo de la deuda, para la inversión se consideraron los recursos registrados en las Afores, el PIB y el Déficit fiscal.

El modelo considera como variable dependiente la deuda del estado y como variables explicativas inversión de las afores en deuda pública, el PIB, la contingencia y el déficit fiscal.

Se utilizó el programa Eviews para determinar la correlación se ha obtenido lo siguiente:

Tabla 2: Modelo Multivariable de Regresión

Dependent Variable: DEUDA
Method: Least Squares
Date: 07/05/15 Time: 15:05
Sample: 2008 2014
Included observations: 7

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-277.8957	2534.745	-0.109635	0.9196
INVERSIÓN	1.669125	0.733899	2.274323	0.1075
DÉFICIT	0.193278	1.114627	0.173401	0.8734
PIB	0.119022	0.267881	0.444311	0.6869
R-squared	0.981222	Mean dependent var		3819.547
Adjusted R-squared	0.962443	S.D. dependent var		930.6656
S.E. of regression	180.3587	Akaike info criterion		13.52333
Sum squared resid	97587.73	Schwarz criterion		13.49242
Log likelihood	-43.33166	F-statistic		52.25291
Durbin-Watson stat	2.167877	Prob(F-statistic)		0.004344

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar la constante tiene un valor de 277.8957 inversamente proporcional, los valores probabilidad muestra que la inversión tiene pequeñas probabilidades y sugieren que el coeficiente es, sin duda, importante para el modelo ya que es estadísticamente significativo en el 90 por ciento del nivel de confianza; los valores probabilidad muestra el PIB tiene medianas probabilidades y sugieren que el coeficiente es,

medianamente, importante para el modelo ya que es estadísticamente significativo en el 32 por ciento del nivel de confianza.

Los resultados muestran que no existe una fuerte relación entre la deuda pública y la inversión, además que el PIB y el déficit fiscal tienen una correlación en menor medida. El modelo muestra que las variables explicativas son significativas.

De acuerdo a la R^2 cuadrada este modelo explica en un el 98 por ciento de la variación en la variable dependiente. Los resultados muestran que el modelo explica en gran medida la variable planteada. El modelo muestra una fuerte correlación entre la deuda pública y la inversión, lo que nos da un panorama general de que al incrementar la deuda pública tendrá una afectación inversa en los recursos de las Afores.

Conclusiones

Existe una fuerte relación entre la deuda pública y las cuentas individuales de los trabajadores, si en este momento el Estado no cuenta con la capacidad económica para poder hacer frente a sus obligaciones, será muy necesario que tome las medidas necesarias para que en el futuro, cuente con la solvencia económica que le permita pagar las deudas que está contrayendo en este momento, ya que hay diversos factores que debe de tomar en cuenta como los factores demográficos, el pago de los créditos contraídos y sus respectivos intereses, además de considerar que los trabajadores con salarios menores a cinco salarios mínimos tendrá que aportar el Estado para su pensión, sin considerar a las personas que se encuentran en el comercio informal no cotizan y por lo tanto no cuentan con una AFORE.

El Estado deberá de enfrentar varios retos en un futuro, sin embargo es necesario que se realice una planeación a largo plazo y que el recurso que se está utilizando en este momento sea dirigido al sector productivo, para que genere riqueza y pueda cumplir con los compromisos contraídos con los trabajadores y en general con la sociedad.

Referencias Bibliográficas

Administración Pública del Distrito Federal. (31 de 12 de 2013). *Gaceta Oficial del Distrito Federal.* Recuperado el 16 de 03 de 2014, de http://www.aldf.gob.mx/archivo-c6e79a93de4da3bbba1eaa1836d5e069.pdf

Arvizu Treviño, S., Espinosa Desigaud, A., Flores Quiroz , M., & Garduño Contreras, D. (2006). *Sistema de pensiones en México.* México: IMEF.

Banco de México. (2014). *Banxico*. Recuperado el 07 de 05 de 2014, de http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CG7&sector=9&locale=es

BANXICO. (s/f). *banxico.org.mx*. Recuperado el 15 de 06 de 2015, de http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html

Bolsa Mexicana de Valores. (2007). *Grupo Bolsa Mexicana de Valores*. Recuperado el 24 de 03 de 2014, de http://www.bmv.com.mx/wb3/wb/BMV/BMV_gubernamental

Calvo, J. M. (24 de 06 de 2005). "Bush trata de reavivar su maltrecha reforma de pensiones". *El país*.

Cámara de Diputados. (24 de 09 de 2002). *Gaceta Parlamentaria.* Recuperado el 17 de 03 de 2014, de http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/58/2002/sep/20020925.html

Cámara de Diputados. (20 de 04 de 2004). *Gaceta parlamentaria.* Recuperado el 17 de 03 de 2014, de http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/59/2004/abr/20040420-I.html#Ini20040420Uscanga

Cámara de Diputados. (20 de 11 de 2013). *LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACIÓN PARA EL EJERCICIO FISCAL DE 2014.* Recuperado el 18 de 03 de 2014, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIF_2014.pdf

Capretta, J. (01 de 2007). *CSIS.* Recuperado el 02 de 03 de 2014, de http://csis.org/files/media/csis/pubs/pension_profile.pdf

CEPAL. (1998). *CEPAL.* Recuperado el 13 de 07 de 2015, de http://iis7-e2.cepal.org/publicaciones/xml/6/6776/lcg21001.pdf

Cifuentes, C. (5 de 01 de 2014). La grave crisis que amenaza el sistema de pensiones de EEUU. *Mundo*.

CONDUSEF. (2013). *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018.* Recuperado el 24 de 06 de 2015, de http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/transparencia/pronafide_2013_2018.pdf

Congreso de la Unión. (25 de 04 de 2012). *Cámara de Diputados.* Recuperado el 17 de 03 de 2014, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/245.pdf

Congreso de Sinaloa. (04 de 08 de 2004). *Gaceta parlamentaria.* Recuperado el 17 de 03 de 2014, de http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/59/2004/ago/20040806.html#Ini20040806SinaloaMayores

CONSAR. (2013). *Disposiciones de carácter general que establecen el régimen de inversión al que deberán sujetarse las siciedades de inversión especializadas en fondo para el retiro.* México: CONSAR.

CONSAR. (09 de 2015). *CONSAR.* Recuperado el 29 de 06 de 2015, de http://www.consar.gob.mx/SeriesTiempo/Series.aspx?cd=59&cdAlt=False

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (07 de 01 de 2014). *Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.* Recuperado el 19 de 03 de 2014, de http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/9/2.htm?s=

Convención Americana sobre Derechos Humanos. (16 de 04 de 1996). *Convención Americana sobre Derechos Humanos.* Recuperado el 19 de 03 de 2015, de http://www.pgjdf.gob.mx/temas/4-6-1/fuentes/3-B-5.pdf

Dirección adjunta de Tránsito Aéreo. (19 de 03 de 2014). *Secretaría de Comunicaciones y Transportes.* Recuperado el 24 de 03 de 2014, de http://www.seneam.gob.mx/scta/aespacio.asp

DOF. (04 de 06 de 2013). *SEGOB.* Recuperado el 24 de 06 de 2015, de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5301186&fecha=04/06/2013

Flores Zavala, E. (2001). *Finanzas Públicas Mexicanas.* México: Purrúa.

Francisco de la Garza, S. (2001). *derecho Financiero Mexicano.* México: Púrrua.

Hernández Cervantes, A. (2008). *La Seguridad Social en Crisis.* México: Púrrua.

IMEF. (2006). *Sistema de Pensiones en México.* México: IMEF.

INEGI. (1994). *EL ABC de las Finanzas Públicas.* Aguascalientes: INEGI.

INEGI. (2009). *Encuesta Nacional de Empleo y Seguridad Social.* México: INEGI. Recuperado el 15 de 07 de 2015, de http://www3.inegi.org.mx/sistemas/microdatos/encuestas.aspx?c=15390&s=est

INEGI. (26 de 06 de 2013). *INEGI*. Recuperado el 26 de 06 de 2015, de http://www.inegi.org.mx/est/lista_cubos/consulta.aspx?p=pob&c=1

INEGI. (03 de 2014). *Instituto Nacional de Estradística y Geografía*. Recuperado el 18 de 03 de 2014, de http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=633&c=29745

INEGI. (11 de 02 de 2014). *Instituto Nacional de Estradística y Geografía*. Recuperado el 18 de 03 de 2014, de http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=17484

INEGI. (2015). *Banco de Información Económica*. Recuperado el 26 de 06 de 2015, de http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=10200035#D10200035

Instituto Tecnológico y Autónomo de México. (1 de 12 de 2003). *Foro consultivo.* Recuperado el 23 de 03 de 2014, de http://www.foroconsultivo.org.mx/libros_editados/finanzas.pdf

Izar Landeta, J. M. (2010). *Los retos del retiro; Análisis del Sistema de Pensiones en México.* México: Trillas.

Jackson, R. (20 de 04 de 2010). *¿cara china realmente un gran reto del envejecimiento como los Estados Unidos?* Recuperado el 02 de 03 de 2014, de Center for strategic & International studies: http://csis.org/publications/browse?filter0=the+coming+demographic+deficit

Ley del Seguro Social. (2015). *Juridicas.unam.* Recuperado el 19 de 03 de 2015, de http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/113/3.htm?s=

Madrid, L., Núñez, J., Quiroz, G., & Rodríguez, Y. (16 de 06 de 2009). *INE.* Recuperado el 22 de 05 de 2013, de http://www2.ine.gob.mx/publicaciones/gacetas/627/propiedad.pdf

Mexicomagico. (07 de 2009). *mexicomagico.org*. Recuperado el 23 de 06 de 2015, de http://www.mexicomaxico.org/Voto/DeficitFiscal.htm

Naciones Unidas. (1948). *Declaración Universal de Derechos Humanos*. Recuperado el 19 de 03 de 2015, de https://www.un.org/es/documents/udhr/

OCDE. (05 de 2011). *Estudios Económicos de la OCDE*. Recuperado el 25 de 08 de 2014, de http://www.oecd.org/centrodemexico/47905766.pdf#page=8&zoom=auto,-110,335

OIT. (2002). *Organización Internacional del Trabajo.* Recuperado el 12 de 03 de 2014, de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---secsoc/documents/publication/wcms_220095.pdf

Partida Bush, V. (2011). Los Retos del Cambio Demográfico. En IMEF, *Temas relevantes y aplicaciones prácticas en materia de retiro y jubilación en México* (pág. 168). México: IMEF.

Perdomo Moreno, A. (1993). *Toma de Decisiones Financieras "Resolución de Casos".* México: ECAFSA.

Pérez, B. (30 de 10 de 2013). España debe crear 11 millones de empleos si quiere mantener las pensiones actuales. *La información.com*.

Real Academia Española. (s/f). *Rea.es*. Recuperado el 16 de 07 de 2015, de http://dle.rae.es/?w=pensi%C3%B3n&o=h

Reyes Tépach, M. (10 de 2006). Costo fiscal, viabilidad financiera, impacto distributivo y financiamiento del programa de PENSIÓN UNIVERSAL PARA LOS ADULTOS MAYORES de México, 2006-2050. México, DF, México. Recuperado el 16 de 03 de 2014, de http://www.diputados.gob.mx/cedia/sia/se/SE-ISS-10-06.pdf

Ruíz Moreno, Á. G. (2004). *Los Delitos en Materia de Seguro Social.* México: Porrrúa.

Ruiz Moreno, Á. G. (2005). *Los sistemas de pensiones en las universidades públicas en México.* México: Purrua.

Santaella, J. (2001). La viabilidad de la política fiscal: 2000- 2025. *Gaceta de Economía*. México: ITAM.

Secretaria de Hacienda y Crédito Público. (2014). *Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública.* México. Recuperado el 23 de 06 de 2015, de http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/finanzas_publicas_info_mensual/finanzas_deuda_congreso_dic14.pdf

SEDESOL. (2013). *Tercer Informe Trimestral.* México: SEDESOL. Recuperado el 17 de 07 de 2015, de http://www.sedesol.gob.mx/work/models/SEDESOL/Transparencia/InformesPresupuestoEjercido/Tercer_Informe_Trimestral_2013.pdf

SHCP. (2008). *Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública.* Recuperado el 23 de 06 de 2015, de http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/finanzas_publicas_info_mensual/2008/finanzas_deuda_congreso_dic08.pdf

SHCP. (2009). *Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública.* Recuperado el 23 de 06 de 2015, de http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/finanzas_publicas_info_mensual/2009/finanzas_deuda_congreso_dic09.pdf

SHCP. (2010). *Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública.* Recuperado el 23 de 06 de 2015, de http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/finanzas_publicas_info_mensual/finanzas_deuda_congreso_dic10.pdf

SHCP. (2011). *Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública.* Recuperado el 23 de 06 de 2015, de http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/finanzas_publicas_info_mensual/finanzas_deuda_congreso_dic11.pdf

SHCP. (2012). *Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública.* Recuperado el 23 de 06 de 2015, de http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/finanzas_publicas_info_mensual/finanzas_deuda_congreso_dic12.pdf

SHCP. (2013). *Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública.* Recuperado el 23 de 06 de 2015, de http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/finanzas_publicas_info_mensual/finanzas_deuda_congreso_dic13.pdf

SHCP. (2014). *Plan Anual de Financiamiento.* Recuperado el 17 de 03 de 2014, de http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/paf_2014.pdf

Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público* (3a. ed.). (A. Bosch, Ed., R. María Esther, & T. Luis, Trads.) Barcelona: Bosch, Antoni, editor, S.A.

Stowe, R. (01 de 10 de 2002). *Center for strategic & International studies.* Recuperado el 02 de 03 de 2014, de Center for strategic & International studies

Zúñiga Herrera, E., & Partida Bush, V. (2006). Los Retos del Cambio Demográfico. En IMEF, *Sistema de Pensiones en México, Perspectivas financieras y posibles soluciones* (págs. 14-15). México: IMEF.

La Importancia de la Contabilidad Gubernamental en Alfajayucan

Jaqueline Toscano Galeana[1]
Norma Laura Godínez Reyes[2]
Rosalina Toscano Galeana[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, jaquelinetoscano@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, lgodinez5@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, rosstg@hotmail.com

La Importancia de la Contabilidad Gubernamental en Alfajayucan

Resumen

En México, la Contabilidad Gubernamental tiene más de un siglo de haber aparecido, lo cual necesariamente ha permitido que esta técnica alcance un alto grado de desarrollo, y de esta manera hacer frente a las demandas de información de los diferentes usuarios. En el transcurso de los años, el sistema se ha adecuado a las necesidades de su tiempo para dar una adecuada respuesta.

La **Ley General de Contabilidad Gubernamental (LGCG)** es aprobada como respuesta a la necesidad de lograr en México, una armonización contable de los tres órdenes de Gobierno, lo cual no se lograría sino mediante un ordenamiento jurídico del más alto nivel. Uno de los principales lineamientos para la contabilidad gubernamental es el sistema CONAC, y sus características de su propia ley, de la misma manera, respetando sus leyes superiores como lo es la constitución, de la misma forma, se toma en cuenta la administración pública, como uno de los principales funcionamientos de la contabilidad gubernamental. De manera particular los estados financieros y reportes contables se basan en las características, sus objetivos y principios de la contabilidad gubernamental de sus propias leyes. En el municipio de Alfajayucan podemos observar que sus estados financieros surten algunas deficiencias ya que carecen de algunos requisitos de acuerdo a la investigación planteada en el presente trabajo.

Palabras Clave: Contabilidad Gubernamental, Administración Pública y Municipio

The Importance of Government Accounting in Alfajayucan

Abstract

In Mexico, the Government Accounting has more than a century have appeared, which has allowed this technique necessarily reach a high degree of development, and thus to address the demands of information of different users.

Over the years, the system has been adapted to the needs of their time to respond appropriately.

The Government Accountability Act (LGCG) is approved in response to the need to achieve in Mexico, accounting harmonization of the three branches of government, which would not be achieved but through a law of the highest level. One of the main guidelines for government accounting system is the CONAC, and features its own law, in the same way, respecting their higher laws such as the constitution, in the same way; take into account the public administration, as one of the main workings of government accounting. In particular the financial statements and accounting reports are based on the characteristics, objectives and principles of government accounting of its own laws. In the municipality of Alfajayucan we can see that its financial statements dispensed some shortcomings since they lack some requirements according to the research proposed in this paper.

Keywords: Governmental Accounting, Public Administration and Municipality

Introducción

La evolución de la contabilidad gubernamental en México, así como la organización de la Hacienda y General de la Administración Pública, se han ido desarrollando para mejorar sus sistemas administrativos y contables.

Los mexicanos tenemos la obligación de contribuir con el gasto público, pero también tenemos el derecho de saber en qué se está aplicando estas contribuciones y la ley general de contabilidad gubernamental es una parte del desarrollo de la administración pública así mismo de la contabilidad gubernamental a través de su nuevo sistema podrán tomarse decisiones más precisas referente a los presupuestos destinados en las entidades públicas, específicamente en la población de Alfajayucan.

En ese sentido con el nuevo sistema llamado consejo nacional de armonización contable (CONAC) entro en vigor el 1 de enero del 2009 en la cual se establece requisitos como lo

es, la clasificación del catálogo de cuentas para los entes públicos, la cuenta pública establecida por la secretaría de hacienda pública.

Se debe presentar cierto estado de cuenta con ciertas características como lo es la firma de secretario técnico y del titular. Recordemos que los entes públicos están divididos en tres entes federales, estatales y municipales, por lo que nos permitimos analizar, cómo es el manejo de la contabilidad gubernamental en el municipio de Alfajayucan por ser un municipio que da a conocer la trasparencia del manejo de su contabilidad.

Desarrollo

En Alfajayucan un pequeño municipio del Estado de Hidalgo refleja su situación financiera a través de sus estados financieros, como el estado analítico del presupuesto de ingresos, estado analítico de presupuesto de egresos o su estado de situación financiera.

La metodología que se empleo para obtener la información de esta investigación es a manera de revisión documental, ya que se utilizó información proporcionada por la administración actual de la población de Alfajayucan, ya que es una de las que muestra a luz pública su contabilidad de manera que, los pobladores puedan tener acceso a dicha información.

La contabilidad gubernamental es la base del desarrollo que debe considerar el Municipio de Alfajayucan de tal manera que debe cumplir con la Ley General de Contabilidad Gubernamental pero cumple con esta ley y con su nuevo sistema de contabilidad. Uno como ciudadano tenemos la duda que los encargados de la administración municipal estén aplicando adecuadamente los recursos asignados en su administración.

Por lo que se debe observar si se está cumpliendo con lo requerido por la L.G.C.G. ya que esta ley se está a implementado en cuestión de transparencia clara para los entes públicos.

El objetivo General es verificar si la administración actual del municipio de Alfajayucan, así como, el cumplimiento con los requisitos requeridos por la ley de la contabilidad gubernamental en sus estados financieros.

La evolución de la contabilidad gubernamental en México, así como la organización de la Hacienda y General de la Administración Pública, se encuentra históricamente determinada por la Constitución y desarrollo del Estado mexicano y de sus instituciones públicas.
En la época precolombina las personas que tenían a su cargo la hacienda pública, llevaba cuenta exacta de lo entregado y lo inventariaba periódicamente. Así como en la época virreinal, la oficina de la tesorería general data la conquista, el capitán Alderete, fue el primero que obtuvo el título de tesorero. En la época virreinal se estableció un impuesto al Rey de España que consistía en el 5% de la recaudación a este se le conocía como el Quinto Real. También en la época independiente, el 26 de enero de 1825, se decreta el primer reglamento provisional de las rentas, el 4 de diciembre del mismo año, se establece los departamentos de cuentas y razón, la oficina de rezago y glosa. En época porfirista, es aquí donde se estabilizan las instituciones públicas, se sientan las bases para la centralización de la Administración Pública Federal, y de la elaboración de la cuenta pública a cargo del Ministro de hacienda, la cual sirve de base para el informe presidencial que se rendía al congreso de la unión. Se le da nuevas oficinas a la Tesorería en el interior del Palacio de la Nacional, cuyo nombre es el de Tesorería de la Federación, con oficinas en las capitales de los estados federados y en ésta se centraliza el registro de los ingresos y gastos públicos, incluyendo la deuda pública contratada por el Ministro de Hacienda, (Castro, 2013). Se obtuvieron grandes avances al clasificar los ingresos; en contribuciones de importaciones y exportaciones, contribuciones interiores y servicios sobre aprovechamientos menores y los gastos en forma departamental, con esto se tenía un control en el ámbito nacional de la as finanzas públicas, las cuales ya aparecían en la cuenta anual de la Hacienda Pública Federal. En la época posrevolucionaria, se crea en el año de 1918, el Departamento de Contraloría que depende del Secretario de Hacienda en forma directa, así es como durante la vida institucional, se establece el sistema de contabilidad y glosa, fiscalización y control previo, con el propósito de mantener los ingresos y egresos de la federación en los límites

de la Ley de ingresos y el presupuesto de egresos federales. En la época contemporánea. (Castro, 2003)

De 1977 a1992, como consecuencia de la reforma administrativa la contabilidad se descentraliza asignado las funciones de la contaduría de la federación a la secretaria de la función pública, donde crea la Dirección General de la Contabilidad Gubernamental, se promulga la Ley de Presupuesto Gubernamental y Gastos Público Federal y la Ley Orgánica de Administración Pública Federal, lo cual produce un cambio sustancial en el manejo de la contabilidad.

Según (Castro, 2003), En el mes de diciembre de 1992 se fijan los cuatros objetivos generales para mejor control interno presupuestal, programático y económico del sector público, que son:

a. Calidad en las cuentas del sector público.
b. Confianza en la información financiera.
c. Vigilancia en la norma gubernamental.
d. Incremento en la eficiencia administrativa.

En ese tenor en la época actual, a nivel mundial existe la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, es una organización Internacional Intergubernamental que reúne a los países más industrializados de economía del mercado. En la O.C.D.E, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas, con el objeto de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y de los países no miembros.

Los requerimientos que formularon los diversos usuarios de la información, se constituyen en uno de los principales factores que han invertido en la evolución del sistema contable de México. Entre ellos, evidentemente se encuentran las demandas de los H. congresos, mismas que de desprenden las tareas de fiscalización del gasto público. (Ordoñana, 2014)

Como se puede ver en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 31, fracción IV dice, que es obligación de los mexicanos, Contribuir para los

gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.

Así como en su artículo 25, Corresponde al estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que este sea integral y sustentable, que fortalezca la soberanía de la nación y su régimen democrático y que, mediante la competitividad, el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta constitución.

La competitividad se entenderá como el conjunto de condiciones necesarias para generar un mayor crecimiento económico, promoviendo la inversión y la generación de empleo. (Reformado mediante decreto publicado en el diario oficial de la federación el 5 de junio de 2013)

También en el artículo 90, dice que la Administración Pública Federal será centralizada y paraestatal conforme a la Ley Orgánica que expida el Congreso, que distribuirá los negocios del orden administrativo de la Federación que estarán a cargo de las Secretarías de Estado y definirá las bases generales de creación de las entidades paraestatales y la intervención del Ejecutivo Federal en su operación.

Y en el artículo 49, el Supremo Poder de la Federación se divide para su ejercicio en Legislativo, Ejecutivo y Judicial. No podrán reunirse dos o más de estos Poderes en una sola persona o corporación, ni depositarse el Legislativo en un individuo, salvo el caso de facultades extraordinarias al Ejecutivo de la Unión, conforme a lo dispuesto en el artículo 29. En ningún otro caso, salvo lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 131, se otorgarán facultades extraordinarias para legislar. (Constitución publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de febrero de 1917).

En ese tenor la obligatoriedad que se marca en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, se debe cumplir con el buen manejo de los recursos del pueblo

administrados por los funcionarios en turno de una manera clara y transparente, solo en el uso del bienestar en este caso del municipio de Alfajayucan, cubriendo los rubros importantes como la salud y la educación, etc. Como se puede ver no es nuevo lo que se maneja en la LGCG, de ahí la importancia de analizar dicha Ley.

Ley General de Contabilidad Gubernamental

Título primero. Objeto y definiciones de la ley capítulo único disposiciones generales.

Artículo 1. La presente Ley es de orden público y tiene como objeto establecer los criterios generales que regirán la contabilidad gubernamental y la emisión de información financiera de los entes públicos, con el fin de lograr su adecuada armonización.

La presente Ley es de observancia obligatoria para los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial de la Federación, los estados y el Distrito Federal; los ayuntamientos de los municipios; los órganos político administrativos de las demarcaciones territoriales del Distrito Federal; las entidades de la administración pública paraestatal, ya sean federales, estatales o municipales y los órganos autónomos federales y estatales. Los gobiernos estatales deberán coordinarse con los municipales para que éstos armonicen su contabilidad con base en las disposiciones de esta Ley.

Las entidades federativas deberán respetar los derechos de los municipios con población indígena, entre los cuales se encuentran el derecho a decidir las formas internas de convivencia política y el derecho a elegir, conforme a sus normas y, en su caso, costumbres, a las autoridades o representantes para el ejercicio de sus propias formas de gobierno interno.

En su artículo 2, Los entes públicos aplicarán la contabilidad gubernamental para facilitar el registro y la fiscalización de los activos, pasivos, ingresos y gastos y, en general, contribuir a medir la eficacia, economía y eficiencia del gasto e ingresos públicos, la administración de la deuda pública, incluyendo las obligaciones contingentes y el patrimonio del Estado.

Los entes públicos deberán seguir las mejores prácticas contables nacionales e internacionales en apoyo a las tareas de planeación financiera, control de recursos, análisis y fiscalización.

Como se observa en el artículo 3, La contabilidad gubernamental determinará la valuación del patrimonio del Estado y su expresión en los estados financieros.

Artículo 4, fracción IV de la LGCG, Contabilidad gubernamental es la técnica que sustenta los sistemas de contabilidad gubernamental y que se utiliza para el registro de las transacciones que llevan a cabo los entes públicos, expresados en términos monetarios, captando los diversos eventos económicos identificables y cuantificables que afectan los bienes e inversiones, las obligaciones y pasivos, así como el propio patrimonio, con el fin de generar información financiera que facilite la toma de decisiones y un apoyo confiable en la administración de los recursos públicos. Es importante las cuentas contables: las cuentas necesarias para el registro contable de las operaciones presupuestarias y contables, clasificadas en activo, pasivo y hacienda pública o patrimonio, y de resultados de los entes públicos. (LGCG, 2013)

En el artículo 5, la interpretación de esta Ley, para efectos administrativos, corresponde a la Secretaría de Hacienda y a la Secretaría de la Función Pública, en el ámbito de sus respectivas atribuciones. A falta de disposición expresa en esta Ley, se aplicará supletoriamente la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria. En todo caso, la interpretación privilegiará los principios constitucionales relativos a la transparencia y máxima publicidad de la información financiera.

La administración pública

Está relacionada con el qué y el cómo del gobierno. El qué es el objetivo, el conocimiento técnico de un campo que capacita al administrador para realizar sus tareas y el cómo son las técnicas de dirección, los principios de acuerdo con las cuales se llevan a cabo

exitosamente los programas cooperativos, cada uno de estos elementos son indispensables, porque juntos forman la síntesis llamada administración.

El 1 de enero del 2009, entró en vigor la Ley General de Contabilidad Gubernamental, la cual contempla como principal objetivo establecer los criterios generales que regirán la contabilidad gubernamental y la emisión de información financiera de los entes públicos para lograr su adecuada armonización de la contabilidad gubernamental.

El CONAC, tiene por objeto la emisión de las normas contables y lineamientos para la generación de la información financiera, que aplicarán los entes públicos previamente formuladas y propuestas por el sector técnico. Así mismo desempeña una función única debido a que los instrumentos normativos, contables, económicos y financieros que emite, deben ser implementados por entes públicos, a través de las modificaciones, adicionales o reformas a su marco jurídico, lo cual podría consistir en la eventual modificación o expedición de leyes y disposiciones administrativas de carácter local según el caso. El CONAC está obligado a contar con un mecanismo de seguimiento que informe el grado de avance en el cumplimiento de las disposiciones se dicho cuerpo colegiado, integrado como comisión permanente. También el secretario técnico del CONAC realizará el registro de los actos que los gobiernos de las entidades federativas, municipios y demarcaciones territoriales del Distrito Federal ejecuten para optar e implementar las decisiones del CONAC en sus respectivos ámbitos de competencia. (Conac, 2014)

El CONAC está integrado por:

***La Secretaría de Hacienda y Crédito Público*:**

- Presidente: Secretario de Hacienda y Crédito Público, Subsecretario de Egresos, Subsecretario de Ingresos, Subsecretario de Hacienda y crédito Público, Tesorero de la Federación, y Titular de la Unidad de Coordinación con Entidades Federativas. (www.hacienda.gob.mx)

La Secretaría de la Función Pública:

- Secretario de la Función Pública

Entidades Federativas:

- Cuatro Gobernadores de las Entidades Federativas de los grupos a que se refiere el artículo 20, fracción III de la ley de coordinación Fiscal, conforme a los siguiente:
  - Un gobernador de alguna entidad federativa integrante del grupo uno y tres.
  - Un gobernador de alguna entidad federativa integrante del grupo dos y cuatro.
  - Un gobernador de alguna entidad federativa integrante del grupo cinco y siete.
  - Un gobernador de alguna entidad federativa integrante del grupo siete y ocho.

Municipios:

- Dos representantes de los Ayuntamientos de los Municipios o de los órganos políticos administrativos de las demarcaciones territoriales del Distrito Federal elegidos por los otros miembros del consejo, quienes deberán ser servidores públicos con atribuciones en materia de contabilidad gubernamental:
  - Secretario Técnico.
  - Titular de la Unidad de Contabilidad Gubernamental e informes sobre la Gestión Pública.

El Secretario Técnico será el encargado de publicar dicha información, asegurándose que cualquier persona pueda tener acceso a la misma. Lo anterior cumple con la finalidad de proporcionar a la población una herramienta de seguimiento, mediante la cual se dé cuenta sobre el grado de cumplimiento de las entidades federativas y municipios. No se omite mencionar que la propia Ley de Contabilidad establece que las entidades que no estén al corriente en sus obligaciones, no podrán inscribir obligaciones en el registro de Obligaciones y Empréstitos. (Ordoñana, 2014)

Cuenta Pública

La cuenta pública del Gobierno Federal, que será formulada por la Secretaría de Hacienda, y las de las entidades federativas deberán atender en su cobertura a lo establecido en su marco legal vigente y contendrá como mínimo:

I. Información contable.
II. Información Presupuestaria.
III. Información programática.

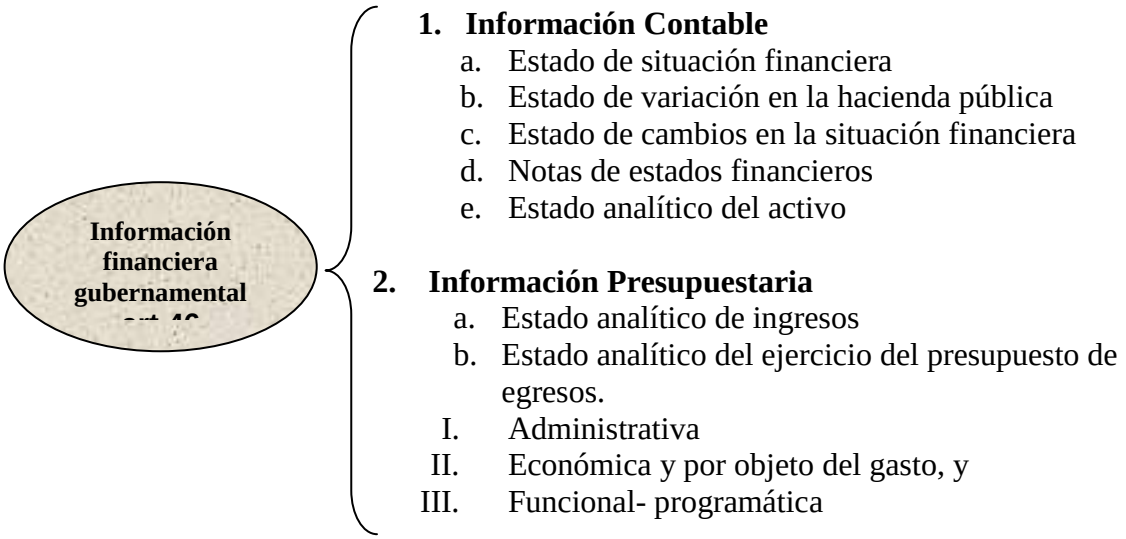
IV. Análisis cualitativo de los indicadores de la postura fiscal, estableciendo su vínculo con los objetivos y prioridades definidas en la materia, en el programa económico anual:

a. Ingresos presupuestarios;
b. Gastos presupuestarios;
c. Postura Fiscal;
d. Deuda pública, y

V. La información complementaria para generar las cuentas nacionales y atender otros requerimientos provenientes de organismos internacionales de los que México es miembro. (conac.gob.mx)

Las cuentas públicas de los Ayuntamientos.

Artículo 55 de la LGCG. Dice que las cuentas públicas de los Ayuntamientos de los municipios deberán contener, como mínimo, la información contable y presupuestaria a que se refiere el artículo 48. Asimismo, de considerarlo necesario, el consejo determinará la información adicional que al respecto se requiera, en atención a las características de los mismos. El artículo 48 a su vez nos remite al artículo 46 LGCG.



Fuente: Ley general de contabilidad gubernamental, (www.diputados.gob.mx)

Caso: ALFAJAYUCAN

Alfajayucan es un municipio del Estado de Hidalgo; con una antigüedad de más de 480 años. Ahuexuyucan o *Lugar de sauces sobre el agua* en náhuatl, Nxamti actualmente o Audaxitzó antiguamente en otomí. El municipio de Alfajayucan tuvo su origen en sus fundadores de la estirpe de los otomíes y mexicas; los otomíes lo llamaron Audaxitzó y los mexicas Ahuexuyucan que quiere decir: "Lugar donde crecen los sauces en el agua", posteriormente sufre cambios culturales y se convierte en el de Alfajayucan que es una palabra compuesta árabe y otomí castellanizada.

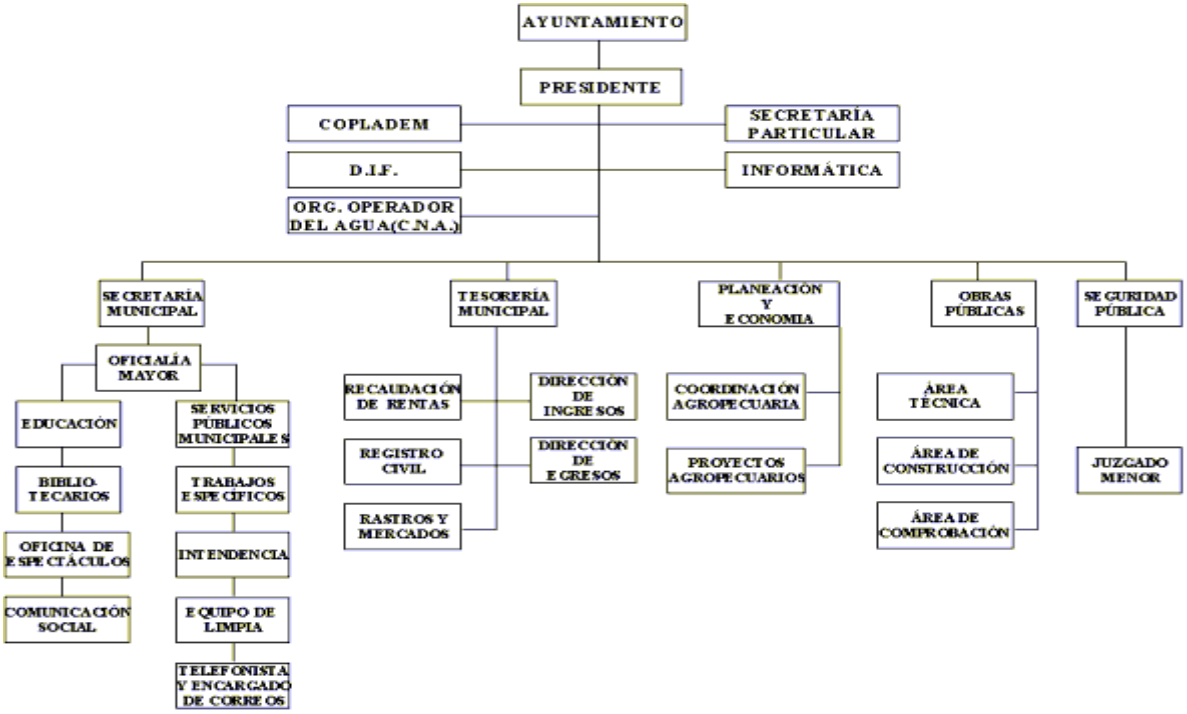
En los años de 1810 a 1813, Alfajayucan fue escenario de la batalla en la guerra de la Independencia, en la que hubo la participación de Don Ignacio Rayón, Don Julián Villagrán, del Cura de Nopala Don José Ma. Correa y de Miguel Sánchez, muchos de ellos se enfrentaron a los generales Flon y Calleja. Al final, su participación en esta gesta heroica, fue clave para la consumación e Independencia de México. Más tarde, Don Miguel Sánchez fue acribillado en una iglesia junto con otros dos insurgentes que lo acompañaban, se sospecha que este crimen se debió a cuestiones de primacía en el mando entre Julián Villagrán y Miguel Sánchez, nos ocuparemos un poco más de este último debido a su gran participación y entusiasmo como insurgente. (wikipedia.org)

Fuente: http://alfajayucan.hidalgo.gob.mx

Es una población de 1240 habitantes, de los cuales 586 es población masculina y 654 de la población es femenina.

De acuerdo al XII Censo de Población y Vivienda, el municipio cuenta con 68 localidades, en la siguiente tabla de información se muestran las localidades más importantes del municipio:

Organigrama del Municipio de Alfajayucan.



Fuente: Http://www.inafed.gob.mx

Al momento de revisar la información del ejercicio 2014, que contiene los estados financieros proporcionados, mismos que fueron publicados en la página del ayuntamiento de Alfajayucan. En el Estado Financiero Analítico de Ingresos, se observaron las características no tomas en cuenta.

- Especificar claramente las cuentas
- Especificar la ampliación o reducción modificación del presupuesto
- Los ingresos devengados.
- Firma del tesorero y del presidente municipal.
- Sellos del municipio y del área (tesorería).

Estado Financiero Analítico de Ingresos

H. AYUNTAMIENTO DE ALFAJAYUCAN, HGO.
ESTADO ANALITICO DE INGRESOS
CORRESPONDIENTE AL MES DE DICIEMBRE DEL 2014.

	IMPUESTOS			
	IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS			
4110-001-01-00-000	Impuesto a comercios ambulantes		-	-
	IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO			
4110-002-01-01-000	Impuesto Predial Urbano	251,533.00	35,832.00	-
4110-002-01-02-000	Impuesto Predial Rustico		215,204.00	
4110-002-01-03-000	Impuesto Predial Ejidal		497.00	
4110-002-01-04-000	Impuesto sobre traslación de dominio	11,780.00	11,780.00	-
	ACCESORIOS DE IMPUESTOS			
4110-007-01-00-000	Recargos Predial	62,650.00	62,650.00	-
4110-007-02-00-000	Recargos Predial	15,750.00	15,750.00	-
4110-002-01-06-001	Costo de Tarjeta	475.00	475.00	-
4110-007-04-00-000	Otros Ingresos	8,050.00	8,050.00	-
	DERECHOS			
4140-001-01-01-000	Derechos por servicio de alumbrado público	-	-	-
4140-001-01-02-000	Derechos por servicio de drenaje y	-	-	-
4140-001-01-03-000	Derechos por uso de rastro	1,360.00	1,360.00	-
4140-001-01-04-000	Derechos por servicio y uso de panteones	50.00	50.00	-
4140-001-02-01-000	Derechos por registro familiar	317,719.39	317,719.39	-
4140-001-02-02-000	Derechos por servicios de certificaciones legalizaciones y expedición de copias certificadas	42,435.00	42,435.00	-
4140-001-02-03-000	Derechos por servicios de expedición y renovación de giros de funcionamiento de establecimientos comerciales e industriales	-	-	-
4140-001-02-04-000	Derechos por otros exp licencias	-	-	-
4140-003-03-02-000	Derechos por exp anuncios	1,100.00	1,100.00	-
4140-001-03-03-000	Derechos por licencias de comercio	521,275.00	521,275.00	-
	PRODUCTOS			
4150-001-01-01-000	Uso de plazas y pisos	75,804.00	75,804.00	-
4150-001-01-02-000	Arrendamientos de terrenos	-	-	-
4150-002-01-01-000	Capitales y valores del Municipio	-	-	-
	APROVECHAMIENTOS			
4160-001-02-01-000	Multas impuestas a infractores	1,106.50	1,106.50	-
4160-001-09-01-000	Donaciones hechas a favor del municipio	166,764.50	166,764.50	-
4160-001-09-03-000	Recargos de ejercicios anteriores	-	-	-
	TOTAL INGRESOS REPO	**1,477,842.39**	**1,477,842.39**	-
	PARTICIPACIONES			
	FONDO GENERAL DE PARTICIPACIONES			
4211-001-00-00-000	Fondo general de participaciones	15,058,556.06	15,058,556.06	-
	Fondo general de inversiones			
	Intereses Ganados			
	FONDO DE FOMENTO			
4211-002-00-00-000	fondo de fomento municipal	10,370,165.19	10,370,165.19	-
	FONDO DE IEPS			
4211-003-00-00-000	fondo de ieps	965,995.77	965,995.77	-
	FONDO DE ISAN			
4211-004-00-00-000	fondo de isan	118,887.56	118,887.56	-
	FONDO DE FISCALIZACIÓN			
4211-005-00-00-000	Fofir	162,297.51	162,297.51	-
	APORTACIONES			
4212-001-01-00-000	FAISM	19,827,911.80	19,827,911.80	-
4212-002-00-00-000	FORTAMUN	9,769,371.04	9,769,371.04	-
	RECURSOS EXTRAORDINARIOS			
4213-000-00-00-000	Extraordinarios	2,450,000.00	2,450,000.00	-
4216-000-00-00-000	FOPAED	2,090,705.20	2,090,705.20	-
4217-000-00-00-000	CONTINGENCIAS ECONÓMICAS	750,000.00	750,000.00	-
4214-001-00-00-000	RAMO XX 3X1 San Pablo Oxtotipan	899,999.28	899,999.28	-
4214-002-00-00-000	RAMO XX 3X1 El Espíritu	685,188.35	685,188.35	-
4214-003-00-00-000	PDZP	1,079,998.02	1,079,998.02	-
4218-000-00-00-000	PROSSAPYS	1,310,000.00	1,310,000.00	-
4219-000-00-00-000	CONADE	5,000,000.00	5,000,000.00	-
	TOTALES	**72,016,916.17**	**72,016,916.17**	-

"Bajo protesta de decir verdad declaramos que los cifras contenidas en este estado financiero son ciertas y contienen toda la información relevante a la situación y/o los resultados del H.ayuntamiento de Alfajayucan Hgo. del mismo son legalmente responsables de la autenticidad y veracidad de las mismas, y asimismo asumimos la responsabilidad derivada de cualquier declaración en falso sobre las mismas"

ELABORO:

TESORERO MUNICIPAL
C. DANIEL GUERRERO TREJO

REVISO:

SINDICO PROCURADOR
C. ANA MARIA BARRERA ORTEGA

AUTORIZO:

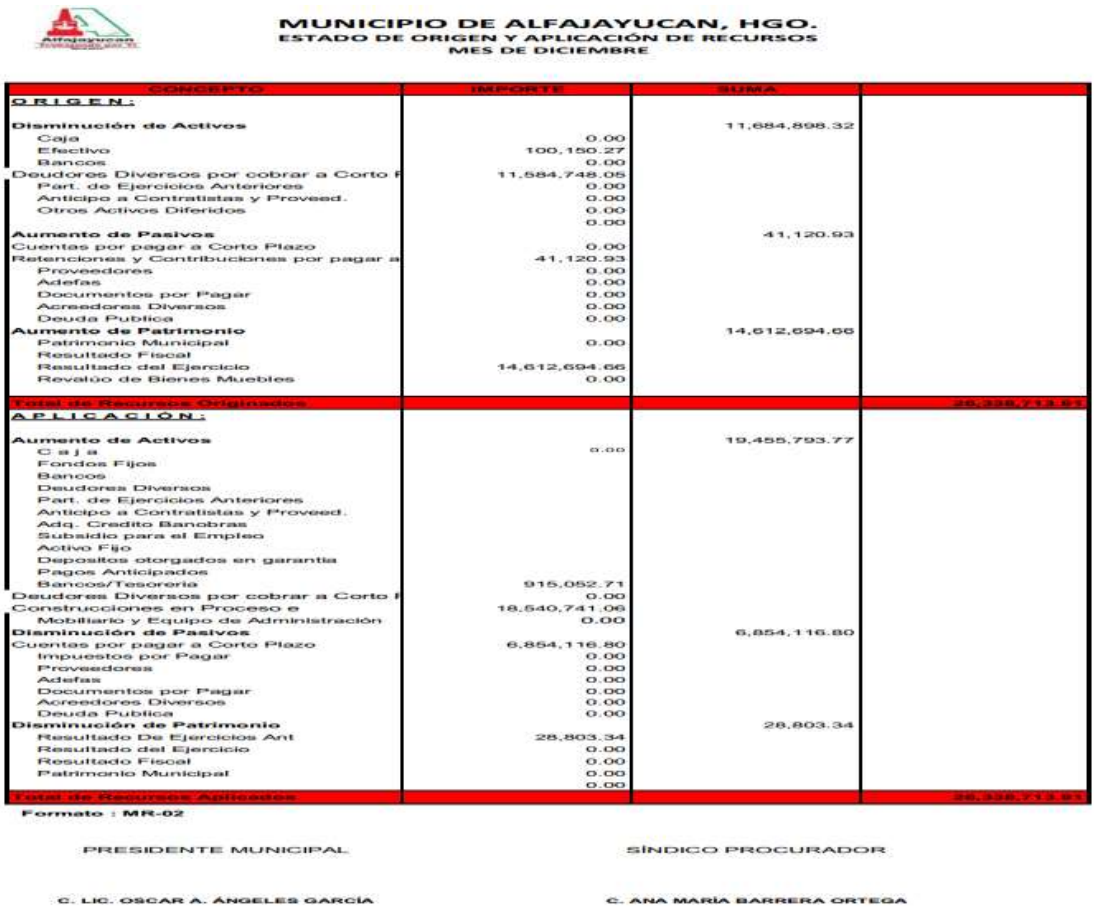
PRESIDENTE MUNICIPAL CONSTITUCIONAL
LIC. OSCAR ADALBERTO ÁNGELES GARCÍA

Fuente:http://alfajayucan.hidalgo.gob.mx)

En el Estado de Flujo de Efectivo, se observaron las características no tomas en cuenta.

- El Periodo del ejercicio
- Nombre de estado financiero especifico
- Especificar el flujo de efectivo operativo, inversión
- La diferencia incremento/Disminución del efectivo
- Sus notas por flujo o rubro.
- Especificar claramente las cuentas
- Comparación de un periodo a otro
- Firma del tesorero y del presidente municipal
- Sellos del municipio y del área (tesorería).

Estado de Flujo de Efectivo



MUNICIPIO DE ALFAJAYUCAN, HGO.
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS
MES DE DICIEMBRE

CONCEPTO	IMPORTE	SUMA	
ORIGEN:			
Disminución de Activos		11,684,898.32	
Caja	0.00		
Efectivo	100,150.27		
Bancos	0.00		
Deudores Diversos por cobrar a Corto P	11,584,748.05		
Part. de Ejercicios Anteriores	0.00		
Anticipo a Contratistas y Proveed.	0.00		
Otros Activos Diferidos	0.00		
	0.00		
Aumento de Pasivos		41,120.93	
Cuentas por pagar a Corto Plazo	0.00		
Retenciones y Contribuciones por pagar a	41,120.93		
Proveedores	0.00		
Adefas	0.00		
Documentos por Pagar	0.00		
Acreedores Diversos	0.00		
Deuda Publica	0.00		
Aumento de Patrimonio		14,612,694.66	
Patrimonio Municipal	0.00		
Resultado Fiscal			
Resultado del Ejercicio	14,612,694.66		
Revalúo de Bienes Muebles	0.00		
Total de Recursos Originados			26,338,713.91
APLICACION:			
Aumento de Activos		19,455,793.77	
Caja	0.00		
Fondos Fijos			
Bancos			
Deudores Diversos			
Part. de Ejercicios Anteriores			
Anticipo a Contratistas y Proveed.			
Adq. Credito Banobras			
Subsidio para el Empleo			
Activo Fijo			
Depositos otorgados en garantia			
Pagos Anticipados			
Bancos/Tesoreria	915,052.71		
Deudores Diversos por cobrar a Corto P	0.00		
Construcciones en Proceso e	18,540,741.06		
Mobiliario y Equipo de Administración	0.00		
Disminución de Pasivos		6,854,116.80	
Cuentas por pagar a Corto Plazo	6,854,116.80		
Impuestos por Pagar	0.00		
Proveedores	0.00		
Adefas	0.00		
Documentos por Pagar	0.00		
Acreedores Diversos	0.00		
Deuda Publica	0.00		
Disminución de Patrimonio		28,803.34	
Resultado De Ejercicios Ant	28,803.34		
Resultado del Ejercicio	0.00		
Resultado Fiscal	0.00		
Patrimonio Municipal	0.00		
	0.00		
Total de Recursos Aplicados			26,338,713.91

Formato : MR-02

PRESIDENTE MUNICIPAL

C. LIC. OSCAR A. ÁNGELES GARCÍA

SÍNDICO PROCURADOR

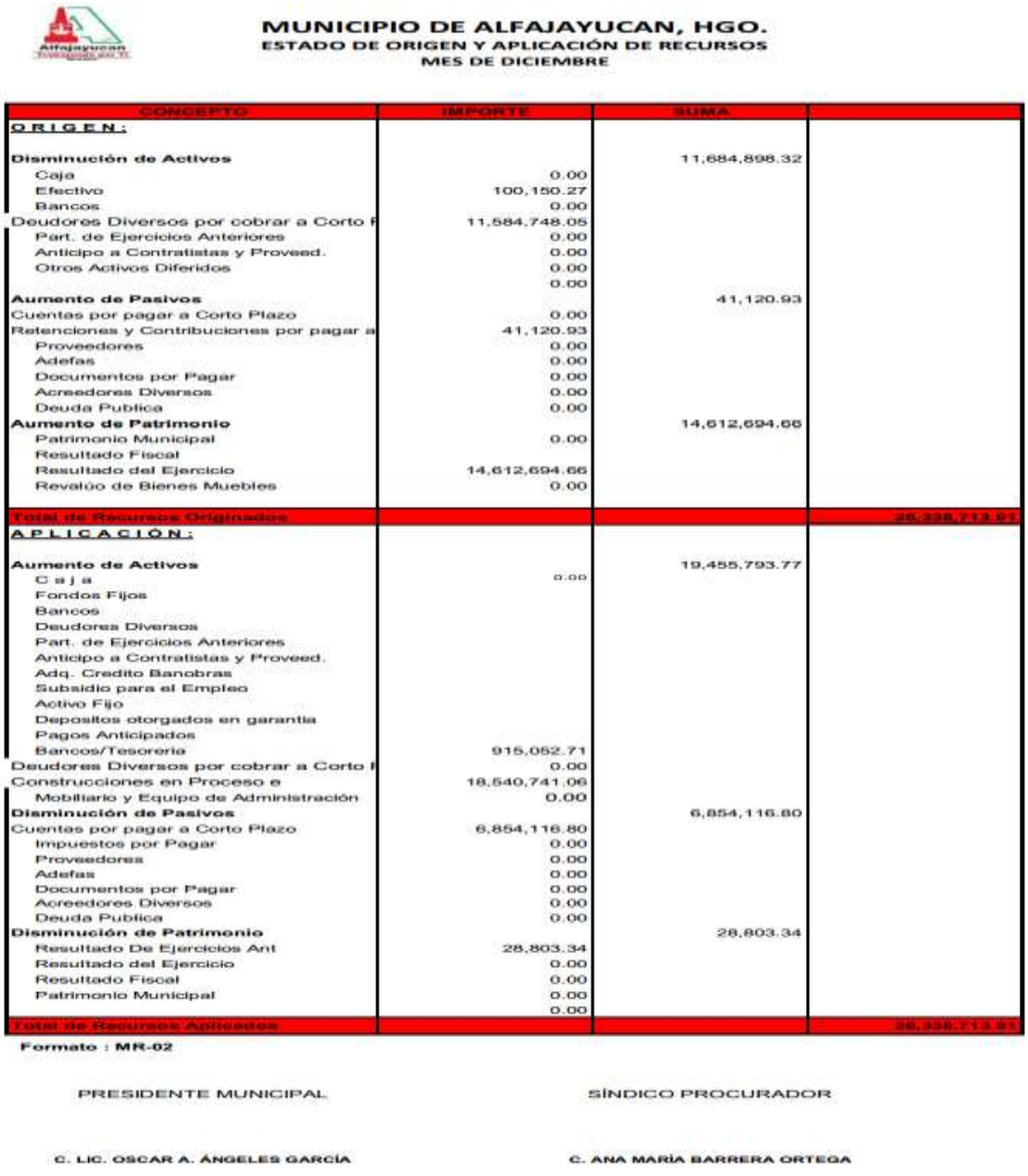
C. ANA MARÍA BARRERA ORTEGA

Fuente:http://alfajayucan.hidalgo.gob.mx)

En el Estado de Origen y Aplicación de Recursos, se observaron las características no tomas en cuenta:

- Periodo del ejercicio.
- Nombre de estado financiero especifico.
- Especificar el flujo de efectivo operativo, inversión.
- La diferencia incremento /
- Disminución del efectivo
- Sus notas por flujo o rubro.
- Especificar claramente las cuentas.
- Comparación de un periodo a otro.
- Firma del tesorero y del presidente municipal.
- Sellos del municipio y del área (tesorería).

Estado de Origen y Aplicación de Recursos



MUNICIPIO DE ALFAJAYUCAN, HGO.
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS
MES DE DICIEMBRE

CONCEPTO	IMPORTE	SUMA	
ORIGEN:			
Disminución de Activos		11,684,898.32	
Caja	0.00		
Efectivo	100,150.27		
Bancos	0.00		
Deudores Diversos por cobrar a Corto	11,584,748.05		
Part. de Ejercicios Anteriores	0.00		
Anticipo a Contratistas y Proveed.	0.00		
Otros Activos Diferidos	0.00		
	0.00		
Aumento de Pasivos		41,120.93	
Cuentas por pagar a Corto Plazo	0.00		
Retenciones y Contribuciones por pagar a	41,120.93		
Proveedores	0.00		
Adefas	0.00		
Documentos por Pagar	0.00		
Acreedores Diversos	0.00		
Deuda Publica	0.00		
Aumento de Patrimonio		14,612,694.66	
Patrimonio Municipal	0.00		
Resultado Fiscal			
Resultado del Ejercicio	14,612,694.66		
Revalúo de Bienes Muebles	0.00		
Total de Recursos Originados			26,338,713.91
APLICACIÓN:			
Aumento de Activos		19,455,793.77	
C a j a	0.00		
Fondos Fijos			
Bancos			
Deudores Diversos			
Part. de Ejercicios Anteriores			
Anticipo a Contratistas y Proveed.			
Adq. Credito Banobras			
Subsidio para el Empleo			
Activo Fijo			
Depositos otorgados en garantia			
Pagos Anticipados			
Bancos/Tesoreria	915,052.71		
Deudores Diversos por cobrar a Corto	0.00		
Construcciones en Proceso e	18,540,741.06		
Mobiliario y Equipo de Administración	0.00		
Disminución de Pasivos		6,854,116.80	
Cuentas por pagar a Corto Plazo	6,854,116.80		
Impuestos por Pagar	0.00		
Proveedores	0.00		
Adefas	0.00		
Documentos por Pagar	0.00		
Acreedores Diversos	0.00		
Deuda Publica	0.00		
Disminución de Patrimonio		28,803.34	
Resultado De Ejercicios Ant	28,803.34		
Resultado del Ejercicio	0.00		
Resultado Fiscal	0.00		
Patrimonio Municipal	0.00		
	0.00		
Total de Recursos Aplicados			26,338,713.91

Formato : MR-02

PRESIDENTE MUNICIPAL — SÍNDICO PROCURADOR

C. LIC. OSCAR A. ÁNGELES GARCÍA — C. ANA MARÍA BARRERA ORTEGA

Fuente:http://alfajayucan.hidalgo.gob.mx)

En el Estado de Situación Financiera, se observaron las características no tomas en cuenta.

- No muestra los rubros del periodo anterior.
- No realizan una comparación
- Falta firmas del tesorero y el presidente o sindico
- Faltan sellos del municipio

Estado de Situación Financiera

H. AYUNTAMIENTO DE ALFAJAYUCAN, HGO.
CUENTA PÚBLICA MUNICIPAL 2014

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

	PERIODO ACTUAL		PERIODO ACTUAL
A C T I V O		**P A S I V O**	
ACTIVO CIRCULANTE		**PASIVO CIRCULANTE**	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	$ -	**Cuentas por Pagar a Corto Plazo**	$ 621,144.24
Caja Repo	$ 50,023.62	proveedores	$ -
Bancos REPO	$ 3,330.46	Contratistas por Obras Publicas	$ -
Bancos FGP	$ 203,859.88		
Bancos FFM	$ 34,667.04		
Bancos IEPS	$ 47.42		
Bancos ISAN	$ -		
Bancos FAFM	$ 128,795.38	Retenciones y Contribuciones	$ 697,153.35
Bancos FAISM	$ 2,803,417.65	Otras cuentas por pagar a Corto Plazo	$ -
Bancos FOFIR	$ -	Documento por Pagar a Corto Plazo	$ -
Bancos FOPAED	$ 541.74		
Bancos F.E.I.F	$ -	**Titulos y Valores a Corto Plazo**	
Bancos 3X1	$ -		
Bancos PET	$ -		
Bancos PDZP	$ -		
Bancos APORTACION DE BENEFICIARIOS	$ -		
Bancos REC. EXT	$ -		
Bancos DIF	$ 13,195.00	Deuda Pública Externa	$ -
Bancos FUPO	$ -		
Bancos COMPENSACION	$ -	**Pasivos Diferidos a Corto Plazo**	
Bancos CONTINGUENCIAS	$ 309,906.92		
Bancos PROSSAPYS	$ 4,161.35		
Bancos CONADE	$ -		
Bancos Ejercicios Anteriores A.E.E.	$ -	Ingresos Cobrados por Adelantados	$ -
Bancos Ejercicios Anteriores A.E.E.	$ -	intereses Cobrados por Adelantado	$ -
Efectivo o Equivalentes de Efectivo a Recibir			
Inversiones Financieras			
Cuentas por Cobrar		Provisiones a Corto Plazo	
Deudores Diversos	**$ 1,473,788.99**		
Otros Activos Circulantes		**Otros Pasivos Circulantes**	
Total de Activos Circulantes	$ 5,025,735.45	**Total de Pasivos Circulantes**	$ 1,318,297.59
ACTIVO NO CIRCULANTE		**PASIVO NO CIRCULANTE**	
Efectivo o Equivalentes a Recibir en el Largo Plazo	$ -	**Cuentas por Pagar a Largo Plazo**	
Inversiones Financieras	$ -	Proveedores	$ -
Documentos por Cobrar	$ -	Contratistas por Obra Publica	$ -
Deudores Diversos	$ -	**Documentos por Pagar a Largo Plazo**	
Bienes Inmuebles, Infraestructura y Const. En Proceso		Documentos Comerciales	$ -
Terrenos	$ 1,610,600.00	Documentos con Contratistas por Obra Pública	$ -
Edificios	$ 1,210,000.00	**Deuda Pública a Largo Plazo**	
Const. en Proceso en Bienes de Dominio Público	$ 27,950,007.43	Deuda Pública Externa	$ -
Bienes Muebles		**Otros Pasivos a Largo Plazo**	$ -
Mobiliario y Equipo de Administracion	$ 2,068,196.29	**Total de Pasivos no Circulantes**	$ -
Equipo de Transporte	$ 4,784,359.11	**Total de Pasivo**	$ 1,318,297.59
Equipo de Defensa y Seguridad	$ 263,109.37		
Maquinaria, Otros Equipos y Herramientas	$ 2,278,934.64		
Activos Intangibles		**HACIENDA PUBLICA/PATRIMONIO**	
Software	$ -	**Hacienda Pública / Patrimonio Contribuido**	
Activos Diferidos		Aportaciones	$ -
Estudios, Formulacion y Evaluacion de Proyectos	$ -	Donaciones a Capital	$ -
Gastos Pagados a Largo Plazo	$ -	Actualizaciones a la HaciendaPública / Patrimonio	$ -
Anticipos a Largo Plazo	$ -	**Hacienda Pública / Patrimonio Generado**	
		Patrimonio Municipa	$ -
		Resultado del Ejercicio Ahorro / Desahorro	$ -
		Resultado de Ejercicios Anteriores	$ -
Otros Activos no Circulantes		Rectificaciones de Resultados de Ejercicios Anteriore:	$ -
		Exceso o Insuficiencia en la Actualizacion de Patrimor	$ -
		Revalúos de Bienes Inmuebles	$ 2,820,600.00
		Revalúos de Bienes Muebles	$ 9,314,712.18
		RESULTADO DEL EJERCICIO	$ 9,314,712.18
		Reservas	$ -
Total de Activos no Circulantes	**$ 40,165,206.84**	**Total Hacienda Pública / Patrimonio**	**$ 43,872,644.70**
TOTAL DE ACTIVO	**$ 45,190,942.29**	**TOTAL DE PASIVO Y HACIENDA PUBLICA/PATRIMONIO**	**$ 45,190,942.29**

**BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD DECLARAMOS QUE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SUS NOTAS, SON RAZONABLEMENTE CORRECTOS Y SON RESPONSABILIDAD DEL EMISC

PRESIDENTE MUNICIPAL — SÍNDICO PROCURADOR

C. LIC. OSCAR A. ÁNGELES GARCÍA — C. ANA MARÍA BARRERA ORTEGA

Fuente:http://alfajayucan.hidalgo.gob.mx)

En lo referente al estado analítico de la deuda pública y otros pasivos no aplica, debido a la falta el periodo en que no se está aplicando la deuda

En el Estado Analítico de Egresos, se observaron las características no tomas en cuenta.

- Deberá clasificar en diversos rubros.
- Clasificación por Objeto del Gasto (Capítulo y Concepto).
- Clasificación Económica (por Tipo de Gasto).
- Clasificación Administrativa.
- Clasificación Funcional (Finalidad y Función).
- Falta lo aprobado y las aplicaciones o reducciones, devengado, pagado.
- Ser más específico.
- Firmas y sellos.

Estado Analítico de Egresos

o

MUNICIPIO DE ALFAJAYUCAN, HGO.
TESORERIA MUNICIPAL
ESTADO ANALITICO DEL EJERCICIO DEL PRESUPUESTO DE EGRESOS
CORRESPONDIENTE AL 4to. TRIMESTRE DEL 2014

CLAVE	DESCRIPCION DE LA OBRA Y/O ACCION	LOCALIDAD	PRESUPUESTO MODIFICADO	EJERCIDO ACUMULADO AL 31/DICIEMBRE/2014	POR EJERCER
RECURSOS PROPIOS 2014 (REPO)					
	Servicios Personales				
5100-001-01-01-113	Sueldos base al personal permanente	Alfajayucan	140,891.00	140,891.00	-
5100-001-01-02-121	Honorarios Asimilables a Salarios	Alfajayucan	-	-	-
5100-001-01-02-122	Sueldos base al personal eventual	Alfajayucan	-	-	-
5100-001-01-05-155	apoyos a la capacitación de los servidores	Alfajayucan	-	-	-
	Materiales y Suministros				
5100-002-01-01-211	Materiales, útiles y equipos menores de c	Alfajayucan	82,442.60	82,442.60	-
5100-002-01-01-212	Materiales y útiles de impresión y reprod	Alfajayucan	16,800.60	16,800.60	-
5100-002-01-01-214	materiales, útiles y equipos menores de t	Alfajayucan	179,707.55	179,707.55	-
5100-002-01-01-216	material de limpieza	Alfajayucan	44,749.80	44,749.80	-
5100-002-01-02-221	productos alimenticios para personas	Alfajayucan	40,064.30	40,064.30	-
5100-002-01-04-246	material eléctrico y electrónico	Alfajayucan	8,133.16	8,133.16	-
5100-002-01-05-253	medicinas y productos farmacéuticos	Alfajayucan	190.00	190.00	-
5100-002-01-05-259	otros productos químicos	Alfajayucan	88,600.10	88,600.10	-
5100-002-01-06-261	combustibles, lubricantes y aditivos	Alfajayucan	50,000.00	50,000.00	-
5100-002-01-07-271	vestuario y uniformes	Alfajayucan	-	-	-
5100-002-01-09-291	Herramientas menores	Alfajayucan	-	-	-
	Servicios Generales				
5100-003-01-01-314	telefonía tradicional	Alfajayucan	17,068.00	17,068.00	-
5100-003-01-01-314	arrendamiento de terrenos	Alfajayucan	-	-	-
5100-003-01-02-322	arrendamiento de edificios	Alfajayucan	-	-	-
5100-003-01-02-325	arrendamiento de equipo de transporte	Alfajayucan	133,741.10	133,741.10	-
5100-003-01-02-326	arrendamiento de máquinaria, otros equi	Alfajayucan	-	-	-
5100-003-01-02-329	otros arrendamientos	Alfajayucan	-	-	-
5100-003-01-03-332	servicios de diseño, arquitectura, ingenie	Alfajayucan	3,000.00	3,000.00	-
5100-003-01-05-351	conservación y mantenimiento menor de	Alfajayucan	5,000.00	5,000.00	-
5100-003-01-05-352	instalación, reparación y mantenimiento c	Alfajayucan	16,769.96	16,769.96	-
5100-003-01-05-353	instalación, reparación y mantenimiento c	Alfajayucan	16,915.29	16,915.29	-
5100-003-01-05-355	reparación y mantenimiento de equipo de	Alfajayucan	19,821.87	19,821.87	-
5100-003-01-06-361	difusión por radio, televisión y otros medi	Alfajayucan	7,742.00	7,742.00	-
5100-003-01-07-375	viáticos en el país	Alfajayucan	350.08	350.08	-
5100-003-01-08-382	gastos de orden social y cultural	Alfajayucan	54,279.00	54,279.00	-
5100-003-01-09-391	servicios funerarios y de cementerios	Alfajayucan	11,000.00	11,000.00	-
	Transferencias, Asignaciones, Subsidios y Otras Ayudas				
5200-004-01-01-441	Ayudas Sociales a Personas	Alfajayucan	-	-	-
5200-004-01-03-443	Ayudas sociales a instituciones de enseña	Alfajayucan	50,000.00	50,000.00	-
5200-004-01-03-445	Ayudas sociales a instituciones sin fines d	Alfajayucan	490,575.98	490,575.98	-
	Bienes Muebles, Inmuebles e Intangibles				
8270-005-01-01-515	Equipo de cómputo y de tecnologías de la	Alfajayucan	-	-	-
8270-005-01-06-567	Herramientas y máquinas-herramienta	Alfajayucan	-	-	-
			$ 1,477,842.39	$ 1,477,842.39	
			$ 1,477,842.39	$ 1,477,842.39	

Fuente:http://alfajayucan.hidalgo.gob.mx)

CONCLUSIONES

En esta investigación sirve pude observar que no solo es la definición de contabilidad gubernamental ya que es más allá del simple significado porque no solo es la que se aplica

en la entidades gubernamentales ya que una contabilidad gubernamental debe ser especificada desde principio a fin de tal forma que tiene que reflejar la forma de la obtención de los recursos gubernamentales y de la misma forma tiene que reflejar la forma en que se utilizan los recursos.

Uno de las observaciones es que uno como usuario (pueblo) no observa los la forma en que se aplican nuestros recursos deberíamos observar el presupuesto de ingresos y egresos.
Al observar los ingresos del estado podemos ver el patrimonio con el que cuenta el municipio y de la forma que el pueblo contribuye con los impuestos de acuerdo con la constitución política pero también se observó que el municipio no cuenta con los requisitos que se le exigen como es la comparación que debe realizar para que el usuario pueda saber que es los que ha estado afectando al municipio. En el municipio de Alfajayucan cuentan con flora, fauna, pesca y ganadería es uno de sus principales recursos para satisfacer las necesidades que se requieren en dicho municipio. Una de sus principales fallas es qué no realiza una comparación de periodos para observar que está afectando en ciertos periodos y poder tomar decisiones que benefician tanto a la ciudadanía como al municipio.

RECOMENDACIONES

- Presentar los estados financieros ante la ciudanía de diferentes formas, ya sea por medio electrónico o a través de copias del mismo en el municipio.
- Pegarse a la ley de contabilidad gubernamental como determinará la valuación del patrimonio del Estado y su expresión en los estados financieros.
- Tomar en cuenta la armonización ya que es un sistema que podrá reflejar la revisión, restauración y compatibilización de los medios contables vigentes.
- Debe realizar una comparación por periodos para poder realizar un análisis y poder saber sus fortalezas y debilidades.
- Deberán capacitar al personal para poder apegarse al sistema de armonización contable.
- Tienen que ser más de tallada en la descripción en las cuentas contables.
- Deberá contener el nombre y firma.
- Deberá contener los sellos de las áreas que autorizaron los estados financieros.

- Debe ser reflejado el presupuesto que se autorizó.
- Deberá tener el nombre del municipio, el nombre del estado financiero, el periodo que se está realizando.
- Debe reflejar los arqueos de cajas y conciliaciones bancarias.
- Reflejar las inversiones que ser estén realizando en el periodo.
- Debe contar con notas financieras

Referencias Bibliográficas

1. CONAC, (2014) http://www.conac.gob.mx/work/models/CONAC/normatividad/ NOR_01_11_002.pdf. Recuperado. 09 mayo de 2015.

2. Castro Vázquez, Raúl (2003). Contabilidad Gubernamental federal, Estatal, Municipal, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México, D.F.

3. Ley General de Contabilidad Gubernamental (2013).http://www.diputados.gob.mx/ LeyesBiblio/pdf/LGCG.pdf) Recuperado. 15 mayo de 2015.

4. Ordoñana Rallan, Fernando. (2014).http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGCG. Recuperado el 12 de Abril de 2015.

5. Secretaria de Hacienda y Crédito Público subsecretaría de egresos unidad de contabilidad gubernamental, (2013). http://www.hacienda.gob.mx/LASHCP/Marco Juridico/ContabilidadGubernamental/SCG_2013/manual%20_SPF/doc/capituloi/mp1b01.pdf). Recuperado. 15 mayo de 2015. Pag-B-8

6. http://alfajayucan.hidalgo.gob.mx//). Recuperado el 15 mayo de 2015.

7. http://alfajayucan.hidalgo.gob.mx/images/pdf/ai4.pdf. Estados financieros de Alfajayucan. Recuperado. 25 mayo de 2015.

8. wikipedia.org/wiki/Alfajayucan. Recuperado. 25 mayo de 2015.

Innovación Organizacional como Fuente de Ventaja Competitiva en las Medianas Empresas de la Ciudad de Torreón, Coahuila

Lilibet Mendoza Wong[1]
Gabriel Díaz Torres[2]
Nallely Aylime González González[3]

[1]Universidad Autónoma de Coahuila - Facultad de Administración Fiscal y Financiera, lilibetmendoza1@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma de Coahuila - Facultad de Administración Fiscal y Financiera, gabrieldiazt@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma de Coahuila - Facultad de Administración Fiscal y Financiera, lilibetmendoza1@hotmail.com

Innovación Organizacional como Fuente de Ventaja Competitiva en las Medianas Empresas de la Ciudad de Torreón, Coahuila

Resumen

El presente artículo se centra en el estudio de la innovación organizacional como ventaja competitiva en las medianas empresas de la ciudad de Torreón, Coahuila, debido a que la innovación se ha considerado como un factor determinante para lograr el posicionamiento y permanencia en el mercado. Los mercados cada vez más demandantes han llevado a las organizaciones a buscar ventajas competitivas que les garanticen su éxito y permanencia. Esta investigación tiene un enfoque cualitativo. Se realizó trabajo de campo e investigación documental a través de fuentes secundarias de información, como lo son libros, artículos y revistas. Se realizaron entrevistas a 11 empresas en base a un muestro no probabilístico, tomando como base un padrón del SIEM (2013). Así el análisis del contexto nos permitió llegar a las conclusiones de cómo la innovación genera ventaja competitiva para las medianas empresas. Además permitió conocer qué tipo de estrategia de competitividad utiliza cada una.

Palabras Clave: Innovación, innovación organizacional, ventaja competitiva, Torreón

Organizational Innovation as a Source of Competitive Advantage in the Medium Enterprises Torreón, Coahuila

Abstract

This article focuses on the study of organizational innovation as a competitive advantage in the medium enterprises in the city of Torreon, Coahuila, because innovation is regarded as a key factor to achieve the positioning and permanence in the market. Markets increasingly plaintiffs have led organizations to seek competitive advantages that guarantee its success and permanence. This research has a qualitative approach. fieldwork and archival research was conducted through secondary sources, such as books, articles and magazines. Interviews were conducted with 11 companies based on non-probability sampling, based on

a standard of SIEM (2013). So context analysis allowed us to reach conclusions on how innovation generates competitive advantage for midsize companies. And also it allowed

Keywords: Innovation, organizational innovation, competitive advantage, Torreón

INTRODUCCIÓN

La innovación organizacional representa una fuente importante de ventaja competitiva y sobre todo, es una barrera cada vez más frecuente contra nuestros competidores. Pero la clave para conseguir buenas innovaciones no está tanto en las inversiones en tecnologías y otros medios sino en romper esquemas mentales y culturales en las empresas. Ya que la innovación es un cambio para encontrar oportunidades internas en la empresa por ejemplo descubrir todas esas debilidades que tiene el negocio en sus relaciones internas, en creatividad y apertura de información para que estas puedan ser convertidas en oportunidades y que exista una verdadera cultura de innovación organizacional en todos los niveles de la empresa.

La relevancia de este tema influye para que las empresas desarrollen ventajas competitivas y así lograr su permanencia a largo plazo en el mercado.

El presente estudio, tiene lugar en el municipio de Torreón, Coahuila y está orientado a conocer el grado de innovación organizacional que tiene la mediana empresa. La intención es tener un acercamiento a la industria que permita profundizar en el estudio de la innovación en este sector. El municipio de Torreón forma parte de los 38 municipios que integran el estado de Coahuila. Se localiza en la parte oeste del sur del estado de Coahuila, en las coordenadas 103°26 '33" longitud oeste y 25°32 '40" latitud norte, a una altura de 1,120 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte y al este con el municipio de Matamoros; al sur y al oeste con el estado de Durango. Se localiza a una distancia aproximada de 265 kilómetros de la capital del estado.

El objetivo en este estudio es conocer la importancia de la innovación como fuente competitiva en el mercado de Torreón Coahuila.

Ventaja competitiva

En relación a esto Porter (1985) y Fahey (1989) coinciden en señalar que la ventaja competitiva es cualquier característica de la empresa que la diferencia de otras colocándola en una posición relativa superior para competir. El tener una mejor calidad y un mejor costos son características apreciadas por los clientes (Laudon y Laudon, 2000).Las ventajas competitivas básicas son el liderazgo en costos y la diferenciación de productos principalmente.

Uno de los pioneros en acuñar el término de ventaja competitiva es como cuando Ansoff (2004)argumento que la misma se alcanza como resultado de la búsqueda de "oportunidades únicas" que le den a la empresa un buen posicionamiento en el mercado y por ende una ventaja competitiva. Pero el origen de esta debe darse por medio de factores externos e internos. Dentro de los externos, el origen es anticiparse o dar respuesta a cambios externos por medio de una serie de factores (habilidad para detectar cambios, respuesta rápida y flexible, aprovechar mejor las oportunidades.). Dentro de los internos, el origen son los recursos y capacidades, por medio de cuatro factores (eficiencia, calidad, innovación, capacidad de satisfacer al cliente. Señala (OCDE, 1992) nos dice que la innovación se define como la transmisión de una idea en un producto vendible, un nuevo método de servicio social.

De acuerdo con la BCG(2006) el 72% de los ejecutivos consideraron a la innovación dentro de las 3 principales estrategias del negocio. La clave para ser el mejor de la industria no solo es mejorar más rápidamente que los cambios de los costos y de la demanda de servicios, sino de cambiar las reglas del juego según Ruelas (2005). Para Drucker(1985) "La innovación es la herramienta específica de los empresarios innovadores; el medio por el cual se puede explotar el cambio como una oportunidad para un negocio diferente y ofrecer diferentes funciones o servicios mejorándolos".

Figura 1 índices de competitividad a nivel mundial fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (2013)

Como señala Porter (1990): "La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. La empresa consigue ventaja competitiva mediante innovaciones". No obstante el hecho de que las PYME representan una pequeña proporción del total de actividades de investigación y desarrollo en los países de la OCDE, abundantes indicios revelan que las PYME realizan un aporte considerable al sistema de innovación, introducción de tecnologías ya existentes a las nuevas necesidades de los clientes.

Este fenómeno es particularmente importante en el caso de las pequeñas y medianas en tanto que sus actividades de innovación a menudo se pueden extender más allá de los límites de la simple empresa y su mercado tanto como ésta puede requerir recursos e información no disponible dentro de su propia organización (Teece ,1986).

Innovación

Nelson y Rosenberg (1993) comentan que la innovación es un proceso de conversión de una oportunidad en nuevas ideas y el efecto resultante de poner dichas ideas en práctica y en uso amplio. Por otra parte Drucker, (1985), señala que la innovación es una herramienta especifica de los empresarios innovadores; el medio por el cual se puede explotar el cambio como una oportunidad para un negocio diferente y ofrecer diferentes funciones o servicios mejorándolos.

Así mismo, la OCDE señala que la innovación es la habilidad de administrar el conocimiento creativamente para responder a demandas de mercado. Por tal razón, la innovación siempre ha constituido una de las formas más eficientes para que una empresa logre una diferenciación de sus competidores y construir ventajas competitivas reales.

Señala el manual de Oslo (2005) que existen cuatro categorías de innovación:1) producto, 2) proceso, 3) organizativa, 4) marketing. Para el presente estudio nos interesa la innovación organizativa. De acuerdo con Lam (2004) plantea que la innovación organizativa que pudiera ser una precondición necesaria para la innovación técnica. En este sentido Porter nos indica que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. La empresa consigue ventaja competitiva mediante innovaciones (Porter, 1990).

La innovación es un proceso intensivo en conocimiento de tecnología, de la organización interna, los recursos y el mercado. Un elemento esencial de la innovaciones en su aplicación exitosa en el comercio, estas deben ser introducidas en el mercado o bien utilizadas en el proceso productivo, por lo que involucran todo un conjunto de acciones o actividades científicas, tecnológicas, organizacionales, financieras y comerciales (Perrin, 2001).

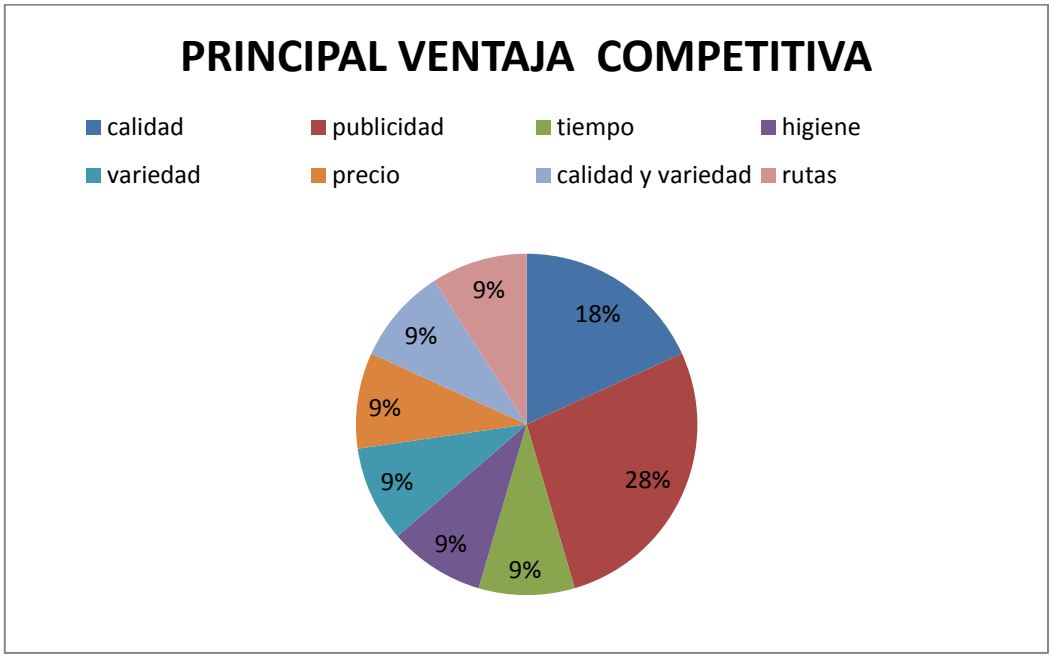
La innovación puede ser la implementación de nuevos procesos, nuevos productos y nuevos enfoques de administración para incrementar la eficiencia (mejoramiento de la calidad, reducción del costo de producción) y la efectividad (mayor segmento de mercado, mejora de la satisfacción de los clientes) en la empresa Seaden nos explican que la innovación. Es muy importante que las empresas tomen en cuenta la organización ya sea pequeñas, medianas o grandes empresas. La organización es una de las bases más importantes para la innovación y la competitividad. Para mantenerse en el mercado de manera competitiva con otras empresas es necesario que tomen en cuenta el ciclo de vida de la empresa como lo mencionan Chamanski y Waago (2001) plantean que el desempeño organizacional está relacionado con el comportamiento de los factores internos que varían con la edad y el ciclo de vida de la empresa y con el tipo de industria. Damanpour (1996) nos plantea la siguiente clasificación de innovación organizacional : a) radical, que produce cambios fundamentales en las actividades de la organización; b)incremental, que genera un menor grado de cambio de las prácticas existentes; c) administrativa, referida a los cambios en la estructura organizacional, el proceso administrativo y los recursos humanos; d)técnica, relacionada con los cambios en los productos, los servicios y la tecnología; e) de productos, referida a la introducción de nuevos Productos o servicios en el mercado; y f) de procesos, que es la introducción de nuevos procesos de producción de bienes o servicios.

METODOLOGÍA

El presente estudio tiene un enfoque cualitativo. Se inició con una revisión de literatura y se desarrolló aplicando un cuestionario guía de entrevista, para utilizarlo en el trabajo de campo. Se realizó un muestreo no probabilístico a conveniencia tomando como criterio de selección, las empresas medianas representativas de ese sector. Se realizaron las entrevistas a 11 empresas obtenidas de un padrón del SIEM(2013). Después de analizar y procesar la información se generaron las conclusiones.

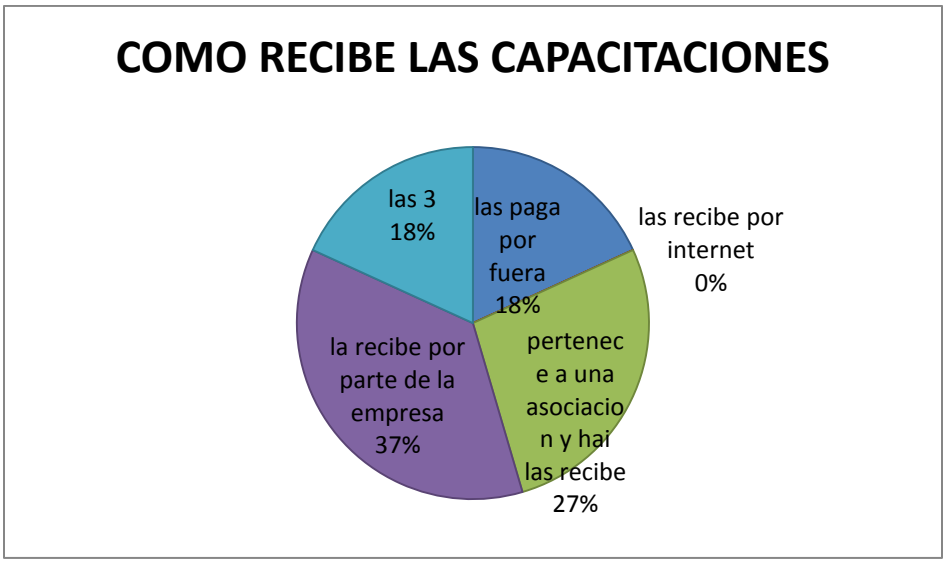
RESULTADOS

Grafico 1.- Ventajas competitivas en las empresas



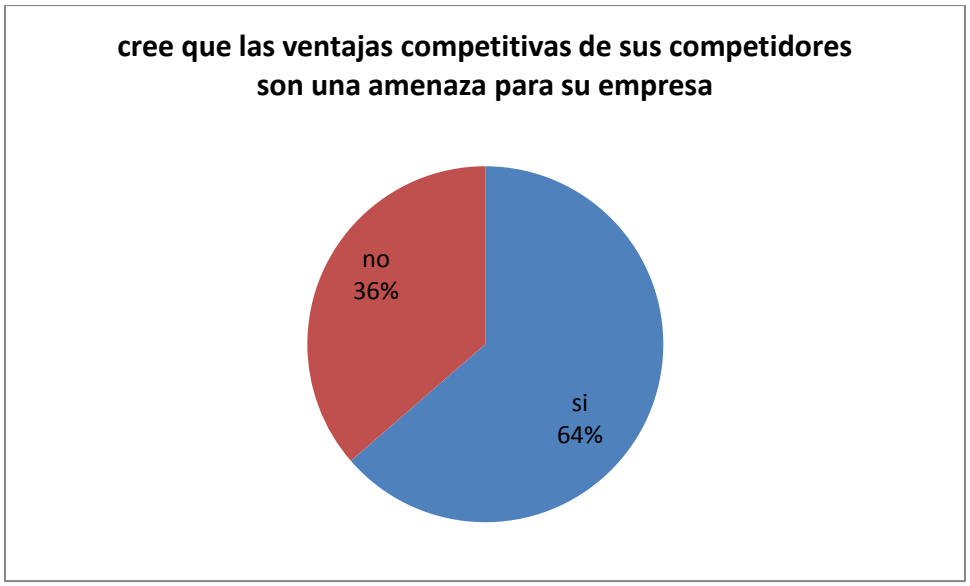
En esta grafica se señala las distintas ventajas competitivas que manejan las empresas, y donde la publicidad y la calidad son primordiales como fuentes de ventaja competitiva. (Elaboración propia)

Grafica 2.- Fuentes de capacitación



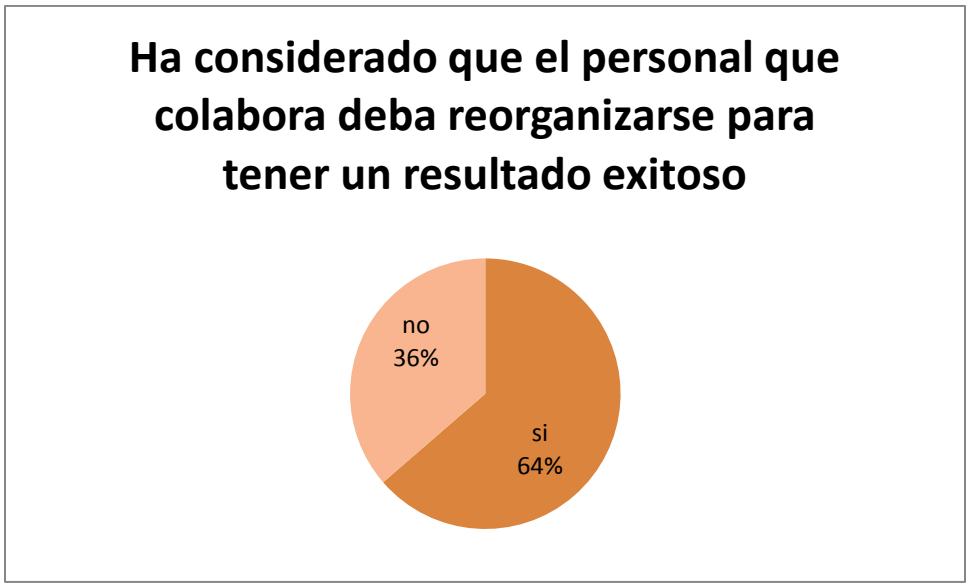
En esta gráfica se señala las fuentes de capacitación más importantes y donde se puede apreciar la importancia de la capacitación interna.(elaboración propia)

Grafica 3 Percepción de ventaja competitiva



Se muestra en la gráfica que en la mayoría de las empresas consideran que la imitación, sustitución se consideran como amenazas que influyen en su éxito. (fuente propia)

Grafico 4 Reingeniería en el organigrama



Se puede apreciar la percepción de las empresas respecto a una reingeniería y otras formas de organización.

CONCLUSIONES

Después de analizar los resultados obtenidos, En esta primera parte del estudio se encontró que la Innovación organizacional se puede considerar como fuente de ventaja competitiva , al observar como las necesidades de los clientes, y el fortalecimiento de mejoras, cambios , nuevas formas de organización impactan en forma positiva y permiten a través del uso de herramientas como son las redes sociales, con las cuales se puede tener acceso a nichos de mercado, que sin este tipo de innovaciones jamás se alcanzarían. Por otra parte el liderazgo en costos se ve fortalecido y se permite una diferenciación del servicio, sobre todo en la atención del cliente. Con lo que su competitividad impacta de forma positiva. Otro punto importante es la percepción que tienen los empleados y dueños de una empresa respecto al cambio de organización, es aceptada y sugerida, por lo que la misma empresa pide la innovación que repercutirá positivamente en los mercados, para lograr esa competitividad tan anhelada. Se concluye que es importante la innovación organizacional y la ventaja competitividad de las medianas empresas. Ya que a través del análisis de la organización nos podemos dar cuenta de los requerimientos de mejora e innovación. Se reconocen como amenazas la imitación, sustitución y otras acciones de sus competidores, La mediana empresa juega un papel muy importante en México y en el mundo. Por lo cual se considera tomar en cuenta este tipo de innovación, que da cuenta de la mejora continua de la

organización y la importancia de obtener ventaja competitiva para poder insertarse en los mercados globales. Coincidiendo con Porter quien menciona que la diferenciación es una ventaja competitiva para cualquier empresa.

También coincidimos con Schumpeter (2009)ya que al tener innovaciones dentro de las empresas, se generan cambios en el mercado, puesto que los empresarios que siempre están buscando hacer nuevos productos o servicios, o utilizar la tecnología y habilitan nuevas posibilidades en el entorno económico y por último como se menciona en el Manual de Oslo, los empresarios realizan los cambios necesarios en su organización con el objetivo de aumentar las ventas.

BIBLIOGRAFIA

Álvarez A.A. , Dirección y organización: revista de dirección, organización y administración de empresas, issn 1132-175x, nº 18, 1997, págs. 52-60

Ansoff I.H., Dirección estratégica en la práctica empresarial Editorial Alhambra Mexicana 2004

Ceceña G. Ventajas competitivas de las empresas cárnicas en Sinaloa; Revista Escuela de Administración de Negocios 2013, (74)

Chamanski, A., y Waago, S. (2001),"Organizational performance of technology-based firms: the rol of technology and business strategy". En: *Enterprise and Innovation Management Studies,2* (3): 205-23.

Damanpour, F. (1996), "Organizational complexity and innovation: developing and testing multiple contingency models". En: *Management Science*, 42 (5): 693-16.

Drucker, P. (1985). La innovación y el empresario innovador. Ed. Edhasa.
Pag. 25-26; 35-44.

Lam A (2005) "Organizacional innovation" capitulo 5 en FABERBERG,J.;
Mowery,d.; Nelson r.r (eds): The Oxford handbook of innovation Oxford University Press

Laudon, K., Y Laudon. (2000). Administración de los sistemas de información organización y Tecnología: Prentice Hall.

Nelson y rosenberg, (1993) revista de investigación en gestión de tecnología

OCDE y EUROSTAT (2005): Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, The measurement of Scientific and Technological Activities, Third Edition. A joint publication of OCDE and EUROSTAT. Paris.

Perrin, B (2001) Comó evaluar y no evaluar la innovación. Publicado en Evaluation
http://www.scribd.com/doc/7227747/evaluar-innovacion

Porter, M. E. The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: Free Press, 1985. (Published with a new introduction, 1998.)
Seaden et al(2003) "Strategic Decisions and Innovation in Construction" , Construction Managment and Economics

Schumpeter, J. Citado por. CONACyT. Desempeño de la Innovación en México. Consultado 9 de Enero, 2009.

Teece D.J. (1986), "Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy", in Teece, D.J. (Ed.), The Competitive Challenge,Ballinger, Cambridge, MA, pp. 185-219.

Yamakawa, Peter(2011); Ostos, Jhony Relación entre innovación organizacional y desempeño organizacional Universidad & EmpresaUniversidad del Rosario Bogota, Colombia http://www.redalyc.org/pdf/1872/187222420005.pdf fecha de consulta agosto 2015.

Validez y Confiabilidad de un Instrumento para Evaluar el Clima Organizacional en Diferentes Ramas de Actividad Económica

Margarita Dávila Hernández[1]

[1]Tecnológico de Estudios Superiores de Coacalco - Jefatura de la División de la Licenciatura en Administración, davilahernandezmargarita@gmail.com

Validez y Confiabilidad de un Instrumento para Evaluar el Clima Organizacional en Diferentes Ramas de Actividad Económica

Resumen

Dada la importancia que se le ha señalado al clima organizacional, por la evidencia de su relación con factores como la productividad, la motivación y compromiso, entre otros, es fundamental su evaluación, para tomar las acciones pertinentes que favorezcan un clima propicio para lograr el efecto esperado en los aspectos antes señalados. La evaluación antes mencionada debe realizarse a través de instrumentos confiables y válidos; la Escala Multidimensional de Clima Organizacional es uno de los pocos instrumentos que se han validado en población mexicana (personal de salud) con un enfoque integrador. El presente trabajo tuvo como objetivo realizar un análisis factorial exploratorio a una adaptación del instrumento antes mencionado, considerando una muestra mexicana de trabajadores de diferentes ramas económicas y la adición de la dimensión "condiciones en el lugar de trabajo". Como resultado, se obtuvo un instrumento con validez de constructo y consistencia interna adecuada, constituido por 6 factores y 32 reactivos.

Palabras Clave: Clima organizacional, análisis factorial exploratorio

Validity and Reliability of an Instrument to Assess organizational climate in Different Branches of Economic Activity

Abstract

Given the importance that has been indicated to the organizational climate, by the evidence of their relationship to factors such as productivity, motivation and commitment, among others, evaluation is essential to take appropriate action to promote an enabling environment to achieve expected impact in the aforementioned areas. The above assessment should be performed through reliable and valid instruments; Multidimensional Scale of Organizational Climate is one of the few instruments that have been validated in the Mexican population (health personnel) with an integrated approach. This study aimed to carry out an exploratory factor analysis to an adaptation of the aforementioned instrument, considering a sample of Mexican workers in different economic sectors and adding the dimension "conditions in the workplace". As a result, an instrument with

adequate construct validity and internal consistency consisted of 6 factors and 32 items were obtained.

Keywords: Organizational climate, validity and reliability

Introducción

El clima organizacional nace de la idea de que el hombre vive en ambientes complejos y dinámicos, puesto que las organizaciones están compuestas de personas, grupos y colectividades que generan comportamientos diversos y que afectan ese ambiente (García, 2009). El estudio y la medición del clima organizacional recientemente cobran mayor importancia por el efecto que produce en la conducta y el comportamiento de los trabajadores, señalándose su relación con aspectos como productividad, motivación y satisfacción laboral, entre otros (Patlán yFlores, 2013; Ramos, 2012; Salgado, Remeseiro y Iglesias, 1996). Se han empleado diferentes enfoques para el estudio del clima organizacional:

- El enfoque *objetivo o de medidas múltiples* (también se denomina estructural) fue inicialmente propuesto por Payne y Pugh en 1976, (como se cita en Clissold, 2006) quienes argumentaron que el clima organizacional es un atributo de características organizacionales; en congruencia con ellos, autores como Forehand y Gilmer (como se cita en Pérez de Maldonado, Maldonado, y Bustamante, 2006) lo han definido como un conjunto de características tales como el tamaño de la organización, la estructura organizativa, la complejidad de los sistemas organizacionales (número de componentes, número y naturaleza de las interacciones entre ellos, relacionándose específicamente con la dirección y complejidad de la comunicación), el estilo de liderazgo y las orientaciones de las metas.
- En el enfoque *subjetivo* es la percepción de los miembros lo que define el clima, es decir, el individuo es el origen del clima, imponiéndole significado a la organización y a sus componentes, relacionándose con el concepto de clima psicológico (Morán y Volkwein, 1992; Schneider, 1983; como se cita en Clissold, 2006; Jones, James, Halpin y Crofts, como se cita en Pérez de Maldonado, Maldonado, y Bustamante, 2006).

Diversos autores (Morán y Volkwein, 1992; Schneider, 1983; como se cita en Clissold, 2006) han criticado los enfoques antes descritos porque cada uno considera sólo un lado de lo que es un

proceso relativamente complejo: la creación de percepciones y creencias homogéneas. Las organizaciones y los individuos son complejos y dinámicos, cambiando y evolucionando en el tiempo para reflejar la interacción que ocurre entre los dos. Por lo anterior, un enfoque más apropiado es el interactivo o integrador.

- En el enfoque integrador se considera tanto la naturaleza objetiva como la subjetiva del clima organizacional, identificándose éste como una variable interviniente que media entre los factores organizacionales y las tendencias motivacionales. Se han señalado los siguientes elementos que constituyen la percepción del clima organizacional: los factores personales (motivos, valores), factores estructurales (asociados al esquema administrativo de la organización: tecnología, sistema de recompensas y relaciones de autoridad) y las metas operativas del sistema que manifiestan los estados futuros deseados en la organización. Así, el clima es definido como el efecto agregado de la interacción entre las características de la persona y de la organización.

De los enfoques señalados, en las investigaciones se considera conveniente utilizar el integrador, ya que permite abarcar una mayor cantidad de información de la organización (Pérez de Maldonado, Maldonado y Bustamante, 2006).

Independientemente del autor o teoría de referencia, existe un amplio acuerdo entre los autores respecto a que el clima organizacional está compuesto por diferentes dimensiones que caracterizan aspectos particulares. Acordes con lo anterior, Oliver, Tomás, y Cheyne (2006), señalan dos importantes atributos del clima organizacional: a) su multidimensionalidad, es decir, las múltiples facetas acerca de las cuales pueden ser cuestionados los empleados; b) su potencial de poder predictivo, entendido como un concepto que trata de explicar el impacto de la organización o del sistema social de ésta en el comportamiento de sus empleados, como componentes individuales. En relación a este último aspecto, el clima ha sido asociado con varias dimensiones personales, como ausentismo, productividad o satisfacción laboral. Lo anterior, ha conducido a una gran variedad de factores considerados en la medición del clima y, aunque se pueden observar algunas coincidencias, los factores varían de un autor a otro; lo anterior es la razón por la cual se recomienda (García, Hernández, Navarrete, Corichi y Sánchez, 2014), que cuando se mida el clima organizacional se debe asegurar que el instrumento que se utilice sea el que realmente mida las condiciones de la organización, partiendo de la puntuación obtenida en la validez y confiabilidad. Basados en lo

anterior, la Escala Multidimensional de Clima Organizacional, EMCO, de Gómez y Vicario (2008) parece ser un instrumento adecuado para evaluar el clima organizacional por las siguientes razones:

- Considera un enfoque integral (sistema individual, sistema interpersonal y sistema organizacional)
- Se ha aplicado en población mexicana
- Se han reportado niveles de confiabilidad (Alpha de Cronbach), superiores a 0.7
- Se ha probado su validez de constructo mediante análisis factorial exploratorio y análisis de ecuaciones estructurales en una muestra del sector salud.
- Se ha aplicado en diversos tipos de instituciones (salud, universidades y telecomunicaciones)
- La brevedad en el instrumento (29 ítems).

Es importante resaltar que en la elaboración de la EMCO no se consideró como un factor constituyente del clima organizacional a las condiciones del lugar de trabajo, a pesar de que diversos autores han señalado que la percepción que de ellas tengan los trabajadores influirá en su desempeño. Las condiciones físicas del lugar de trabajo que se han mencionado son los espacios reducidos, mobiliario incómodo, incorrecta ventilación, ruido, temperatura, toxicidad de los elementos que se manejan y peligro ambiental, entre otros (De los Ríos, Ocampo, Landeros, Ávila, y Tristán, 2007; Thomaé, Ayala, y Sphan, 2006; Bakker, Demerouti y Schaufeli, 2002; Warnke y Scapolo, 2005; Castillo, Lengua, Isaza, y Pérez, 2011; Brunet, 1999). Así, por ejemplo, en el estudio que realizaron Barrón, Soler y Bongiovanni, (2005) en pequeñas y medianas empresas del sector industrial y de servicios, se identificó una correlación negativa significativa, entre el ambiente físico y el estrés presentado por los empleados.

Dado que la validez y confiabilidad de la EMCO fue desarrollada con una muestra de profesionales de la salud, el objetivo del presente estudio es determinar la validez y confiabilidad de una adaptación del instrumento, agregando el factor “Condiciones del lugar de trabajo”, en empresas

de diferentes ramas de actividad económica, en la Zona Metropolitana del Valle de México, determinando así, la pertinencia de su aplicación general.

Método y Materiales

Tipo y diseño de la Investigación. Se realizó una investigación descriptiva, transversal, no experimental. Es conveniente resaltar que este estudio forma parte de la investigación que tiene como objetivo analizar el clima organizacional y el desgaste profesional en empresas de diferentes ramas de actividad económica.

Muestra. Para determinar la validez de la adaptación a la EMCO se consideró una muestra dirigida de 201 sujetos proveniente de 9 empresas de diferentes ramas de actividad económica. El 52.7% de las 201 personas eran hombres; las edades estaban comprendidas entre 22 y 69 años; el 65.7% tenían hijos; el 68.2% tenían dependientes económicos; el 51.0% tenían pareja estable. Algunas características adicionales se muestran en la Tabla 1. Para el análisis de datos, se utilizó el software SPSS 15.0 para Windows.

*Variable: Clima organizacional***.** Es el conjunto de percepciones subjetivas y socialmente compartidas que tienen los trabajadores de las características de la organización y el ambiente de trabajo, destacando la percepción de atributos en tres niveles: individual (atributos individuales), interpersonal (atributos de la relación trabajador entorno laboral) y organizacional (atributos de la organización, el trabajo y el ambiente). Estas percepciones influyen en el comportamiento y el desempeño del trabajador en la organización (Gómez y Vicario, 2008).

Tabla 1: Características de la muestra.

No.	*Rama de actividad económica. Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México*	*% de contribución a la muestra*	*Género (%)**		*Edad, años (%)**					*Escolaridad (%)**				
			Hombres (%)	*Mujeres (%)*	*Menos de 30 (%)*	*Entre 30 y 39 (%)*	*Entre 40 y 49 (%)*	*Entre 50 y 59 (%)*	*60 o más (%)*	*Primaria (%)*	*Secundaria (%)*	*Media Superior (%)*	*Superior (%)*	*Posgrado (%)*
1	*Otras Instituciones de intermediación crediticia y financiamiento bursátil*	10.1	70.0	30.0	40.0	40.0	20.0					85.0	15.0	
2	*Servicios de investigación, protección y seguridad*	7.5	53.3	46.7	26.7	40.0	13.3	13.3	6.7			60.0	40.0	
3	*Elaboración de refrescos, hielo, y otras bebidas no alcohólicas y purificación y embotellado de agua*	13.6	70.4	29.6	18.5	44.5	33.3		3.7			48.1	48.1	3.8

4	*Servicios de administración de negocios*	9.1	27.8	72.2	55.6	22.2	11.1	11.1			11.0	27.8	55.6	5.6
5	*Administración pública en general*	10.6	38.1	61.9	33.4	33.3	19.0	9.5	4.8				42.9	57.1
6	*Comercio al por menor de ropa, bisutería y accesorios de vestir.*	6.4	93.3	6.7	69.2	30.8					6.6	66.7	26.7	
7	*Banca múltiple*	12.5	44.0	56.0	56.0	40.0	4.0					32.0	68.0	
8	*Fabricación de instrumentos de medición, control, navegación y equipo médico electrónico*	15.1	53.3	46.7	41.4	20.7	20.7	13.8	3.4	6.7	13.3	60.0	16.7	3.3
9	*Escuelas de educación superior*	15.1	36.7	63.3		46.7	30.0	23.3				3.3	46.7	50.0

Fuente: Elaboración propia con información de la encuesta.
**Porcentajes respecto a cada muestra.*

Instrumento de Medición. Se utilizó la versión corta de la Escala Multidimensional de Clima Organizacional (EMCO), de Gómez y Vicario (2008). Las características de la EMCO son las siguientes: fue construida para población mexicana utilizando la técnica de redes semánticas naturales (Tabla 2); consta de 8 factores y 29 ítems que se contestan utilizando una escala de respuesta de tipo Likert, con cinco opciones: 1 = nunca, 2 = casi nunca, 3 = a veces, 4 = casi siempre, 5= siempre. Patlán & Flores (2013) analizaron los niveles de confiabilidad y la validez de constructo utilizando una muestra de trabajadores de una institución de salud, obteniendo adecuados niveles de confiabilidad y confirmando

Tabla 2: Factores, definición e ítems de la EMCO.

Nivel	*Factor*	*Definición*	*Ítem*	*Indicadores*
Sistema Individual	Satisfacción de los trabajadores	Grado en que los trabajadores perciben que son reconocidos por su trabajo y si éstos se sienten satisfechos con el logro de las metas y objetivos en el trabajo, como resultado de un ambiente agradable y de satisfacción por el trabajo.	1	Los trabajadores se sienten satisfechos con sus actividades.
			2	Los trabajadores se sienten realizados en su trabajo.
			3	Dentro de la organización los trabajadores disfrutan realizar sus actividades.
			4	Los trabajadores realizan con desagrado sus actividades.
	Autonomía en el trabajo	Grado en que los trabajadores perciben sentirse independientes en su trabajo y tienen la libertad de elegir y decidir la forma más conveniente de realizar sus actividades en el trabajo.	5	Los trabajadores gozan de libertad para elegir cómo hacer sus actividades.
			6	Cada trabajador es libre respecto a la forma de solucionar los problemas relacionados con sus actividades
			7	A cada trabajador se le brinda la oportunidad de proponer la forma en que desea realizar sus actividades.
Sistema Interpersonal	Relaciones sociales	Grado en que los trabajadores perciben el trabajo con sus compañeros bajo una atmósfera de amistad y camaradería y en el cual existe una buena comunicación para realizar el trabajo en equipo.	8	Los trabajadores se llevan bien entre ellos.
			9	En la organización hay compañerismo entre los trabajadores.
			10	Existe confianza entre los compañeros para platicar cualquier tipo de problema.
	Unión y apoyo entre los compañeros de trabajo	Grado de comunicación, compromiso e integración que existe entre los miembros de la organización. Así como la percepción que tienen los trabajadores de recibir apoyo y ayuda de sus compañeros, favoreciendo el sentimiento de trabajo en equipo.	11	Cuando se incorpora un nuevo empleado, los trabajadores de inmediato lo integran al grupo.
			12	Los trabajadores dentro de la organización se sienten parte de un mismo equipo.
			13	En mi trabajo se unen esfuerzos cuando surgen problemas laborales

			14	En la organización, la unión entre compañeros propicia un ambiente agradable.
Sistema Organizacional	Consideración de directivos	Grado en que los trabajadores perciben que su superior otorga apoyo a los trabajadores, se dirige y comunica con respeto y amabilidad con sus subordinados y les brinda el trato más humano posible.	15	El director trata a su personal de la manera más humana posible.
			16	El trato de los superiores hacia sus trabajadores es con respeto.
			17	Los directivos dan apoyo a su personal en la realización de sus actividades.
			18	El jefe trata con indiferencia a su personal.
			19	Dentro de la organización, el jefe trata a los empleados de manera deshumanizada.
	Beneficios y recompensas	Grado en que los trabajadores perciben que la organización busca retribuir el trabajo por medio de estímulos y recompensas tales como incremento de salarios, vacaciones, incentivos, bonos y demás premios que hacen hacer sentir satisfecho al trabajador, así como obtener reconocimiento por la calidad de su trabajo realizado.	20	La organización emplea incentivos para que los trabajadores realicen mejor sus actividades.
			21	Todos los trabajadores dentro de la organización tienen posibilidades de ser beneficiados por su trabajo.
			22	La organización otorga estímulos a los trabajadores para mejorar su desempeño.
			23	Existen distintas formas de recompensar a los trabajadores.
	Motivación y esfuerzo	Grado en que los trabajadores son alentados por la organización y las condiciones que hacen que los trabajadores trabajen intensamente. Estos aspectos se reflejan en que el trabajador se siente responsable de realizar su trabajo, se siente comprometido con su trabajo y se preocupe por la calidad de sus actividades, por lo cual busca esforzarse dentro de su trabajo.	24	Cada trabajador realiza sus actividades con entusiasmo.
			25	Los trabajadores muestran agrado en realizar sus tareas.
			26	Los trabajadores brindan su mejor esfuerzo en la realización de su trabajo.
	Liderazgo de directivos	Grado en el que los trabajadores perciben un manejo inteligente, responsable y alentador por parte de sus superiores, en cómo la capacidad de toma de decisiones y el don de mando influye en el desarrollo de las actividades de los trabajadores.	27	El jefe mantiene una actitud abierta para recibir propuestas relacionadas al trabajo.
			28	En la organización todos los empleados reciben apoyo del jefe en la realización de las tareas.
			29	Al jefe se le dificulta guiar a su personal para que estos cumplan con los objetivos de la organización.

Fuente: Patlán y Flores (2013).

la estructura de ocho factores de la escala en tres niveles (sistema individual, interpersonal y organizacional).

Al instrumento antes descrito se le agregó el factor "Condiciones del lugar de trabajo" (seguridad, higiene, estética y ergonomía); cabe señalar que el factor antes mencionado es uno de los aspectos que forman parte de la Encuesta de Satisfacción Laboral, instrumento diseñado y validado por Álvarez (2005). La definición e ítems se indican en la Tabla 3.

Tabla 3: Definición e ítems del factor "Condiciones del lugar de trabajo" que se agregó a la EMCO.

Factor	*Definición*	*Ítem*	*Indicadores*
Condiciones del lugar de trabajo	Grado en que se percibe la existencia de los materiales y medios necesarios para realizar el trabajo, la higiene y orden, las condiciones ergonómicas, seguras, estéticas, higiénicas (Álvarez, 2005).	30	El ambiente de trabajo le ofrece seguridad
		31	Las condiciones higiénicas de su ambiente le son favorables
		32	Existe orden, cuidado y el ambiente le resulta estéticamente agradable.
		33	Los equipos, muebles y espacio permiten realizar el trabajo cómodamente

Fuente: Álvarez (2005).

Análisis estadísticos realizados. A continuación se indican los análisis estadísticos realizados para determinar la validez factorial y la confiabilidad de la EMCO:

• Análisis de discriminación de reactivos. Se efectuó el análisis de discriminación de reactivos, mediante la estimación del estadístico t-student considerando dos grupos: puntaje altos (cuartil 75) y puntajes bajos (cuartil 25).

• Validez factorial exploratorio de la escala. Se efectuó la validez factorial de la escala mediante el análisis de componentes principales y la rotación varimax, considerando los factores de cada uno de los niveles de la EMCO.

• Confiabilidad de la escala. La confiabilidad de la escala se determinó con la estimación del Alpha de Cronbach.

Resultados

Análisis de discriminación de reactivos. El propósito de este análisis es identificar los reactivos que son capaces de discriminar entre grupos extremos (Demestre, 2013; Lewis, 2003). Para realizar lo anterior, se dividió la distribución de los puntajes totales en cuartiles, comparando los valores extremos de los reactivos, mediante la prueba t (nivel de confianza = 0.05). Los resultados al aplicar la prueba t se indican en la Tabla 4; como se puede observar, todos los reactivos mostraron su eficacia respecto a su poder discriminatorio entre puntajes altos y bajos.

Tabla 4: Análisis de discriminación de los reactivos de la adaptación de la EMCO.

	Puntaje alto			*Puntaje bajo*				
Reactivo	*n*	*media*	*desviación estándar*	*n*	*media*	*desviación estándar*	*t*	*p*
1	50	4.16	0.7384	50	3.32	0.8676	5.2136	1.0305E-06
2	50	4.28	0.7296	50	2.98	0.9366	7.7431	8.9262E-12
3	50	4.24	0.7440	50	3.18	0.7475	7.1071	1.9290E-10
4	50	2	0.9476	50	2.88	0.6273	-5.4756	3.3642E-07
5	50	3.36	0.9681	50	2.22	0.8873	9.3692	2.8323E-15
6	50	4.00	0.9035	50	2.22	0.8640	10.0681	8.6141E-17
7	50	4.06	0.8430	50	2.42	0.9278	9.2508	5.1163E-15
8	50	4.28	0.7296	50	3.44	1.0134	4.7568	7.7724E-06
9	50	4.42	0.6091	50	3.2	0.9689	7.5378	2.4239E-11
10	50	4.10	0.8864	50	3.1	0.9742	5.3688	5.3276E-07
11	50	4.44	0.7045	50	3.44	0.8609	6.3563	6.5563E-09
12	50	4.32	0.6528	50	3.02	0.9581	7.9289	3.5954E-12
13	50	4.30	0.7354	50	3.00	0.9689	7.5571	2.2065E-11
14	50	4.52	0.5436	50	3.22	1.1119	7.4271	4.1416E-11
15	50	4.40	0.6999	50	3.00	1.0880	7.6525	1.3879E-11

16	50	4.62	0.5675	50	3.30	0.9091	8.7092	7.6087E-14
17	50	4.40	0.6389	50	2.80	0.7284	11.6768	2.9285E-20
18	50	1.84	1.2014	50	2.86	1.0882	-4.4497	2.2759E-05
19	50	1.38	0.9666	50	2.36	0.8514	-5.3798	5.0800E-07
20	50	3.68	1.1683	50	2.04	1.1058	7.2089	1.1849E-10
21	50	4.2	0.8806	50	1.88	0.9398	12.7374	1.6672E-22
22	50	3.92	1.0069	50	1.84	0.9971	10.3788	1.8253E-17
23	50	3.86	1.0104	50	1.96	1.1058	8.9693	2.0846E-14
24	50	4.12	0.6590	50	2.86	0.7827	8.7075	7.6734E-14
25	50	4.20	0.6061	50	2.92	0.7239	9.5863	9.5709E-16
26	50	4.46	0.5035	50	3.34	0.9172	7.5693	2.0798E-11
27	50	4.46	0.6455	50	2.98	0.9145	9.3489	3.1351E-15
28	50	4.48	0.6465	50	2.66	0.6581	13.9504	5.1675E-15
29	50	2.14	1.3250	50	2.94	0.9348	-3.4886	7.2896E-04
30	50	4.52	0.6773	50	3.04	0.9249	9.1286	9.4210E-15
31	50	4.56	0.6749	50	2.98	1.1156	8.5688	1.5288E-13
32	50	4.46	0.6764	50	3.00	0.9897	8.6117	1.2354E-13
33	50	4.40	0.6701	50	2.98	1.1865	7.3688	5.4889E-11

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos analizados de la encuesta.

El análisis de la estructura factorial del EMCO se realizó mediante el Análisis Factorial Exploratorio, AFE. El AFE tuvo sus orígenes a comienzos del siglo XX, y es conocido como una técnica estadística de interdependencia (es decir, es un conjunto de variables en las cuales no existe una variable respuesta ni variables independientes, como en la mayoría de modelos de regresión, sino que todas las variables son analizadas en conjunto), que se caracteriza por su versatilidad (Méndez & Rondón, 2012). Dentro de la técnica del AFE, (Garmendia, 2007) uno de los métodos de extracción de factores es el de Análisis de Componentes Principales (ACP); el ACP trata de hallar estos componentes o factores, para que sucesivamente expliquen la mayor parte de la varianza total. En el ACP, el primer factor o componente sería aquel que explica una mayor parte de la varianza total, el segundo factor sería aquel que explica la mayor parte de la varianza restante, es decir, de la que no explicaba el primero y así sucesivamente. Para la realización del AFE se tomará como referencia el procedimiento planteado por (Méndez y Rondón, 2012):

Verificación de supuestos. Antes de realizar un AFE, se debe hacer una evaluación del supuesto de correlación entre las variables, con el fin de establecer si se justifica o no su aplicación. Por lo anterior, se aplicó la prueba de esfericidad de Bartlett y el índice de Káiser, Meyer y Elkin, KMO. En la prueba de KMO se obtuvo un valor de 0.869 implicando una adecuación correcta de los datos a un modelo de análisis factorial (Pérez,

2001). Por otra parte, el valor p-valor del contraste de Bartlett señala que no es significativa la hipótesis nula de variables incorrelacionadas (Chi-cuadrado aproximado= 4112.121; gl=528; Sig.= 0.000), por lo tanto, tiene sentido aplicar el análisis factorial (Garmendia, 2007).

Derivación de los factores y evaluación del ajuste global. Se determinó aplicar el análisis de componentes principales (ACP) para extraer los nuevos factores y, así, realizar una contrastación con la estructura factorial reportada por Patlán & Flores (2013). Para la determinación del número de factores que se debían considerar en el análisis se tomó el criterio del valor propio (seleccionar sólo aquellos factores que tengan valores propios mayores a 1, de acuerdo con Méndez y Rondón (2012). La Tabla 5 muestra la varianza total explicada de los componentes principales. Se observa que las seis primeras componentes resumen el 65.379% de la variabilidad total. Como referencia, en el estudio de validación de la EMCO realizado por Patlán y Flores (2013) se reportaron ocho componentes correspondientes al 66.68% de la varianza total.

Interpretación de los factores. Para lograr una adecuada interpretación de los resultados se estimó la matriz de factores, rotándolos ortogonalmente (rotación varimax), para maximizar las ponderaciones a nivel del factor. En la Tabla 6 se muestra la distribución de ítems por factor (se siguió el criterio de asignar un ítem al factor en el que se presentara una carga factorial mayor de 0.40 (valor absoluto). Se indica la correlación existente entre cada una de las variables y su correspondiente factor.

Tabla 5: Varianza total explicada de los componentes principales (Método de extracción: análisis de componentes principales; método de rotación: Varimax).

Componente	*Autovalores iniciales*			*Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción*			*Sumas de las saturaciones al cuadrado de la rotación*		
	Total	*% de la varianza*	*% acumulado*	*Total*	*% de la varianza*	*% acumulado*	*Total*	*% de la varianza*	*% acumulado*
1	9.651	29.246	29.246	9.651	29.246	29.246	5.108	15.479	15.479
2	4.566	13.828	43.084	4.566	13.838	43.084	3.770	11.425	26.904
3	2.576	7.805	50.889	2.576	7.805	50.889	3.587	10.871	37.775
4	1.892	5.732	56.621	1.892	5.732	56.621	3.320	10.062	47.837
5	1.559	4.725	61.346	1.559	4.725	61.346	2.898	8.781	56.617
6	1.331	4.034	65.399	1.331	4.034	65.379	2.891	8.762	65.379
7	0.953	2.888	68.267						
8	0.916	2.776	71.043						
9	0.864	2.619	73.662						
10	0.753	2.280	75.943						
11	0.708	2.146	78.089						

12	0.637	1.931	80.020						
13	0.591	1.790	81.809						
14	0.545	1.652	83.461						
15	0.523	1.586	85.047						
16	0.463	1.403	86.451						
17	0.449	1.360	87.810						
18	0.429	1.301	89.111						
19	0.382	1.157	90.268						
20	0.363	1.100	91.368						
21	0.314	0.951	92.319						
22	0.303	0.919	93.237						
23	0.283	0.857	94.094						
24	0.268	0.811	94.906						
25	0.256	0.776	95.682						
26	0.242	0.732	96.414						
27	0.216	0.656	97.070						
28	0.204	0.620	97.689						
29	0.194	0.587	98.276						
30	0.182	0.552	98.827						
31	0.157	0.476	99.302						
32	0.143	0.434	99.736						
33	0.087	0.264	100.000						

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Considerando la información proporcionada por las Tablas 5 y 6, la Tabla 7 muestra el resumen de los hallazgos, indicando, además la consistencia interna, α, (alfa de Cronbach) de cada factor. Tomando en cuenta que la eliminación de los ítems señalados en la Tabla 7 no contribuía a un incremento significativo en el valor de α, el análisis de discriminación realizado y la definición operacional de los factores, se determinó eliminar sólo al ítem 30 dado que al formar parte del factor "Condiciones del lugar de trabajo", se refiere a la percepción de seguridad física, no a la seguridad emocional que puede proporcionar un ambiente donde existan buenas relaciones sociales, unión y apoyo entre los compañeros de trabajo, factor donde presentó mayor carga factorial. Así, el instrumento definitivo para evaluar el clima organizacional estará constituido por 6 factores y 32 ítems, como se indica en la Tabla 8. Las principales observaciones son:

Tabla 6: Matriz de Componentes Principales (Método de extracción: análisis de componentes principales; método de rotación: Varimax). Selección de cargas factoriales mayores a |0.40|.

No. ítem	*Elemento*	*Componente*					
		1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
9	*En la organización hay compañerismo entre los trabajadores*	0.840					
12	*Los trabajadores dentro de la organización se sienten parte de un mismo*	0.817					
14	*En la organización la unión entre compañeros propicia un ambiente*	0.808					
10	*Existe confianza entre los compañeros para platicar cualquier tipo de*	0.802					
11	*Cuando se incorpora un nuevo empleado, los trabajadores de inmediato*	0.736					
13	*En mi trabajo se unen esfuerzos cuando surgen problemas laborales*	0.727					
8	*Los trabajadores se llevan bien entre ellos*	0.689					
30	*El ambiente de trabajo le ofrece seguridad*	0.437					
2	*Los trabajadores se siente realizados en su trabajo*		0.739				
3	*Dentro de la organización los trabajadores disfrutan realizar sus*		0.731				

1	*Los trabajadores se sienten satisfechos con sus actividades*		0.721				
26	*Los trabajadores brindan su mejor esfuerzo a los trabajadores en la*		0.663				
25	*Los trabajadores muestran agrado en realizar sus tareas*		0.652				
24	*Cada trabajador realiza sus actividades con entusiasmo*		0.619				
4	*Los trabajadores realizan con desagrado sus actividades*		0.518				
22	*La organización otorga estímulos a los trabajadores para mejorara su*			0.878			
23	*Existen distintas formas de compensar a los trabajadores*			0.859			
20	*La organización emplea incentivos para que los trabajadores realicen*			0.822			
21	*Todos los trabajadores dentro de la organización tienen posibilidades de*			0.740			
18	*El jefe trata con indiferencia a su personal*				0.799		
19	*Dentro de la organización, el jefe trata a sus empleados de manera*				0.799		
29	*Al jefe se le dificulta guiar a su personal para que estos cumplan con los*				0.581		
17	*Los directivos dan apoyo a su personal en la realización de sus*				0.552		
16	*El trato de los superiores hacia sus trabajadores es con respeto*				0.524		
27	*El jefe mantiene una actitud abierta para recibir propuestas relacionadas*				0.495		0.421
28	*En la organización todos los empelados reciben apoyo del jefe en la*				0.495		
15	*El director trata a su personal de la manera más humana posible*				0.469		
31	*Las condiciones higiénicas de su ambiente le son favorables*					0.880	
32	*Existe orden, cuidado y el ambiente le resulta estéticamente agradable*					0.868	
33	*Los equipos, muebles y espacio permiten realizar el trabajo cómodamente*					0.807	
5	*Los trabajadores gozan de libertad para elegir cómo hacer sus*						0.811
7	*A cada trabajador se le brinda la oportunidad de proponer la forma en*						0.791
6	*Cada trabajador es libre respecto a la forma de solucionar los problemas*						0.729

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

1. En el instrumento original, las "relaciones sociales" y la "unión y apoyo entre los compañeros de trabajo" correspondían a los dos factores que constituían el nivel interpersonal del clima organizacional; ahora conforman sólo un factor;

Tabla 7: Distribución de los ítems por factor, indicando el valor correspondiente de α.

Factor	*Ítems*	*Descripción del Factor*	*Alfa de Cronbach (α)*	*¿Se incrementa α si se elimina un elemento?*	*Cambios en el α global al eliminar los ítems*
1	9,12,14,10, 11,13,8,30	Relaciones sociales/ Unión y apoyo entre los compañeros de trabajo	0.894	Si, a 0.907 si se elimina el ítem 30, " el ambiente de trabajo le ofrece seguridad"	De 0.917 a 0.914
2	2, 3, 1, 26, 25, 24, 4	Satisfacción de los trabajadores y Motivación y esfuerzo	0.857	Sí, a 0.864, si se elimina el ítem 4, "los trabajadores realizan con desagrado sus actividades"	De 0.917 a 0.916
3	22,23,20, 21	Beneficios y recompensas	0.907	No	
4	18, 19, 29, 17, 16, 28, 27 15	Consideración de directivos y Liderazgo de directivos	0.835	Si, a 0.840, si se elimina el ítem 29, " al jefe se le dificulta guiar a su personal para que estos cumplan con los objetivos de su organización"	De 0.917 a 0.918

5	31, 32, 33	Condiciones del lugar de trabajo	0.901	Sí, a 0.909, si se elimina el ítem 33, "los equipos, muebles y espacio permiten realizar el trabajo cómodamente".	De 0.917 a 0.916
6	5,7,6	Autonomía en el trabajo	0.861	No	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos analizados de la encuesta.

2. Se tiene una situación similar con la "consideración de directivos" y "liderazgo de directivos", que ahora constituyen un solo factor, dentro del nivel organizacional.

3. El factor "motivación y esfuerzo", que originalmente se encontraba en el nivel organizacional ahora quedó ubicado en el nivel individual, unido a la "satisfacción de los trabajadores".

En las dos primeras observaciones existe congruencia entre la agrupación que señalan los resultados, obteniéndose una reducción en la cantidad de factores que constituyen el clima. Un aspecto que requiere un análisis particular es el correspondiente al factor "Motivación y esfuerzo" que originalmente formaba parte del sistema organizacional, definiéndose como el *grado en que los trabajadores son alentados por la organización y las condiciones que hacen que los trabajadores trabajen intensamente. Estos aspectos se reflejan en que el trabajador se siente responsable de realizar su trabajo, se siente comprometido con su trabajo y se preocupe por la calidad de sus actividades, por lo cual busca esforzarse dentro de su trabajo,* y que ahora forma parte del sistema individual.

Dada la aparente incongruencia entre el nivel del planteamiento original y el nivel del resultado obtenido mediante el análisis factorial, es conveniente hacer referencia a la Teoría de la Autodeterminación (TAD) de Ryan y Deci, (2000), la cual distingue entre dos tipos de motivaciones: la extrínseca y la intrínseca. El término *motivación extrínseca* se refiere al desempeño de una actividad a fin de obtener algún resultado separable y, por lo tanto, contrasta con el de *motivación intrínseca* que se refiere al hacer una actividad por la satisfacción inherente que ocasiona la actividad por sí misma. Aunque la motivación intrínseca es un tipo importante de motivación, no es el único tipo de la motivación autodeterminada (Deci y Ryan, 1985, como se cita en Ryan y Deci, 2000). De hecho,

mucho de lo que las personas hacen no es, hablando estrictamente, intrínsecamente motivado, especialmente después de la primera infancia cuando la libertad para estar motivado intrínsecamente es incrementalmente reducida por las presiones sociales para hacer actividades que no son interesantes y para asumir una diversidad de nuevas responsabilidades (Ryan y La Guardia, en prensa, como se cita en Ryan y Deci, 2000).

Las conductas extrínsecamente motivadas que son menos autónomas son referidas como *reguladas externamente*. Tales conductas son ejecutadas para satisfacer una demanda externa o una recompensa contingente. Los individuos experimentan típicamente la conducta regulada externamente como controlada o alienada, y sus acciones tienen un locus de causalidad percibido externo (deCharms, 1968, como se cita en Ryan y Deci, 2000). La regulación externa es el tipo de motivación en que se centran los teóricos del condicionamiento operante, como (Skinner, por ejemplo), y esta es la regulación externa que ha sido típicamente contrastada con la motivación intrínseca en los primeros estudios de laboratorio y de campo.

Un segundo tipo de motivación extrínseca (Williams, Grow, Freedman, Ryan, y Deci, 1996 como se cita en Ryan y Deci, 2000) implica introducir dentro de uno mismo la regulación pero no el aceptarla como algo de uno mismo. Debido a que las conductas extrínsecamente motivadas no son prototípicamente interesantes, la razón primaria por la que las personas inicialmente ejecutan tales acciones es debido a que las conductas son promovidas, modeladas, o son valiosas para otras personas significativas por quienes ellas se sienten (o desean sentirse) apegados o relacionados. Esto sugiere que la necesidad de relacionarse, de sentirse perteneciendo y conectado con otros, es centralmente importante para la internalización. Los autores proponen que la internalización tiende más a hacerse evidente cuando hay apoyos ambientales para el sentirse relacionado. La internalización relativa de las actividades motivadas extrínsecamente también es una función de la competencia percibida. Las personas tienden más a adoptar actividades que valoran grupos relevantes cuando ellos se sienten eficaces con respecto a esas actividades. Finalmente, la experiencia de autonomía facilita la internalización y, en particular, es un elemento crítico para que una regulación sea integrada. Para una regulación integrada, las personas tienen que abrazar su

significado y sintetizar ese significado con respecto a sus otras metas y valores. En este sentido, el apoyo a la autonomía les permite a los individuos transformar activamente los valores dentro de ellos mismos.

En resumen, Ryan y Deci señalan que, aunque la motivación es tratada frecuentemente como un constructo singular, la reflexión superficial sugiere que las personas son movidas a actuar por tipos de factores muy diferentes: las personas pueden estar motivadas debido a que ellas valoran una actividad o debido a que hay una fuerte coerción externa; pueden estar urgidas a entrar en acción por un interés permanente o por un soborno; pueden comportarse a partir de un sentido de compromiso personal con la excelencia o por miedo al estar siendo vigiladas. En estos casos familiares se contrasta entre el tener una motivación interna versus el estar presionados externamente.

En definitiva, la motivación que experimenten los trabajadores es un aspecto mucho más complejo que el planteado en la definición operacional del factor en el instrumento (EMCO) original donde se considera que la motivación de los trabajadores sólo es de origen extrínseco asumiendo que el entusiasmo, el agrado y el esfuerzo con que los empleados realizan su trabajo es consecuencia del grado en que los trabajadores son alentados y de las condiciones que son proporcionadas por la organización. Ante los resultados obtenidos en el análisis factorial y en congruencia con la propuesta de Ryan y Deci, se consideró pertinente la siguiente definición operacional del factor Satisfacción, Motivación y Esfuerzo:

Grado en que los trabajadores realizan con entusiasmo y agrado sus actividades, esforzándose en la realización de su trabajo, como consecuencia del apoyo y condiciones organizacionales, por una parte y, por otra, por la satisfacción inherente que ocasiona la actividad por sí misma.

Así, el instrumento definitivo para evaluar el clima organizacional estará constituido por 6 factores y 32 ítems, como se indica en la Tabla 8, presentando un α global de 0.914. La

Figura 1muestra la estructura factorial de la adaptación del EMCO, considerando los niveles correspondientes.

Conclusiones

Después de realizar el análisis factorial exploratorio se obtuvo una versión corta de la Escala Multidimensional de Clima Organizacional, que consta de 6 factores y 32 reactivos y que conserva su nivel de análisis individual, interpersonal y organizacional. A pesar de que el instrumento original fue validado considerando sólo una muestra de trabajadores del sector salud, los resultados indican que la versión adaptada de EMCO es una escala con validez de constructo y con adecuados niveles de confiabilidad, al considerar muestras de empresas de diferentes ramas de actividad económica. Se sugiere continuar la validación del instrumento, considerando empresas de diferentes actividades económicas a las consideradas en el presente estudio y, de ser posible, muestras probabilísticas.

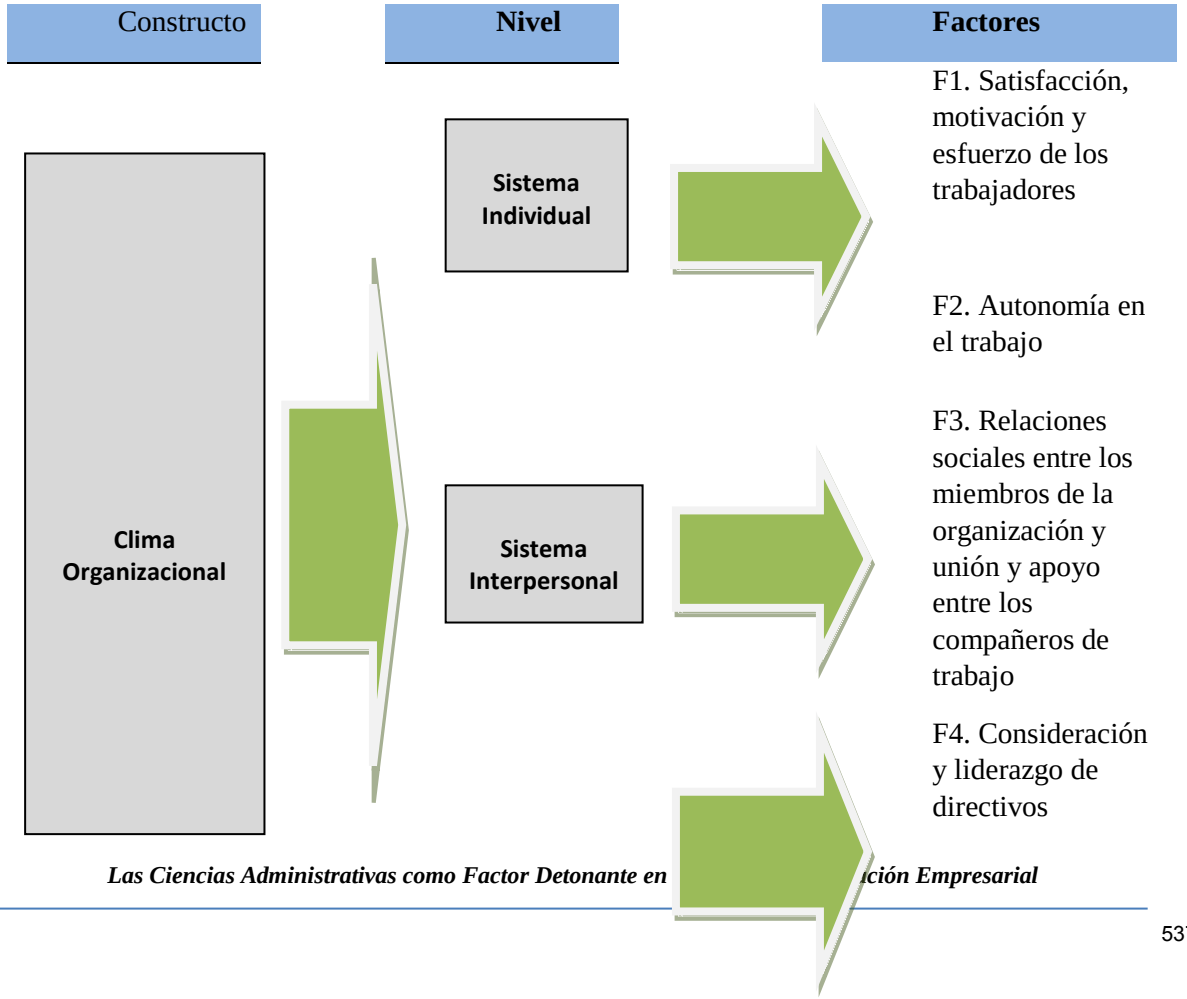
Tabla 8: Adaptación de la Escala Multidimensional de Clima Organizacional.

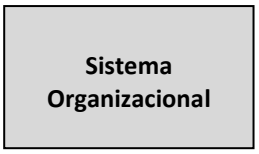
Dimensión	*Definición*	*Ítem*	*Indicadores*
Relaciones sociales, unión y apoyo entre los compañeros de trabajo	Grado en que los trabajadores perciben el trabajo con sus compañeros bajo una atmósfera de amistad y camaradería y en el cual existe una buena comunicación para realizar el trabajo en equipo; compromiso e integración que existe entre los miembros de la organización, así como la percepción que tienen los trabajadores de recibir apoyo y ayuda de sus compañeros, favoreciendo el sentimiento de trabajo en equipo.	8	Los trabajadores se llevan bien entre ellos.
		9	En la organización hay compañerismo entre los trabajadores.
		10	Existe confianza entre los compañeros para platicar cualquier tipo de problema.
		11	Cuando se incorpora un nuevo empleado, los trabajadores de inmediato lo integran al grupo.
		12	Los trabajadores dentro de la organización se sienten parte de un mismo equipo.
		13	En mi trabajo se unen esfuerzos cuando surgen problemas laborales
		14	En la organización, la unión entre compañeros propicia un ambiente agradable.
Satisfacción/ motivación y esfuerzo de los trabajadores	Grado en que los trabajadores realizan con entusiasmo y agrado sus actividades, esforzándose en la realización de su trabajo, como consecuencia del apoyo y condiciones organizacionales, por una parte y, por otra, por la satisfacción inherente que ocasiona la actividad por sí misma.	1	Los trabajadores se sienten satisfechos con sus actividades.
		2	Los trabajadores se sienten realizados en su trabajo.
		3	Dentro de la organización los trabajadores disfrutan realizar sus actividades.
		4	Los trabajadores realizan con desagrado sus actividades.
		24	Cada trabajador realiza sus actividades con entusiasmo.
		25	Los trabajadores muestran agrado en realizar sus tareas.
		26	Los trabajadores brindan su mejor esfuerzo en la realización de su trabajo.
Beneficios y recompensas	Grado en que los trabajadores perciben que la organización busca retribuir el trabajo por medio de estímulos y recompensas tales como incremento de salarios, vacaciones, incentivos, bonos y demás premios que hacen hacer sentir satisfecho al trabajador, así como obtener	20	La organización emplea incentivos para que los trabajadores realicen mejor sus actividades.
		21	Todos los trabajadores dentro de la organización tienen posibilidades de ser beneficiados por su trabajo.
		22	La organización otorga estímulos a los trabajadores para mejorar su desempeño.
		23	Existen distintas formas de recompensar a los trabajadores.

	reconocimiento por la calidad de su trabajo realizado.		
Consideración y liderazgo de directivos	Grado en que los trabajadores perciben que su superior otorga apoyo a los trabajadores, se dirige y comunica con respeto y amabilidad con sus subordinados y les brinda el trato más humano posible.	15	El director trata a su personal de la manera más humana posible.
		16	El trato de los superiores hacia sus trabajadores es con respeto.
		17	Los directivos dan apoyo a su personal en la realización de sus actividades.
		18	El jefe trata con indiferencia a su personal.
		19	Dentro de la organización, el jefe trata a los empleados de manera deshumanizada.
		27	El jefe mantiene una actitud abierta para recibir propuestas relacionadas al trabajo.
		28	En la organización todos los empleados reciben apoyo del jefe en la realización de las tareas.
		29	Al jefe se le dificulta guiar a su personal para que estos cumplan con los objetivos de la organización.
Condiciones en el lugar de trabajo	Grado en que se percibe la existencia de los materiales y medios necesarios para realizar el trabajo, la higiene y orden, las condiciones ergonómicas, seguras, estéticas, higiénicas	31	Las condiciones higiénicas de su ambiente le son favorables
		32	Existe orden, cuidado y el ambiente le resulta estéticamente agradable.
		33	Los equipos, muebles y espacio permiten realizar el trabajo cómodamente
Autonomía en el trabajo	Grado en que los trabajadores perciben sentirse independientes en su trabajo y tienen la libertad de elegir y decidir la forma más conveniente de realizar sus actividades en el trabajo.	5	Los trabajadores gozan de libertad para elegir cómo hacer sus actividades.
		6	Cada trabajador es libre respecto a la forma de solucionar los problemas relacionados con sus actividades
		7	A cada trabajador se le brinda la oportunidad de proponer la forma en que desea realizar sus actividades.

Fuente: Patlán y Flores (2013).

Figura 1: Estructura de la EMCO de Gómez y Vicario (adaptación)





F5. Beneficios y recompensas

F6. Condiciones del lugar de trabajo

Fuente: Patlán y Flores, 2013.

Referencias Bibliográficas

Álvarez, L. L. (2005). La Satisfacción Laboral: su medición y evaluación; una experiencia cubana. *Clima Laboral*, 04-2005. Recuperado el 12 de mayo de 2013, de http://www.gestiopolis.com/Canales4/rrhh/satislaboral.htm#mas-autor

Bakker, A., Demerouti, E., y Schaufeli, W. (2002). Validation of the Maslach Burnout Inventory-General Survey: An internet study. *Anxiety, Stree, and Coping* (15), 245-260.

Barrón, J., Soler, E., y Bongiovanni, C. (2005). *Influencia del clima organizacional en el estrés laboral de la Pymes de Río Cuarto*. Recuperado el 19 de Julio de 2008, de XIV Jornadas de Investigación y Trabajo Científico: http://www.eco.unrc.edu.ar cyt/pdfs/2005/barron,%20jorge

Brunet, L. (1999). *El Clima de trabajo en las organizaciones: definiciones, diagnóstico y consecuencias.* México: Trillas.

Castillo, L., Lengua, C., Isaza, C., y Pérez, H. P. (2011). Caracterización psicométrica de un instrumento de clima organizacional en el sector educativo universitario Colombiano. *International Journal of Psychological Research, 4*(1), 40-47.

Clissold, G. (2006). Psichological Climate: what is it and what does it look like? *Monash University. Business and Economics*. Recuperado el 14 de abril de 2015, de http://cmspublic. buseco.monash.edu.au/mgt/research/working-papers/2006/wp29-06.pdf

De los Ríos, C., Ocampo, M., Landeros, L., Ávila, R., y Tristán, A. (2007). Burnout en personal administrativo de una dependencia gubernamental: análisis de sus factores relacionados. *Investigación y ciencia. Universidad Autónoma de Aguascalientes. , 15* (37), 16-34.

Demestre, L. E. (2013). Construcción de un cuestionario tipo Likert. Recuperado el 20 de Junio de 2015, de http://metodoyanalisis.com/?page_id=333.

García, S. M. (Julio de 2009). Clima Organizacional y su Diagnóstico: una aproximación conceptual. *Cuadernos de Administración. Universidad del Valle*. Recuperado el 9 de Marzo de 2015, de: http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/10893/2192/1/Clima% 20Organizacional%20y%20su%20Diagnostico.pdf

García, V. M., Hernández, G. T., Navarrete, Z. D., Corichi, G. A., y Sánchez, M. G. (2014). Elementos de los modelos determinantes del clima organizacional. *European Scientific Journal, 10*(28).

Garmendia, M. L. (2007). Análisis factorial: una aplicación en el cuestionario de salud general de Goldberg, versión de 12 preguntas. (M. L. Garmendia, Ed.) *Rev Chil Salud Pública, 11*(2), 57-65.

Gómez, M., y Vicario, O. (2008). *Clima Organizacional: Conceptualización y propuesta de una escala.* Tesis de Licenciatura. UNAM. México.

Lewis, R. A. (2003). *Tests Psicológicos y Evaluación* (Undécima Edición ed.). México: Pearson Educación.

Méndez, M., & Rondón, S. M. (2012). Introducción al análisis factorial exploratorio. *Revista Colombiana de Psiquiatría, 41*(1), 197-205.

Oliver, A., Tomás, J., & Chayne, A. (2006). Safety Climate: its nature and predictive power. *Psichology in Spain, 10*(1), 28-36.

Patlán, P. J., y Flores, H. R. (2013). Desarrollo y validación de la Escala Multidimensional de Clima Organizacional (EMCO): Un Estudio Empírico con Profesionales de la Salud. *Ciencia & Trabajo*(48), 131-139.

Pérez de Maldonado, I., Maldonado, P., y Bustamante, U. (2006). Clima Organizacional y gerencia: inductores del cambio organizacional. *Investigación y Postgrado, 2*1(2), 231-248

Pérez, C. (2001). *Técnicas estadísticas con SPSS.* Madrid, España: Pearson, Prentice hall.

Ramos, M. D. (2012). *El Clima Organizacional, definición, teoría, dimensiones y modelos de Abordaje*. Monografía de Licenciatura.Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Colombia.

Ryan, R. M., & Deci, E. (2000). La Teoria de la Autodeterminación y la Facilitación de la Motivación Intrínseca, el Desarrollo Social y el Bienestar. *American Psychologist , 55* (1), 68-78.

Salgado, F. J., Remeseiro, C., y Iglesias, M. (1996). Clima Organizacional y satisfacción laboral en una PYME. *Psicothema, 8*(2), 329-335.

Thomaé, M., Ayala, E., y Sphan, M. (2006). Etiología y Prevención del Síndrome de Burnout en los Trabajadores de la Salud. *Revista de posgrado de la Vía Cátedra de Medicin.* Recuperado el 13 de mayo de 2008, de http;//med.unne.edu.ar/

Warnke, P., y Scapolo, F. (2005). *Manufacturing Visions Scenario Advancement Documentation*. Recuperado el 8 de Abril de 2008, de Institute for Prospective Technological Studies. European Commission.: http;//manufacturingvisions.or/ download/Scenario%20Report_final.pdf

El Costo de Producción de lo Vendido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta 2015

Gerardo Gabriel Villalón Calderón[1]
Erik Alfaro Calderón[2]
Iván Fernández Mandujano[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, larry_gg@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, erik.alfaro.calderon@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ivanfernandez_610@hotmail.com

El Costo de Producción de lo Vendido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta 2015

Resumen

De manera cotidiana, en las empresas industriales se presenta una serie de operaciones que deben ser adaptadas para cumplir correctamente con lo que dispone la Ley del Impuesto Sobre la Renta. Para el año de 2015, esta ley establece diversos requisitos que las empresas deben cumplir para poder deducir, de los ingresos, el costo de ventas de los productos que elaboran y que posteriormente enajenan. Dichos requisitos son el método de costeo absorbente, el cual asigna los gastos indirectos de fabricación fijos a los productos; las técnicas de valuación, ya sea por costos históricos o por costos predeterminados, en donde la primera se conoce lo que erogó "realmente" hasta que se ha terminado de elaborar el producto, y la segunda en donde los costos se calculan previamente o durante el proceso de elaboración teniéndose que aplicar ajustes sobre las diferencias resultantes de comparar el costo real contra la estimación previa; y también establece los rubros que debemos considerar de la producción para determinar el costo de lo vendido en el caso de empresas comerciales, y en el caso de una empresa industrial, el costo de producción de lo vendido.

Palabras Clave: Ley del Impuesto Sobre la Renta, Costo de producción de lo Vendido, Costeo Absorbente, Costos Históricos y Predeterminados.

Production Costs of the Sales in the Law of Income Tax 2015

Abstract

On a daily basis, industrial enterprises are given a series of actions which have to be adapted to properly fit what the Law on Income Tax establishes. For the year 2015, there are three requirements that companies must meet in order to be able to deduct, from their income, the cost of sales of the products that they make, and then disposed of them. These requirements are the absorption costing method, which allocates production overheads to the products; valuation techniques, either historical or predetermined, in the former it is known the real amount of what has been used to manufacture the goods, and in the latter, the manufacturing costs are calculated a priori or during the manufacturing process but having to adjust the differences between the estimated expense and the real production cost of the final product; and finally, it establishes the categories of the production that must be taken into consideration to determine the costs of the sold goods, in the

case of a commercial enterprise, or the production costs of the goods sold in the case of industrial enterprises.

Keywords: Law on Income Tax, Production cost of goods sold, Absorbent costs, Historic and Default costs.

Introducción.

Para el año de 2015, la Ley del Impuesto Sobre la Renta, establece diversos requisitos que las empresas deben cumplir para poder deducir, de los ingresos, el costo de ventas de los productos que elaboran y que posteriormente enajenan. Estos requisitos son el método de costeo absorbente, el cual asigna los gastos indirectos de fabricación fijos a los productos; las técnicas de valuación, ya sea por costos históricos o por costos predeterminados, en la primera se conoce lo que erogó "realmente" hasta que se ha terminado de elaborar el producto, y la segunda en donde los costos se calculan previamente o durante el proceso de elaboración teniéndose que aplicar ajustes sobre las diferencias resultantes de comparar el costo real contra la estimación previa; y también establece los rubros que debemos considerar de la producción para determinar el costo de lo vendido en el caso de empresas comerciales, y en el caso de una empresa industrial, el costo de producción de lo vendido.

Deducción del costo de lo vendido.

La ley del Impuesto Sobre la Renta en el artículo 25 frac. II, título II de las personas morales, capítulo II de las deducciones, establece como deducción el costo de lo vendido. (Camara de diputados LXIII Legislatura, H. Congreso de la Unión, México., 2013)

El conocimiento del costo de producción del artículo que la empresa ofrece es necesario para poder determinar el Costo de lo Vendido y poder cumplir lo que establece la ley del ISR en relación a la deducibilidad del mismo, así también es útil para determinar el precio y las políticas de venta, para la planeación administrativa, el control de la producción, para la elección de diversas alternativas y toma de decisiones, entre otras cosas, independientemente del tamaño de la empresa.

Costo de ventas.

El costo de ventas es de acuerdo con la NIF C-4: "la aplicación a resultados del costo correspondiente, a los artículos o servicios vendidos". (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera A. C (CINIF), 2015, pág. 733).

Costo.

El costo es para Cristóbal Del Río "la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir algo." (Río., 2011, págs. II-9). Y esa inversión de esfuerzos y recursos la denominamos: materiales, sueldos y salarios y otros gastos de fabricación o gastos indirectos de fabricación, como integrantes del costo de producción o de fabricación.

Producción.

El concepto de Producción según la NIF C-4 (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera A. C (CINIF), 2015, pág. 733) es:

"Producción o fabricación-acto de fabricar o producir, servicios u objetos, en serie o unitariamente, generalmente por medios mecánicos, electromecánicos o electrónicos; construir un edificio, un dique, un muro, un barco, producir alimentos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, otros artículos de consumo, fabricar automóviles, programas de procesamiento electrónico (software, discos compactos, películas cinematográficas o una cosa análoga) etcétera. Para efectos de esta NIF producir y fabricar se emplean como sinónimo"

Costo de Producción.

El costo de producción también lo define la NIF C-4 de la siguiente manera:

"El costo de producción, de fabricación o de transformación representa el importe de los distintos elementos del costo que se originan para dejar un artículo disponible para su venta o para ser usado en un posterior proceso de fabricación. El costo de producción incluye los costos relacionados directamente con las unidades producidas, tales como materia prima y/o materiales directos y mano de obra directa. También comprende los gastos indirectos fijos y variables, que se incurren para producir los artículos terminados". (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera A. C (CINIF), 2015, pág. 734)

El costo de producción en consecuencia "son los costos que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados" (Garcia, 2008, pág. 16).

Requisitos a observar para deducir de los ingresos el costo de producción de lo vendido.

El costo de lo vendido debe ser determinado conforme al método de Costeo absorbente, sobre la base de las técnicas de valuación de las operaciones productivas de los costos históricos o de los predeterminados, las erogaciones que se consideran únicamente componentes dentro del costo (elementos del costo) son establecidas por el Art. 39 LISR.

Artículo 39 de la sección III del costo de lo vendido, título II de las personas morales, capítulo II de las deducciones, establece que:

"el costo de las mercancías que se enajenen, así como el de las que integren el inventario final del ejercicio, se determinará conforme al sistema de costeo absorbente sobre la base de costos históricos o predeterminados. En todo caso, el costo se deducirá en el ejercicio en el que se acumulen los ingresos que se deriven de la enajenación de los bienes de que se trate". (Camara de diputados LXIII Legislatura, H. Congreso de la Unión, México., 2013)

Así también en el tercer párrafo el mismo artículo 39 establece que los "contribuyentes que realicen actividades distintas de las señaladas en el segundo párrafo de este artículo, considerarán únicamente dentro del costo lo siguiente:

a) Las adquisiciones de materias primas, productos semiterminados o productos terminados, disminuidas con las devoluciones, descuentos y bonificaciones, sobre los mismos, efectuados en el ejercicio.

b) Las remuneraciones por la prestación de servicios personales subordinados, relacionados directamente con la producción o la prestación de servicios.

c) Los gastos netos de descuentos, bonificaciones o devoluciones, directamente relacionados con la producción o la prestación de servicios.

d) La deducción de las inversiones directamente relacionadas con la producción de mercancías o la prestación de servicios, calculada conforme a la Sección II, del Capítulo II, del Título II de esta Ley.

Cuando los conceptos a que se refieren los incisos del párrafo anterior guarden una relación indirecta con la producción, los mismos formarán parte del costo en proporción a la importancia que tengan en dicha producción.

Para determinar el costo del ejercicio, se excluirá el correspondiente a la mercancía no enajenada en el mismo, así como el de la producción en proceso, al cierre del ejercicio de que se trate" (Camara de diputados LXIII Legislatura, H. Congreso de la Unión, México., 2013)

Métodos de costeo:

- Costeo absorbente
- Costeo directo

Método de Costeo absorbente.

Bajo este, el costo se integra con todos los elementos del costo directo y los cargos indirectos o gastos indirectos de fabricación que se considere se han incurrido en el proceso productivo, sin importar que dichos elementos tengan características fijas o variables en relación con el volumen de producción.

Los costos incurridos son aquellas inversiones que se han realizado en el periodo de costos actual y son los llamados elementos del costo de producción: Materia prima directa; Sueldos y salarios directos (Mano de obra directa); Cargos indirectos (Gastos indirectos de fabricación).

Materia prima directa "son todos los materiales sujetos a transformación, que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados" (Garcia, 2008, pág. 16).

Sueldos y salarios directos "segundo elemento del costo, que forma parte, junto con la materia prima directa, del costo directo o costo primo (primario), es el que se emplea directamente en las operaciones de producción" (Cárdenas, 2006, pág. 112).

Cargos indirectos "el conjunto de costos fabriles que intervienen en la transformación que no se identifican o cuantifican plenamente con la elaboración de partidas específicas de productos, procesos productivos o centros de costos determinados" (Garcia, 2008, pág. 92)

Lo que determina que un costo sea directo o indirecto tiene que ver con la posibilidad de identificar el monto del mismo, de manera fácil en el artículo producido.

La diferencia entre los dos sistemas de costeo se centra en el tratamiento contable de los costos fijos de producción.

Los costos fijos son aquellos que permanecen constantes, es decir, no cambian (ni aumentan, ni disminuyen), al modificarse el volumen de producción, es decir, la cantidad de unidades producidas. Al respecto la NIF C-4 establece:

"los gastos indirectos fijos de producción son aquellos que permanecen relativamente constantes, independientemente del volumen de producción, tales como la depreciación o arrendamiento, el mantenimiento de los edificios en que se ubican la maquinaria y el equipo de producción y los costos de administración de la planta". (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera A. C (CINIF), 2015, pág. 35)

Los costos variables si se ven afectados al modificarse el volumen o cantidad de unidades producidas. La NIF C- 4 cita: "los gastos indirectos variables de producción son aquellos que varían en proporción con el volumen de producción tales como los materiales indirectos y la mano de obra indirecta". (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera A. C (CINIF), 2015, pág. 735)

El costo total está formado por el costo de producción integrado por los tres elementos, más los gastos de venta (costo de distribución) y gastos de administración (costo de administración). Es decir, si los costos totales de la empresa son iguales a los costos variables más los costos fijos, no es difícil suponer que el costo total unitario es igual a la suma del costo variable unitario más el costo fijo unitario.

Al "absorberse" el costo fijo en los productos elaborados, los costos fijos quedan inventariados cuando los productos elaborados no se han vendido, consecuentemente se enfrentaran a los ingresos en el periodo en que se enajenen los productos, en lugar de ser enviados a resultados en el periodo en que los mismos fueron erogados lo que disminuiría la utilidad del periodo de costos, como sucede si se compone el costo de unitario solo con los variables, como propone el método de costeo variable.

El conocimiento del costo unitario permite a la empresa además de cumplir lo que establece la LISR; elaborar presupuestos de operación de la misma, así como programar la producción.

Técnicas de Valuación de los elementos y las operaciones productivas.

Las técnicas de valuación se clasifican en atención al tiempo en que se valúan los elementos y operaciones del costo:

Existen diferentes momentos en el tiempo en que la empresa puede valuar los elementos y operaciones del costo, en virtud de lo cual las clasificamos en:

- Costos históricos.
- Costos predeterminados

Los costos históricos, son aquellos que se determinan con posterioridad a la conclusión del periodo de costos. (Garcia, 2008, pág. 12)

Los costos predeterminados, son aquellos que se determinan con anterioridad al periodo de costos o durante el transcurso del mismo. (Garcia, 2008, pág. 12)

Así también los costos predeterminados los podemos clasificar a la vez, en estimados y estándar de los cuales podemos comentar que:

Los costos estimados tienen como características principales que el cálculo se hace sobre la experiencia que tiene la empresa sobre el mismo, porque ya ha venido produciendo y/o se tiene un conocimiento previo, es decir se calcula de manera empírica, es conocido como "el costo que puede ser", y se toma como base para valuar la producción terminada, la producción en proceso y la producción vendida es decir el Costo de lo Vendido, y al finalizar el periodo de los costos, es necesario comparar el costo estimado de la producción contra el costo histórico o efectivamente erogado, que es el que va a predominar y nuevamente valuamos la producción terminada, en proceso y vendida, para determinar si estimamos de más o de menos y, encontrar las diferencias o variaciones en el mismo para hacer los ajustes correspondientes que reflejen el costo histórico o real.

El sistema de costos estándar es una técnica que se ubica en las etapas de planeación, coordinación y control del proceso administrativo.

"El término estándar se refiere al mejor método, la mejor condición o el mejor conjunto de detalles que se pueden idear en un momento determinado, tomando en consideración todos los factores restrictivos. Es decir que constituye la medida bajo la cual un producto, la operación de un proceso puede realizarse con el mayor grado de eficiencia". (Garcia, 2008, pág. 194)

Como se hace la determinación del costo estándar:

"Para elaborar el costo estándar se requiere de la participación de varias áreas de la empresa, como son: diseño, ingeniería de producto, ventas, producción, compras, costos, etc. El área de costos coordina la información proveniente de todas las áreas involucradas y se responsabiliza de calcular los costos estándar por unidad de producto terminado, elaborando una hoja de costos estándar para cada producto y considerando el estudio de cada uno de los elementos del costo de producción. La hoja de costos estándar se conoce también como fórmula, receta, maestro de producción, etc.". (Garcia, 2008, pág. 195)

El costo estándar de conformidad con lo anterior, es más estudiado, más analizado, ya no sobre la base de la experiencia de la empresa, sino más bien ya planeado, el qué podríamos comparar con una fórmula que previamente ya se desarrolló y se comprobó, por lo que se le conoce como "el costo que debe ser", y con el cual se valuaran la producción terminada, la producción en proceso y la producción vendida, es decir el Costo de lo Vendido y al finalizar el periodo de los costos, es necesario analizar el costo estándar de la producción contra el costo histórico o efectivamente erogado, pero en este caso el análisis se puede realizar comparando generalmente como en el ejemplo que sigue:

En materiales:

Cantidad de materiales (kg., mts., lts., etc.), realmente consumidos, contra la cantidad de materiales que de acuerdo con el estándar debieron consumirse para ese nivel de producción.

Precio de adquisición real de los materiales contra el precio que de acuerdo con el estándar debió manejarse.

En mano de obra:

Cantidad de horas de mano de obra realmente utilizadas, contra la cantidad de horas que de acuerdo con el estándar debieron ser utilizadas para ese nivel de producción.

Precio real de las horas de mano de obra, contra el precio que de acuerdo con el estándar de las horas de mano de obra debió manejarse.

En gastos indirectos de fábrica:

Cantidad de horas que se presupuestaron se podría utilizar la planta de acuerdo con su capacidad de producción contra las horas que realmente se ocuparon (cuando se toma como base de aplicación las horas de mano de obra como indicador de los gastos indirectos de fabricación para el uso de la maquinaria).

Cantidad de gastos indirectos de fabricación que se presupuestaron contra gastos indirectos de fabricación realmente erogados.

Cantidad de horas de mano de obra realmente utilizadas, contra la cantidad de horas que de acuerdo con el estándar debieron ser utilizadas para ese nivel de producción (cuando se toma como base de aplicación las horas de mano de obra como indicador de los gastos indirectos de fabricación para el uso de la maquinaria).

De dichas comparaciones van a surgir lo que conocemos como desviaciones estándar las cuales de acuerdo con la técnica de los costos ya se aplicarían a los resultados, es decir ya no se corrigen los costos de la producción terminada, la producción en proceso, y costo de producción vendida, las que quedarían valuadas a su costo estándar.

Determinación del costo de ventas.

En el quinto párrafo del artículo 39 menciona que "para determinar el costo del ejercicio, se excluirá el correspondiente a la mercancía no enajenada en el mismo, así como el de la producción en proceso, al cierre del ejercicio de que se trate" y el primer párrafo del mismo artículo menciona que "en todo caso, el costo se deducirá en el ejercicio en el que se acumulen los ingresos que se deriven de la enajenación de los bienes de que se trate". (Camara de diputados LXIII Legislatura, H. Congreso de la Unión, México., 2013)

El estado del costo de producción y ventas es un documento financiero secundario y dinámico, "que muestra detalladamente el costo de la producción terminada y el costo de los artículos vendidos de una empresa de transformación, durante un periodo de costos". (Garcia, 2008, pág. 57). Y como todo estado financiero consta de tres partes: Encabezado, Cuerpo y Pie. Y el cuerpo del mismo (tabla no. 1), nos muestra los siguientes conceptos clasificados en tres partes o capítulos: Costo de las materias primas directas empleadas, costo de la producción terminada, costo de los artículos vendidos, de la siguiente manera:

Tabla número 1.

6º. Congreso S.A. Estado de Costos de Producción y Ventas. Del 1 de enero al 31 de diciembre 20xx			
	Inventario Inicial de materias primas		17500
más:	costo de materias primas recibidas		28000
igual:	Materias primas en disponibilidad		45500
menos:	Inventario Final de materias primas		12600
igual:	Tota de materias primas utilizadas		32900
menos:	Costo de materias primas indirectas utilizadas		4900
igual:	**Costo de materias primas indirectas utilizadas**		**28000**
más:	Mano de obra directa utilizada		
	Total de mano de obra	12600	
	Menos mano de obra indirecta	2100	
igual:	Costo Primo		38500
más:	Cargos Indirectos		11900
	*Materia prima Indirecta	4900	
	*Mano de obra indirecta	2100	
	*Diversas erogaciones fabriles	1400	
	*Depreciación Fabriles	3500	
	*Amortización Fabriles	0	
igual:	**Costos de Producción procesada**		**50400**
más:	Inventario Inicial de producción en proceso		11900
igual:	Producción en proceso en disponibilidad		62300
menos:	Inventario Final de producción en proceso		16800
igual:	**Costo de la producción terminada**		**45500**
más:	Inventario inicial de artículos terminados		21000
igual:	Artículos terminados en disponibilidad		66500
menos:	Inventario final de artículos terminados		24500
igual:	**Costo de los artículos vendidos**		**42000**

Fuente: Elaboración propia, en base a la investigación.

Conclusiones:

Como se puede deducir de lo anteriormente expuesto, para cumplir correctamente con lo que establece la LISR, las empresas industriales deben observar e implementar lo que la teoría de costos establece en los diferentes aspectos tratados, el beneficio para las mismas no se reduce a únicamente "cumplir" con los requisitos de las disposiciones fiscales y presentar de manera adecuada la declaración correspondiente, además le ayudara para

controlar el proceso productivo y generar información más confiable para la toma de decisiones, en aspectos como: planear la producción, presupuestar las materias primas, la mano de obra requerida, lo gastos indirectos de fabricación, la utilización de la maquinaria, entre otros.

Referencias Bibliográficas.

Camara de diputados LXIII Legislatura, H. Congreso de la Unión, México. (11 de Diciembre de 2013). *Diputados.gob.mx*. Recuperado el 24 de Septiembre de 2015, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lisr.htm

Cárdenas, R. (2006). *Contabilidad de costos 1.* México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera A. C (CINIF). (2015). *Normas de Información Financiera.* México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C.

Garcia, J. (2008). *Contabilidad de Costos.* Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editores S. A. de C. V.

Río., C. D. (2011). *Costos I Historicos: introducción al estudio de la contabilidad de los costos industriales.* Mexico: Cengage Learning Editores, S. A:.

Referencias Generales de los Precios de Transferencia Entre Partes Relacionadas

Angel Martin Rodríguez Zepeda[1]
Gerardo Gabriel Alfaro Calderón[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, angel_martin_r@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ggalfaroc@gmail.com

Referencias Generales de los Precios de Transferencia entre Partes Relacionadas

Resumen

Todos los días se llevan a cabo operaciones mercantiles en nuestro país mediante empresas de grupo o entre particulares, las primera resultan de gran importancia para nuestras autoridades hacendarias, mediante este trabajo se conocerá la importancia y trascendencia que en el presente y el futuro tendrán los Precios de Transferencia en nuestro país y en el entorno internacional.

En esencia al hablar de Precios de Transferencia, el Estado Mexicano al igual que otros países lo que buscan es tener el control de las operaciones que realizan las empresas de grupo o partes relacionadas, y que este tipo de operaciones se lleven a cabo, como si las mismas se realizarán con terceros partes independientes, con la intención de regular y tener el control de las utilidades o pérdidas que genera las empresas, evitando que sean trasladadas a otras empresas cuyo régimen fiscal le sea más favorable, por medio de operaciones artificiales tales como el cobro o pago de intereses, dividendos, regalías o en su caso, simplemente a través de los costos de oportunidad.

Palabras Clave: precios de transferencia, empresas de grupo, partes relacionadas.

General references of transfer prices between related parties.

Abstract

Every day business operations performed in our country through group companies or between individuals, the first are of great importance for our tax authorities, through this work the importance and significance in the present and the future will be known Prices Transfer in our country and in the international environment.

Essentially speaking Transfer Pricing, the Mexican state like other countries what they want is to take control of the operations carried out by the group companies or related parties, and that such operations are carried out, as if They shall be conducted with independent third parties with the intention to regulate and take control of the profits or losses generated by companies, preventing them from being transferred to other companies

whose tax regime would be more favorable, through operations such as artificial the receipt or payment of interest, dividends, royalties or possibly just through opportunity costs.

Keywords: transfer pricing, group companies, related parties.

Introducción

En México, de manera reciente la legislación fiscal ha reconocido la necesidad de establecer disposiciones que regulen los precios de transferencia, como consecuencia de los importantes efectos que su aplicación conlleva en el ámbito Internacional. En la legislación fiscal mexicana las disposiciones que regulan los precios de transferencia se incorporaron en el año de 1997, sin embargo cabe destacar eventos anteriores a esa incorporación como son la inclusión de nuestro país como miembro de la OCDE, la celebración del Tratado de Libre Comercio con América del Norte y diversos tratados para evitar la doble tributación, acontecimientos que obligaron a nuestro sistema tributario incorporar metodología a efecto de regular las operaciones realizadas entre partes relacionadas ubicadas en diferentes jurisdicciones fiscales.

En 1997, en la LISR, se incorporó formalmente un conjunto de reglas que contienen la metodología aplicable para determinar precios de transferencia, posteriormente a partir del 2012 surge una nueva LISR la cual contiene disposiciones legales, mediante las cuales se pretende estén en armonía y se cumplan con los principios de plena competencia (Arm`s Lenght) principio regulado por la OCDE. México por su parte con la intención de estar acorde con el mercado internacional ha implementado dentro de sus disposiciones locales los estándares hasta ahora propuestos por la OCDE, en materia de precios de transferencia o transacciones inter-compañías en el ámbito internacional, con la intención de hacer más atractivo el mercado para la inversión extranjera.

1. Concepto de precios de transferencia.

Precios de transferencia son los valores convenidos entre partes relacionadas durante la celebración de operaciones internacionales, comerciales o de servicios, dispuestos a la observación de ciertos lineamientos orientados a demostrar a la autoridad que la sola

relación de las partes no ha influido el resultado de sus negociaciones y, por consiguiente, no ha originado un efecto fiscalmente favorable a sus intereses corporativos (Hernández y Vázquez 2010).

Ahora bien que se entiende por partes relacionadas de conformidad con las disposiciones legales en nuestro país, en este sentido las Normas de Información Financiera establecidas por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos en México, específicamente en el boletín C-13 que lleva por nombre partes relacionadas se refiere a lo siguiente.

1.1.Partes Relacionadas.

Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF´s)

NIF C-13 Partes relacionadas

Esta norma tiene por objeto establecer las normas particulares de revelación aplicables a las operaciones con partes relacionadas. La NIF C-13 fue aprobada por unanimidad para su emisión por el Consejo Emisor del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A. C (CINIF) en noviembre de 2006 para su publicación en diciembre de 2006, estableciendo su entrada en vigor para ejercicios que se inicien a partir del 1º de enero de 2007.

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board, (IASB) emitió, en diciembre de 2004, la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 24, Información a Revelar sobre Partes Relacionadas, para sustituir a la NIC 24 del mismo nombre, emitida en 1994.

Esto con el objetivo de establecer consideraciones adicionales para clarificar el alcance de la Norma, así como para ampliar las definiciones y la información a revelar sobre partes relacionadas.

Por lo anterior, el CINIF, continuó con su política de convergencia con el IASB, por lo que decidió modificar el Boletín C-13, Partes Relacionadas.

La NIF C-13 se emite con la intención de converger con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) vigentes, así como de establecer una definición más amplia de las partes relacionadas; además, se incrementan los requisitos de revelación y se proporcionan guías adicionales para la aplicación de la norma. De esta forma, se considera que la información financiera contiene más elementos que permiten poner de manifiesto la posibilidad de que los estados financieros pudieran estar afectados o afectarse en el futuro

por la existencia de partes relacionadas, así como por las operaciones celebradas y los saldos pendientes con éstas. Por lo tanto, esta NIF adecua y actualiza lo establecido por el anterior Boletín C-13.

Los siguientes términos son usados en esta NIF con el significado que para cada caso se indica:

a) Entidad informante - es la entidad emisora de los estados financieros;

b) Parte relacionada - es toda persona física o entidad, distinta a la entidad informante, que:

i. Directa o indirectamente, a través de uno o más intermediarios:

- Controla a, es controlada por, o está bajo control común de, la entidad informante, tales como: entidades controladoras, subsidiarias y afiliadas, así como personas físicas socios o accionistas, miembros del consejo de administración y personal gerencial clave o directivos relevantes de la entidad informante;

- Ejerce influencia significativa sobre, es influida significativamente por, o está bajo influencia significativa común de, la entidad informante, tales como: entidades tenedoras de asociadas, asociadas y afiliadas, así como personas físicas socios o accionistas, miembros del consejo de administración y personal gerencial clave o directivos relevantes de la entidad informante;

ii. Es un negocio conjunto en el que participa la entidad informante;

iii. Es familiar cercano de alguna de las personas que se ubican en los supuestos del inciso (i);

iv. Es una entidad sobre la cual alguna de las personas que se encuentran en los supuestos señalados en los incisos (i) y (iii) ejerce control o influencia significativa; o

v. Es un fondo derivado de un plan de remuneraciones por beneficios a empleados (incluyendo beneficios directos a corto y largo plazo, beneficios por terminación y beneficios al retiro), ya sea de la propia entidad

informante o de alguna otra que sea parte relacionada de la entidad informante;

c) Operaciones entre partes relacionadas - es toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones realizada entre la entidad informante y una parte relacionada, con independencia de que exista o no un precio o contraprestación;

d) Familiar cercano - es un miembro de la familia de una persona que se considera parte relacionada de la entidad informante (ver inciso b) i., anterior) y que puede ejercer influencia sobre, o puede ser influido por, dicha parte relacionada cuando el miembro de la familia lleva a cabo operaciones con la entidad informante; entre los familiares cercanos deben incluirse:

i. Los hijos y el cónyuge, la concubina o el concubinario,

ii. Los hijos del cónyuge, la concubina o el concubinario;

iii. Las personas dependientes del miembro de la familia o de su cónyuge, concubina o concubinario, y

iv. Cualquier otra persona sobre la cual las leyes especifiquen que la entidad debe presentar información sobre partes relacionadas;

e) Personal gerencial clave o directivo relevante - es cualquier persona que tenga autoridad y responsabilidad para planear y dirigir, directa o indirectamente, las actividades de la entidad informante;

f) Control - es el poder para gobernar las políticas de operación y financieras de una entidad, a fin de obtener un beneficio;

g) Influencia significativa - es el poder para participar en la decisión de las políticas de operación y financieras de la entidad en la cual se tiene una inversión, pero sin tener el poder de gobierno sobre dichas políticas; y

h) Negocio conjunto - acuerdo contractual por el que dos o más entidades participan en una actividad económica sobre la cual tienen influencia significativa.

Situaciones que no se consideran partes relacionadas, cuando no cumplen las condiciones señaladas en el párrafo 4 b) de esta NIF:

a) Dos o más entidades que tienen un mismo miembro en sus consejos de administración, sólo por el hecho de tenerlo;

b) Dos o más entidades que tienen a una misma persona gerencial clave o directivos relevantes, sólo por el hecho de tenerlos;

c) Dos o mas entidades que participan en un negocio conjunto, sólo por participar;

d) Las siguientes entidades por el simple hecho de tener relaciones normales con la entidad informante:

i. Proveedores de financiamiento;

ii. Sindicatos;

iii. Entidades de servicios públicos; y

iv. Entidades, organismos y agencias gubernamentales;

Cualquier cliente, proveedor, concesionario, distribuidor o agente exclusivo con los que la entidad realice un volumen significativo de operaciones, por el simple hecho de realizar operaciones con ella.

1.2 Ley del Impuesto sobre la Renta en su Artículo 179:

Partes relacionadas.

Se considera que dos o más personas son partes relacionadas, cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas.

Tratándose de asociaciones en participación, se consideran como partes relacionadas sus integrantes, así como las personas que conforme a este párrafo se consideren partes relacionadas de dicho integrante.

Asimismo, se consideran partes relacionadas de un establecimiento permanente, la casa matriz u otros establecimientos permanentes de la misma, así como las personas señaladas en el párrafo anterior y sus establecimientos permanentes.

Salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes en México y sociedades o entidades sujetas a regímenes fiscales preferentes, son entre partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

2. **Tipos de operaciones tangibles e intangibles, soporte y evidencia**

En la práctica, existen diversos tipos de operaciones que se realizan en el mercado nacional e internacional, entre partes relacionadas (partes vinculadas) y/o entre partes independientes (partes no relacionadas), las cuales comúnmente se clasifican en:

a) **Operaciones tangibles, y en**

b) **Operaciones intangibles**

Esta clasificación integra comúnmente en forma enunciativa no limitativa las siguientes:

a) **Operaciones tangibles:** bienes, inversiones, arrendamientos.

b) **Operaciones intangibles:** servicios, regalías, asistencia técnica, marcas, nombres comerciales, intereses.

La determinación de **precios de transferencia** (por partes relacionadas) distintos a los **precios de mercado** (por partes independientes), existen desde el crecimiento y desarrollo de los grandes grupos multinacionales en el mundo.

Es por ello, que resulta importante constatar mediante soporte y evidencia física documental, las operaciones realizadas tanto de tangibles como de intangibles, para observar que no existan diferencias en precios de las operaciones a los precios de mercado, y si los hubiera, justificar dichas diferencias.

El soporte y evidencia física documental, de las operaciones tangibles e intangibles realizadas, pueden ser entre otros los siguientes:

Cotizaciones Órdenes de compra

Avalúos Contratos o acuerdos

Títulos o derechos Certificaciones

Cálculos	Estados de cuenta
Bitácoras	Reportes
Informes	Opiniones

Además tomar en cuenta lo siguiente, para las operaciones consideradas como Ingresos:

I. Control interno de ventas.

II. Políticas de ventas y crédito y cobranza.

III. Listas de precios de ventas.

IV. Materialización de intangibles

V. Facturas.

VI. Cobros.

Además tomar en cuenta lo siguiente, para las operaciones consideradas como Egresos:

I. Control interno de inversiones , compras y gastos.

II. Políticas de adquisiciones , compras y gastos.

III. Materialización de intangibles

IV. Facturas.

V. Pagos.

3. **Métodos de precios de transferencia (LISR)**

Para evidenciar que el precio o el monto de las contraprestaciones por operaciones realizadas entre partes relacionadas, fueron pactados en igualdad de circunstancias como con o entre partes independientes en operaciones comparables, se utilizan los métodos que señala el Artículo 180 de la LISR., los cuales se mencionan a continuación:

I. Método de precio comparable no controlado,

II. Método de precio de reventa,

III. Método de costo adicionado,

IV. Método de partición de utilidades,

V. Método residual de partición de utilidades, y

VI. Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación.

Ahora bien, de acuerdo a estos métodos anteriormente enunciados se consideran métodos tradicionales directos los primeros tres que a continuación se explican.

I. **Precio comparable no controlado**

Consiste en demostrar, que el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables, son iguales al precio o el monto de las contraprestaciones con o entre partes relacionadas (precios oficiales o precios no controlados por las entidades).

II. **Precio de reventa**

Consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa, o de la prestación del servicio o de la operación de que se trate por el resultado de disminuir de la unidad, el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el por ciento de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

De la aplicación de alguno de los métodos señalados, se podrá obtener un rango de precios, de montos de las contraprestaciones o de márgenes de utilidad, cuando existan dos o más operaciones comparables. Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos estadísticos. Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentra dentro de estos rangos, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes. En caso de que el contribuyente se encuentre fuera del rango ajustado, se considerará que el precio o monto de la contraprestación que hubieran utilizado partes independientes, es la mediana de dicho rango.

III.**Costo adicionado**

Consiste en determinar el precio de venta de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate por el resultado de sumar a la unidad el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactada con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el por ciento de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

En este sentido, los métodos del cuarto al sexto se consideran métodos no tradicionales indirectos, en virtud de que estos no tratan directamente con los artículos o servicios, sino más bien tienen que ver con los resultados como lo es las utilidades.

IV.**Partición de utilidades**

Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes.

Se determina la utilidad de operación global de las partes relacionadas y se asigna a cada una considerando activos, costos y gastos de las partes relacionadas.

V.**Residual de partición de utilidades**

Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes.

Se determina la utilidad de operación global de las partes relacionadas y se asigna una utilidad mínima y otra residual, ésta última considerando intangibles significativos utilizados por las partes relacionadas.

VI.**Márgenes transaccionales de utilidad de operación**

Consiste en determinar en las transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Se deberá aplicar en primer término el método previsto por la fracción I y sólo podrán utilizar los métodos de las fracciones II, III, IV, V y VI, cuando el método previsto en la fracción I no sea el apropiado para determinar que las operaciones realizadas se encuentran

a precios de mercado de acuerdo con las Guías de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales a que se refiere el último párrafo del artículo 179 de esta Ley.

Para la aplicación de los métodos de las fracciones II, III y VI, se considerará que se cumple la metodología, siempre que se demuestre que el costo y el precio de venta se encuentran a precios de mercado. Se entenderán como precios de mercado, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables o cuando al contribuyente se le haya otorgado una resolución favorable en los términos del artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación. Asimismo, deberá demostrarse que el método utilizado es el más apropiado o el más confiable de acuerdo con la información disponible, debiendo darse preferencia a los métodos previstos en las fracciones II y III de este artículo.

Para los efectos del artículo 180, penúltimo párrafo de la Ley, el rango de precios, de montos de contraprestaciones o de márgenes de utilidad, se podrá ajustar mediante la aplicación del método intercuartil, en base al Artículo 276 del reglamento de la LISR.

Para los efectos del artículo 180 y del artículo 179 de la LISR, los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad de operación, activos y pasivos, se determinarán con base en las Normas de Información Financieras (NIF's).

4. Otros Métodos

4.1. Safe harbor

Se le conoce comúnmente con este concepto, al cálculo del Impuesto sobre la Renta que menciona el artículo 182, aplicable para las empresas maquiladoras.

Menciona artículo 182, que se considerará que las empresas que llevan a cabo operaciones de maquila cumplen con lo dispuesto en los artículos 179 y 180 de la Ley y que las personas residentes en el extranjero para las cuales actúan no tienen establecimiento permanente en el país, cuando las empresas maquiladoras determinen su utilidad fiscal como la cantidad mayor que resulte de aplicar lo siguiente:

I. El 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila durante el ejercicio fiscal, incluyendo los que sean propiedad de la persona residente en el país, de residentes en el extranjero o de cualquiera de sus partes relacionadas, incluso cuando hayan sido otorgados en uso o goce temporal a dicha maquiladora.

II. El 6.5% sobre el monto total de los costos y gastos de operación de la operación en cuestión, incurridos por la persona residente en el país, determinados de conformidad con las normas de información financiera, incluso los incurridos por residentes en el extranjero, con sus excepciones.

Las empresas con programa de maquila que apliquen lo dispuesto en este artículo, deberán presentar anualmente ante las autoridades fiscales, a más tardar en el mes de junio del año de que se trate, declaración informativa de sus operaciones de maquila en términos de lo que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.

4.2 Acuerdo anticipado de precios (APA)

La persona residente en el país podrá obtener una resolución particular en los términos del artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación en la que se confirme que se cumple con los artículos 179 y 180 de esta Ley. Dicha resolución particular no será necesaria para satisfacer los requerimientos de este artículo.

4.3 Principio Arm´s Length

Es un convencionalismo que funciona a nivel internacional, está basado en la libre concurrencia o libre mercado.

Es la esencia de la legislación y las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia.

Su aplicación pretende probar que las transacciones realizadas entre partes relacionadas, se lleven a cabo a los precios en que empresas independientes las hubieran realizado en circunstancias o condiciones similares.

Establece un rango (límite mínimo y límite máximo), y no en un precio exclusivo y único, y si el precio de la operación se ubica dentro de dicho rango, entonces se cumple con el principio.

Conclusiones.

Con base en lo anterior, el concepto de partes relacionadas concentra sus alcances desde dos enfoques el fiscal conforme a la Ley del Impuesto Sobre la Renta y el financiero mediante las Normas de Información Financiera; en atención al enfoque fiscal el criterio

normativo en cuanto al alcance del concepto de partes relacionadas, queda claro que la intención de la autoridad es englobar dicha definición tanto con residentes en el extranjero como con nacionales, pero nuestra legislación mexicana no regula las definiciones y/o alcances en la relación directa e indirecta por administración, control o capital, que pudiese surgir de las operaciones normales de dos o más personas que ante esta generalidad quedaría a la interpretación, por otra parte el enfoque financiero profundiza en los temas de administración, control y capital, generando con ello incertidumbre jurídica al no contemplarlo la norma legal.

Finalmente, nuestras autoridades deben elaborar políticas en materia de precios de transferencias claras y precisas, mediante las cuales generen certidumbre jurídica al gobernado y seguridad para su patrimonio, con lo cual se conseguirá confianza a los inversionistas nacionales y extranjeros y con ellos el tan anhelado desarrollo de nuestro país.

Referencias Bibliográficas

Libros

Academia de Estudios Fiscales de la Contaduría Pública, (2015) *Erosión de la base gravable y la transferencia de utilidades, descripción y reflexiones*, México, Themis.

Bettinger B. H., (1999) *Estudio practico sobre los convenios impositivos para evitar la doble tributación, Tomo I y II*, México Isef.

Calvo N.E., Montes S.E., Calvo M.E. (2015) *Porta Themis Fiscal con Correlaciones*, Vigésima Primera, México, Themis.

Gómez C. J. J., (1999) *Precios de Transferencia*, México Dofiscal Editores.

Grupo Isef (2010) *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, México, Editorial Isef.

Hernández S. J.C., Vázquez S.C.B., (2010) *Precios de transferencia, aplicación práctica total*, México, Dofiscal.

IMCP (2015) *Normas de Información Financiera*, México, D.F. Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Contabilidad y Revisiones Electrónicas a Través del Buzón Tributario, su Constitucionalidad

Martha Ochoa León[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Derecho, martha8a21@hotmail.com

Contabilidad y Revisiones Electrónicas a través del buzón tributario, su constitucionalidad

Resumen

Revisiones y Contabilidad Electrónica a través del buzón tributario para combatir la evasión y la elusión fiscal, figuras que encontramos dentro del Derecho Tributario, derecho que regula las normas y principios para la obtención de la contribuciones, como el ingreso más importante que un Estado requiere para realizar su actividad económica, por lo que organismos internacionales han presionado para que todos regulen estrategias para combatirlas y coadyuvar a generar estabilidad económica no nada más interna, sino a nivel internacional. El hecho es que tanto la contabilidad electrónica como el buzón tributario vulneran el principio de seguridad jurídica.

Palabras Claves: Contabilidad electrónica, Revisiones electrónicas, buzón tributario, constitucionaliad.

Abstract

Revisions electronics to accounting electronics, through mailbox tax, to combat tax avoidance and evasion, figures found in the tax low, low governing the rules and principles for obteining contributions, as the most important income that a state requires for its activities and public spending, so that international organizations have pressed for regulating, all strategies for combating tax avoidance and evasion, and help to generate economic stability, not only internally but also internationally. The fact is that violate the principle of legal security.

Keywords: Electronic accounting, electronic reviews, mailbox tax, constitutionality.

Sumario: I. Introducción, II. Revisión Electrónica, III Contabilidad Electrónica, IV. Prácticas Fiscales Indebidas, V. Hecho Imponible, V.I. Delimitación del Hecho Imponible, VI. Conclusiones, VII. Bibliografía VIII. Legislación, IX. Sitios Web

I. Introducción

Cuando hablamos de la obtención de recursos estamos frente al llamado Derecho Fiscal, el cual comprende las normas que regulan la actuación del Estado para la obtención de recursos y las relaciones que se generan en esta actividad, pero cuando nos referimos al Derecho Tributario únicamente nos estamos enfocando ya a un conjunto de normas y principios jurídicos que se refieren únicamente a la obtención de contribuciones, es por eso que uno de los pilares del derecho tributario está constituido por el llamado principio de constitucionalidad, el cual involucra la sumisión a las características esenciales del orden jurídico. El Derecho Tributario es aquella rama del Derecho Administrativo que expone las normas y principios relativos a la imposición y a la recaudación de los tributos y que analiza las consiguientes relaciones jurídicas entre los entes públicos y los ciudadanos[43].

Siempre debe existir una evidente subordinación entre la norma tributaria hacia la norma constitucional que demuestre que se ha dado cumplimiento al expedir la primera, a las reglas que derivan de la jerarquía normativa. El hecho es que tanto la contabilidad electrónica como el buzón tributario vulneran el principio de seguridad jurídica.

II. Revisión Electrónica

La revisión electrónica a través del buzón tributario es una de las formas en las que el SAT podrá requerir información y verificar su veracidad, así como una de sus facultades de llevar a cabo procedimientos de revisión, basándose en la información y documentación que tenga en su poder. A partir del año 2014 se adicionó una fracción IX al artículo 42 del Código Fiscal de la Federación (CFF) para contemplar una nueva facultad de fiscalización, la de practicar revisiones electrónicas a los contribuyentes, responsables solidarios o terceros con ellos relacionados, basándose en el análisis de la información y documentación que obre en poder de la autoridad,

[43] GIANNINI, A. D. Instituciones de Derecho Tributario. Editorial de Derecho Financiero, Madrid, 1957. p 7.

sobre uno o más rubros o conceptos específicos de una o varias contribuciones[44]. Por otro lado una de las principales herramientas innovadoras del SAT, en este año 2014, es el denominado "Buzón Tributario", regulado en el artículo 17 K, del Código Fiscal de la Federación CFF, adicionado mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación DOF el 09 de diciembre de 2013; mecanismo de comunicación electrónica, que de acuerdo al artículo segundo transitorio fracción VII del mismo ordenamiento federal, entró en vigor en tratándose de PM el pasado 30 de junio de 2014, mismo que entrará en vigor en tratándose de las PF el 1º de enero de 2015. Mediante esta herramienta, con fundamento en el señalado artículo 17 K, y artículos 42 fracciones II y IX; y, 110 fracción IV, del CFF 2014[45].

Son dos los objetivos primordiales de estas revisiones electrónicas:

- Reducir el tiempo que actualmente consume en las revisiones de los contribuyentes, y que de acuerdo a la exposición de motivos de la reforma al CFF actualmente es de un tiempo promedio de 325 días, para que con las revisiones electrónicas el plazo se reduzca a un máximo de 3 meses.

- Otro es la de ampliar el número de contribuyentes revisados, mismos que de acuerdo a la citada exposición de motivos actualmente es apenas del 0.6% del universo de contribuyentes[46].

A través de esta nueva facultad, la autoridad fiscal no se presentará físicamente en el domicilio fiscal del contribuyente, ni siquiera notificará el inicio de una revisión al contribuyente para lo cual solicitará la contabilidad y demás documentación comprobatoria del cumplimiento de las obligaciones fiscales a cargo del contribuyente, sino que únicamente con base en información y documentación que obre en su poder **podrá fiscalizar uno o más rubros o conceptos específicos de una o varias contribuciones**.

[44] www.sat.gob.mx/fichas_tematicas/.../**revisiones_electronicas**_2014.aspx del 29/5/2014

[45] Código Fiscal de la Federación 2014

[46] http://www.entornofiscal.com/2014/10/la-inconstitucionalidad-de-las-revisiones-electronicas-del-sat/autor CP. LD MI Víctor Regalado Rodríguez 17/11/2014

La regulación de esta facultad es la siguiente:

1. El SAT, de acuerdo con la información y documentación que tenga en su poder, emitirá una resolución provisional que contendrá una *pre-liquidación* a cargo de los contribuyentes.

2. Los contribuyentes tendrán un plazo de **15 días** hábiles para desvirtuar los hechos, omisiones e irregularidades que se les imputen en esa resolución provisional, y para presentar las pruebas que correspondan.

Las variantes que pueden presentarse son las siguientes:

• Si el contribuyente acepta la pre-liquidación, podrá corregirse dentro del plazo de **15 días**.

*El beneficio será que pagará una multa reducida, equivalente al 20% de contribuciones adeudadas.

• Con las pruebas que aporte el contribuyente, el SAT podrá efectuarle un segundo requerimiento de información o documentación, que deberá contestar dentro de los diez días hábiles siguientes.

• El mismo requerimiento podrá efectuarse a terceras personas.

• Una vez obtenida la información solicitada, y en su caso exhibidas las pruebas aportadas por el contribuyente, las autoridades fiscales contarán con un **plazo máximo de 40 días hábiles** para determinar los respectivos créditos fiscales en contra del contribuyente.

*Excepto tratándose de pruebas periciales, situación donde el plazo se computará a partir de su desahogo.

De no desvirtuar con argumentos, los hechos, omisiones e irregularidades contenidos en la resolución provisional se tendrán por consentidos, con la consecuencia de que la pre-liquidación se convertirá en "*definitiva"* y se dará inicio a la ejecución de los créditos fiscales[47].

SUSPENSIÓN DE PLAZOS

- Cuando la autoridad realice un segundo requerimiento de información.
- Cuando la autoridad solicite información y documentación de un tercero.
- Dicha suspensión **deberá ser notificada** al contribuyente **dentro de los diez días siguientes a la solicitud de información**.

Tal suspensión NO podrá exceder de seis meses, excepto en materia de comercio exterior, supuesto en el cual no podrá exceder de dos años[48].

La fuerte presión fiscal a que se ha llegado en la mayoría de los países por los diferentes organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, (OCDE) ha llevado a la mayor parte de ellos a combatir enérgicamente la evasión y la defraudación fiscal[49], al igual los lleva a disputar arduamente las diferentes formas que se utilizan para eludir el pago de los impuestos. En la elaboración del Código Fiscal de la Federación Mexicano, (CFF) en relación a este tema ha sufrido diferentes reformas en lucha contra la elusión y la evasión siendo la más fuerte en el 2014, ya que permitirá a las autoridades fiscales no solo la fiscalización que traerá como consecuencia más recaudación, sino también sancionar su incumplimiento, por lo que ha desatado una serie de inquietudes e inconformidades por ser esta muy abundante y controvertida, porque puede ocasionar la vulneración de los derechos humanos y sus garantías.

[47] http://www.entornofiscal.com/2014/10/la-inconstitucionalidad-de-las-revisiones-electronicas-del-sat

[48] www.prodecon.gob.mx/portal/estudios.../**revisión_electrónica**_publicar.p...

[49] MICHELI, G.A.*:* "Las presunciones y el fraude de Ley en el Derecho Tributario", Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, 1976, n°. 122, p.247.

Con esta reforma se diseña una estrategia de fiscalización, ya que la recaudación será una consecuencia. Las más importantes son las que se suscitaron en el CFF, como es la obligación que se establece en el artículo 33, fracción III que señala Para los efectos de lo dispuesto en este artículo, la autoridad fiscal, para el mejor ejercicio de sus facultades y las de asistencia al contribuyente, podrá generar la clave de Registro Federal de Contribuyentes (RFC), con base en la información de la Clave Única de Registro de Población a fin de facilitar la inscripción a dicho Registro; podrá realizar recorridos, invitaciones, censos, para informar y asesorar a los contribuyentes acerca del exacto cumplimiento de sus obligaciones fiscales y aduaneras y promover su incorporación voluntaria o actualización de sus datos en el registro federal de contribuyentes. Es evidente que con esta reforma se faculta a la autoridad exactora inscribir a las personas cuando estas no lo hagan, de igual manera las instituciones de crédito, cooperativas de ahorro y préstamo que reciban depósitos, que realicen operaciones susceptibles de ser sujetos de contribuciones, deberán inscribir al RFC a sus cuentahabientes, quién va a juzgar esta susceptibilidad será la autoridad, y si no hay domicilio fiscal, será el domicilio particular, artículo 10 inciso d) de la fracción I del CFF, esto permitirá a la autoridad fiscal el seguimiento del contribuyente y poder exigirle el cumplimiento de sus obligaciones[50]. Es también con la obligación generalizada de los Comprobantes Fiscales Digitalizados por Internet (CFDI), arts. 29 y 29-A del CFF, con la que la Autoridad tendrá toda la información en cuestión de segundos, para poder cruzar esta, así como detectar posibles discrepancias fiscales y la implementación del buzón electrónico del artículo 17-K del CFF[51], con el cuál la autoridad fiscal redondeara sus estrategias fiscales, ahorrándose tiempo dinero y

[50] www.notasfiscales.com.mx , Estrategia expansiva para fiscalizar a los contribuyentes, febrero 2014, pp.17-21.

[51] Código Fiscal de la Federación, México 2014. Artículo 17-K. Las personas físicas y morales inscritas en el registro federal de contribuyentes tendrán asignado un buzón tributario, consistente en un sistema de comunicación electrónico ubicado en la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria, a través del cual:

I. La autoridad fiscal realizará la notificación de cualquier acto o resolución administrativa que emita, en documentos digitales, incluyendo cualquiera que pueda ser recurrido.

II. Los contribuyentes presentarán promociones, solicitudes, avisos, o darán cumplimiento a requerimientos de la autoridad, a través de documentos digitales, y podrán realizar consultas sobre su situación fiscal.

esfuerzo. Este buzón entraría en vigor para las Personas Morales (PM) el 30 de junio 2014 y para la Persona Física (PF) el 1º de Enero 2015. A través de este los contribuyentes presentarán promociones, solicitudes, avisos, o darán cumplimiento a requerimientos de la autoridad, a través de documentos digitales, y podrán realizar consultas sobre su situación fiscal, pero el principal objetivo es la agilidad y control, que va a tener con las notificaciones, que el contribuyente estará obligado a consultarlo diariamente o por lo menos cada tres días, porque de no hacerlo surtirán sus efectos estás, "mediante reglas de carácter general que al efecto emita el Servicio de Administración Tributaria (SAT)", estas últimas palabras se repiten una y otra vez en los diferentes preceptos de la reforma fiscal 2014, por lo que considero que se da toda la facultad a la autoridad de manejar las reglas de la manera que más les convenga, por lo que no hay certeza jurídica para los contribuyentes. Esto que comento aquí es solo una pequeña pero muy importante parte de las estrategias fiscales, implementadas en este año, por otro lado México presionado por el Grupo de Acción Financiera Internacional sobre el Blanqueo de Capitales y Financiamiento al Terrorismo (GAFI), se establece la Ley Federal para la Prevención e Identificación de las Operaciones de Recursos de Procedencia Ilícita, publicada el 17 de Octubre de 2012, en el Diario Oficial de la Federación, (DOF) y entrada en vigor el 18 de Julio 2013, es también un complemento porque su objetivo primordial es desarrollar sistemas de prevención, como parte de una estrategia global para combatir los delitos de operaciones con recursos de procedencia ilícita, en donde se obliga a las Empresas informar las operaciones vulnerables a ser revisadas por el SAT, con la cual podrán cruzar información, y encontrar discrepancias fiscales.

III. Contabilidad Electrónica

Las personas físicas y morales que tengan asignado un buzón tributario deberán consultarlo dentro de los tres días siguientes a aquél en que reciban un aviso electrónico enviado por el Servicio de Administración Tributaria mediante los mecanismos de comunicación que el contribuyente elija de entre los que se den a conocer mediante reglas de carácter general. La autoridad enviará por única ocasión, mediante el mecanismo elegido, un aviso de confirmación que servirá para corroborar la autenticidad y correcto funcionamiento de éste.

El artículo 28 fracción IV del Código Fiscal de la Federación a partir de 2014 dice *"Los registros o asientos que integran la contabilidad se* ***llevarán en medios electrónicos*** *conforme lo establezcan el Reglamento de este Código y las disposiciones de carácter general que emita el Servicio de Administración Tributaria. La documentación comprobatoria de dichos registros o asientos deberá estar disponible en el domicilio fiscal del contribuyente"*[52] es decir, es obligatorio llevarla en medios electrónicos, lo que genera que sea indispensable contar con un programa contable que cuente con todos los requerimientos técnicos para poder hacer frente a las obligaciones fiscales, por ejemplo que sea capaz de generar los archivos para enviar el catálogo de cuentas, balanzas de comprobación, pólizas, etc.

Los sujetos obligados al enviar su Contabilidad al Servicio de Administración Tributaria SAT (personas morales y algunas personas físicas) lo llevarán a cabo a través del Buzón Tributario, preparando un archivo comprimido (ZIP) de los archivos XML generados conforme al Anexo 24 de la 2da. Modificación a la Resolución Miscelánea 2014. Ahora bien, es conveniente mencionar que ni en las reglas generales, ni en su página de Internet, el SAT mencionab aque se tengan que preparar los archivos en un Sistema Contable específico; por lo que queda bajo la responsabilidad del propio contribuyente, asesorarse para generar el sistema o adquirir en el mercado el sistema que mejor resuelva esta necesidad.

La estrategia del estado concretamente el SAT para lograr dicho objetivo, en materia de Control fiscal, aparte del padrón del RFC, pone especial énfasis en el tratamiento (concebida en sus fases de recopilar, usar, divulgar y conservar) de la información que obtiene, de conformidad a lo que prevé la ley en la obligación de contribuir al gasto público como lo establece la Constitución Política de los Estados unidos Mexicanos CPEUM en su artículo 31, fracción IV[53] y de manera específica, una

[52] Código Fiscal de la Federación 2014

[53] Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 31 fIV son obligaciones de los mexicanos:…..
I……..

IV. Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.

diversidad de artículos que prevé el Código Fiscal de la Federación CFF, relacionada a toda actividad económica, realizada por todos y cada uno de los contribuyentes y hasta los no contribuyentes, por aquellos que por circunstancias especiales han evadido o eludido (de manera consciente o inconsciente) sus obligaciones fiscales y que a partir del 1 de enero de 2014, conforme a la información de las bases de datos contenidas en las entidades financieras mexicanas, podrán ser fiscalizados conforme al domicilio que hayan manifestado ante dichas instituciones. El CFF, con las adecuaciones que se realizaron a partir del 1 de enero de 2014 y diversas adecuaciones a otros ordenamientos jurídicos, permiten el reforzamiento de obligaciones en materia de recopilación de datos, informes y documentos, mediante la conversión de estos a su digitalización o transformación de archivos electrónicos, que permiten generar información casi a tiempo real, mediante el uso, entre otros, de Comprobantes Fiscales Digitales, que viajen por Internet o de información convertida a archivos electrónicos en "lenguaje", .XLM y debidamente "timbrados" con el uso de certificados de sello digital CSD y la Firma Electrónica Avanzada FIEL[54]. Uno y otro, garantizan la autenticidad, confidencialidad, integridad y no repudio de dichos documentos, que permiten dar certidumbre en el manejo de los mismos al asegurar la identidad y autorización del emisor, así como la privacidad en el tratamiento de los datos, la seguridad de que no serán alterados y sobre todo, que se garantiza jurídicamente que quien envía el mensaje e informes de la contabilidad en este caso, no puede negar que el mismo lo envió. Una vez que la autoridad con la implementación de los CFDI en forma universal y la contabilidad electrónica, prácticamente tiene toda la información, puede saber quien compro, quien vendió, cuanto se gasta….. y así saber si hay discrepancia fiscal que es cuando alguien gasta más de lo que declara, de esta manera al tener la autoridad un foco rojo, mandar en la mayoría de los casos revisiones electrónicas, a través del buzón tributario o las famosas visitas domiciliarias. El Derecho a la Intimidad o Privacía es un Derecho

[54] Descs.mx/pdfs/contabilidad_electrónica.pdf/Y ahora la contabilidad electrónica…y timbrada ¿Por qué? Por CPC y LD Leonardo Meraz Barragán/LC Lizeth Meraz Valenzuela. Del 23/06/2014

Fundamental[55] que establece el artículo 16 de la CPEUM y que asiste a los sujetos de Derecho, consistente en la facultad de mantener reserva sobre diversas situaciones relacionadas con la vida privada, que debe ser reconocido y regulado por el sistema jurídico y que es oponible a todos los demás salvo en los casos en que puede ser develado por existir un derecho superior de terceros o para el bienestar común. El artículo 11 de la Convención Americana sobre los Derechos Humanos en su fracción II "Nadie puede ser objeto de injerencias arbitrarias o abusivas en su vida privada, en su familia, en su domicilio o en su correspondencia, ni de ataques ilegales a su honra o reputación. El hecho es que tanto la contabilidad electrónica como el buzón tributario vulneran el principio de seguridad jurídica.

IV. Prácticas Fiscales Indebidas

En relación a la lucha contra las diferentes formas de elusión, utilizadas también en la planeación fiscal, así como en la evasión, a través de las reformas de los últimos años, se introduce al CFF, en su art. 33 fracción I, inciso h)[56], la figura denominada *"prácticas fiscales indebidas*" cuyo propósito es dar a conocer los criterios de la autoridad administrativa, respecto de algunos temas que se consideran abusivos, vinculándolos con la responsabilidad que recae sobre terceros (asesores), conforme el art. 89, con la sanción

[55] CPEUM **Artículo 16.** Nadie puede ser molestado en su persona, familia, domicilio, papeles o posesiones, sino en virtud de mandamiento escrito de la autoridad competente, que funde y motive la causa legal del procedimiento.

Toda persona tiene derecho a la protección de sus datos personales, al acceso, rectificación y cancelación de los mismos, así como a manifestar su oposición, en los términos que fije la ley, la cual establecerá los supuestos de excepción a los principios que rijan el tratamiento de datos, por razones de seguridad nacional, disposiciones de orden público, seguridad y salud públicas o para proteger los derechos de terceros……..

[56] Código Fiscal de la Federación, México 2014; Art 33. Las autoridades fiscales para el mejor cumplimiento de sus facultades, estarán a lo siguiente:

I.- Proporcionarán asistencia gratuita a los contribuyentes y para ello procurarán:

h) Dar a conocer en forma periódica, mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación, **los criterios no vinculativos de las disposiciones fiscales y aduaneras**.

Este fundamento introducido en el Código Fiscal de la Federación, le da una amplia facultad a la Autoridad para que esta emita sus criterios, de la manera más conveniente para combatir, prácticas fiscales indebidas como son la elusión y la evasión fiscal.

correspondiente que establece el art. 90, ambos del ordenamiento anteriormente comentado y redondeadas con la reforma del 2014[57].

Aquí, podemos verificar que el objetivo principal de la reforma, era de sancionar la responsabilidad que recae sobre los terceros que asesoren, aconsejen o presten servicios para que su cliente omita total o parcialmente el pago de alguna contribución. Considerando como agravante el que la asesoría, el consejo o la prestación de servicios, sean diversas a los criterios dados a conocer por las autoridades en los términos que señala el inciso h) de la fracción I del art. 33 de este Código Tributario, con lo que es muy evidente que se pretende inhibir a quienes proponen el uso de estas figuras a fin de que desistan en su recomendación de aplicarlas[58].

[57] Código Fiscal de la Federación, México 2014 Art. 89**.** Son infracciones cuya responsabilidad recae sobre terceros, las siguientes:

I. **Asesorar, aconsejar o prestar servicios para omitir total o parcialmente el pago de alguna contribución en contravención a las disposiciones fiscales**.

II. Colaborar en la alteración o la inscripción de cuentas, asientos o datos falsos en la contabilidad o en los documentos que se expidan.

III. Para los efectos de lo dispuesto en este artículo, la autoridad fiscal, para el mejor ejercicio de sus facultades y las de asistencia al contribuyente, podrá generar la clave de Registro Federal de Contribuyentes con base en la información de la Clave Única de Registro de Población a fin de facilitar la inscripción a dicho Registro; podrá realizar recorridos, invitaciones y censos para informar y asesorar a los contribuyentes acerca del exacto cumplimiento de sus obligaciones fiscales y aduaneras y promover su incorporación voluntaria o actualización de sus datos en el registro federal de contribuyentes.

Artículo 90. Se sancionará con una multa de **$44,610.00** a **$70,110.00**, a quien cometa las infracciones a las disposiciones fiscales a que se refiere el artículo 89 de este Código.

En los supuestos señalados en la **fracción I del artículo citado, se considerará como agravante que la asesoría, el consejo o la prestación de servicios sea diversa a los criterios dados a conocer por las autoridades fiscales en los términos del inciso h) de la fracción I del artículo 33 de este Código**. En este caso, la multa se aumentará de un 10% a un 20% del monto de la contribución omitida, sin que dicho aumento exceda del doble de los honorarios cobrados por la asesoría, el consejo o la prestación de servicios.

No se incurrirá en la agravante a que se refiere el párrafo anterior, cuando se manifieste en la opinión que se otorgue por escrito que el criterio contenido en ella es diverso a los criterios dados a conocer por las autoridades fiscales en los términos del inciso h) de la fracción I del art. 33 de este Código.

[58] GOMEZ COTERO, J. de J.: *"La Elusión Fiscal y los Medios para evitarla",* op.cit., p. 479.

V. Hecho Imponible

Este mecanismo consiste en ampliar los efectos del hecho tipificado como hecho imponible, a otros que con distinta forma, tienen el mismo perfil económico. El legislador configura nuevos supuestos que completan el presupuesto típico. En este caso el legislador crea presupuestos objetivos supletorios o suplementarios, con el fin de colocar el presupuesto del hecho tributario sobre vías laterales que la vida económica ha empezado a recorrer[59], y así evitar que las posibles fisuras que deja la legislación tributaria, al configurar los presupuestos de hecho, sean utilizadas para defraudar la ley tributaria. Los supuestos en que se utilizan presupuestos de hecho suplementarios, no deben ser confundidos con las presunciones establecidas para evitar el fraude de ley, ya que en aquellos, el legislador se limita a configurar un nuevo presupuesto de hecho, sin que exista el proceso deductivo propio de la presunción[60]. El problema que plantea esta técnica, es que si bien puede reducir el fraude, no lo elimina en su totalidad[61]. Tanto la *"elusión"* como la *"no sujeción"* en sus respectivos campos, señala ALBIÑANA, sirven para señalar las fronteras del hecho imponible (real en la primera, y legal, en la segunda)[62].

V.I. Delimitación del Hecho Imponible

Es importante que las normas jurídicas tributarias determinen el hecho imponible, señalando sus límites y su extensión de tal forma que se pueda conocer con precisión el contorno del hecho imponible, con el fin de saber si la obligación tributaria ha nacido o no. Pero hay que tener en cuenta que los presupuestos, objeto de la obligación tributaria, en ocasiones vienen configurados por la norma con rasgos genéricos, de tal forma que son susceptibles de una especificación que llevarán a cabo las propias normas, introduciendo caracteres singulares que individualicen todas las posibles manifestaciones. La obligación contributiva nacerá cuando se produzca algún hecho que

[59] HELSEN, A.: "*Diritto tributario"*, Giuffrè, Milano, 1956, p. 143.

[60] PALAO TABOADA, C.: "El Fraude a la Ley en Derecho Tributario, (Notas para un estudio)", en R.D.F.H.P., nº 31, pp. 686 y 687.

[61] BLUMENSTEIN, E.: Sistema di Diritto delle imposte, Giuffrè, Milano, 1954, p. 26.

[62] ALBIÑANA GARCIA-QUINTANA, C.: "La evasión legal impositiva", op. cit., p. 21.

se comprenda en el supuesto general configurado por la norma, sin ser necesario que el hecho al que nos estamos refiriendo, se tenga que identificar con alguna de las concretas individualizaciones del presupuesto, tipificadas por la legislación del tributo[63]. DIEZ-PICAZO, señala que *"no es posible deslindar radicalmente la questio facti y la questio iuris. Porque al interpretar la questio facti, se lleva a cabo una operación de valoración jurídica, lo mismo que al interpretar las normas no pueden perderse de vista los hechos"* y que la fijación de la *questio facti*, es siempre la fabricación de una historia, que se hace con la mayor objetividad posible y del modo más impersonal posible, por supuesto, pero de la cual no están nunca ausentes factores ya inicialmente valorativos. Por esto, al fabricarse la historia que se va a decidir, de algún modo se está ya insensiblemente diciendo, pues la escisión entre los hechos y las normas nunca se produce por completo, y los hechos son tenidos en cuenta desde el punto de vista de las normas[64].

Se delimita en este caso el presupuesto de hecho de una forma genérica, de manera que, independientemente del camino que se tome por el contribuyente a la hora de formalizar sus relaciones, si éstas tienen unos efectos en los que se aprecia el contenido genérico señalado por la norma, nacerá la obligación tributaria. El riesgo que puede tener este mecanismo es que se graven hechos no queridos o no previstos por el legislador[65]. Lo que no hay que confundir es la tipificación genérica del hecho imponible, con la analogía, ya que mientras ésta opera en la fase aplicativa, la tipificación genérica lo hace en la fase normativa[66].

El problema de la tipificación genérica se encuentra en la posibilidad de una configuración demasiado abierta, en la que el legislador debe tener, no sólo cautela

[63] SAINZ DE BUJANDA, F.: Notas de Derecho Financiero, T, I, vol. 2, Universidad de Madrid.-Facultad de Derecho, Madrid, 1967, pp. 399 y ss.

[64] DIEZ-PICAZO, L.: Experiencias jurídicas y teoría del derecho, Ariel, Barcelona, 1999, p. 228.

[65] ROZAS VALDES, J.A.: "El Derecho Tributario ante el fraude de Ley", en R.D.F.H.P, nº 223, Madrid, 1993, pp. 83 y 84.

[66] PEREZ ARRAIZ, J.: Fraude de Ley en el Derecho Tributario, ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 1996, p. 55.

conceptual, sino que al formular de forma genérica el hecho imponible, añada una formulación con las manifestaciones más frecuentes del mismo, y añada otra formulación aclaratoria en la que prevean algunos supuestos de no sujeción; y otra, de carácter taxativo, de franquicias y exenciones[67].

Es por ende que a través de las revisiones electrónicas se efectúen acciones de fiscalización en forma más ágil y eficiente. Su éxito va a depender de la capacidad que tenga la autoridad de detectar en forma efectiva las fallas u omisiones por parte de los contribuyentes. Esto representa un auténtico reto para los contribuyentes. En primer lugar, tendrán que administrar cuidadosa y oportunamente la información de su Buzón Tributario. Y ser capaces de reaccionar de manera inmediata para poder desvirtuar en forma oportuna los hechos u omisiones formulados por la autoridad en su resolución provisional, así como atender cualquier requerimiento ulterior, toda vez que los plazos previstos en este nuevo procedimiento de fiscalización son mucho más breves[68]. El contribuyente tendrá que desarrollar sus habilidades de comunicación escrita para poder desvirtuar las observaciones realizadas por la autoridad a través de documentos digitales, ligándolos correctamente con las pruebas que tendrá que presentar también en forma electrónica. Por lo que los contribuyentes deberán asesorarse adecuadamente para enfrentar los procedimientos que les sean iniciados bajo esta nueva modalidad.

VI. CONCLUSIONES

1. El buzón tributario, resulta ser franca, directa y manifiestamente inconstitucional por contravenir los hoy denominados derechos humanos reconocidos ampliamente en la Constitución, concerniente a las formalidades esenciales del procedimiento que se deben de respetar y acatar por parte de las autoridades

[67] ROZAS VALDES, J.A.: *"El Derecho Tributario ante el Fraude de Ley*", en R.D.F.H.P, nº 223, Madrid, 1993, p. 112.

[68] www.natera.com.mx/puntos_finos/Puntos%20Finos%20224.pdf, autora LC Imelda Vázquez Márquez 12-11-2014

fiscales para el inicio y desarrollo de sus facultades de revisión como lo es la visita domiciliaria, revisión de gabinete o revisión electrónica, con la finalidad de comprobar el cumplimiento de las obligaciones fiscales. Porque contraviene lo establecido en el artículo 16 de nuestra Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), que define en lato sensu (sentido amplio), lo siguiente: "Nadie puede ser molestado en su persona, familia, domicilio, papeles o posesiones, sino en virtud de mandamiento escrito de la autoridad competente, que funde y motive la causa legal del procedimiento". de manera muy clara se reguló, que el gobernado si podía ser molestado en su persona, familia, domicilio, papeles o posesiones, pero sólo a través de mandamiento escrito de la autoridad competente que fundara y motivara la causa legal del procedimiento. Con **"mandamiento escrito"**, que debía hacerse en "papel con firma autógrafa de funcionario que representara a la autoridad competente", más no con "documentos digitales como los de la actualidad con firma electrónica del presunto y supuesto funcionario que representa a la autoridad competente". Y en la parte relativa a la práctica de visitas domiciliarias para efectos fiscales, el mismo artículo establece lo siguiente: "La autoridad administrativa podrá practicar visitas domiciliarias únicamente para cerciorarse de que se han cumplido los reglamentos sanitarios y de policía; y exigir la exhibición de los libros y papeles indispensables para comprobar que se han acatado las disposiciones fiscales, sujetándose en estos casos, a las leyes respectivas y a las formalidades prescritas para los cateos." Es obvio, que al momento de instituirse por parte de nuestro Poder Constituyente en el artículo 16 de nuestra CPEUM, los aspectos normativos que ya han quedado precisados, mismos que actualmente tienen el carácter de derechos humanos, los medios electrónicos y la tecnología que hoy día forma parte importante en nuestra vida cotidiana, y sin la cual, ni siquiera podríamos trabajar, "en ese entonces era inimaginable su existencia".

2. El Derecho a la Intimidad o Privacía es un Derecho Fundamental, que establece el artículo 16 de la CPEUM y que asiste a los sujetos de Derecho, consistente en la facultad de mantener reserva sobre diversas situaciones relacionadas con la vida privada, que debe ser reconocido y regulado por el sistema jurídico y que es

oponible a todos los demás salvo en los casos en que puede ser develado por existir un derecho superior de terceros o para el bienestar común. El artículo 11 de la Convención Americana sobre los Derechos Humanos en su fracción II "Nadie puede ser objeto de injerencias arbitrarias o abusivas en su vida privada, en su familia, en su domicilio o en su correspondencia, ni de ataques ilegales a su honra o reputación. El hecho es que tanto la contabilidad electrónica como el buzón tributario vulneran el principio de seguridad jurídica.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, C.: "La evasión legal impositiva" Revista de Economía Política nº. 56, 1970.

BLUMENSTEIN, E.: "Sistema di Diritto delle imposte," Giuffrè, Milano, 1954.

BOBBlO, N.: "Teoria dell'ordinamento giuridico". Turín, Giappichelli, 1960.

BURGOA TOLEDO, C.A.: "La interpretación de las disposiciones fiscales", Ed. Dofiscal, México, 2011.

CARBAJO VASCO, D.; "La presunción de onerosidad en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto Sobre Sociedades", Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública nºs 166-167, 1983.

DAMARCO, J. H.: "La elusión fiscal y los medios para evitarla", Ponencia Nacional-Argentina, publicada en XXIV Jornadas Latinoamericanas de Derecho Tributario, Ed. Asociación Venezolana de Derecho Tributario e Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario, Margarita, 2008.

DAMARCO, J. H.: "Metodología científica del Derecho Tributario" en "Tratado de Tributación" Tomo I "Derecho Tributario, Volumen 1, obra colectiva dirigida por Horacio García Belsunce, Editorial Astrea, Buenos Aires, 2003.

DE CASTRO BRAVO, F.: "Derecho Civil Español", I.E.P., Madrid, 1955.

DEVIS ECHANDÍA, H.: "Teoría General de la Prueba Judicial" Tomo II. Ed. Alberti 835, Buenos Aires 1981.

DEVIS ECHANDIA, H.: "Compendio de Derecho Procesal", Tomo II. Pruebas judiciales, Ed. ABC, Bogotá. 1975.

FERREIRO LAPATZA, J.J.: "Curso de Derecho Financiero Español" 15ª edición, Marcial Pons, Madrid, 1993.

FERREIRO LAPATZA, J.J.: "La nueva Ley General Tributaria" Ley 58/2003, de 17 de diciembre, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A. Madrid, Barcelona, 2004.

GARCIA NOVOA, C.: La Cláusula antielusiva en la Nueva Ley General Tributaria, Ed. Marcial Pons, Madrid España, 2004.

GARCIA NOVOA, C.: "La posibilidad de imponer sanciones en los supuestos de fraude y abuso de la norma tributaria: el criticable contenido del artículo 15.3 del anteproyecto de la Ley General Tributaria", Quincena Fiscal, nº 8, 2003.

GARCÍA VALERA, A.: "Armonización y Coordinación Fiscal en la Unión Europea", Armonización, Coordinación Fiscal y Lucha contra el Fraude, Ed. Aranzadi, S.A., Pamplona, 2012.

GOMEZ COTERO, J. de J.: "La elusión fiscal y los medios para evitarla" ponencia en la XXIV Jornadas Latinoamericana de Derecho Tributario, Ed. Asociación Venezolana de Derecho Tributario e Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario, Memorias Isla Margarita Venezuela 2008.

GONZÁLEZ GARCÍA, E.: El Fraude a la Ley Tributaria en la Jurisprudencia, Navarra España: Ed. Aranzadi, 2001.

HELSEN, A.: "Diritto tributario", Giuffrè, Milano, 1956.

PALAO TABOADA, C.: "El Fraude a la Ley en Derecho Tributario. (Notas para un estudio)", en R.D.F.H.P., nº 107, 1990.

PATÓN GARCÍA, E.: "Desafíos del intercambio internacional de información tributaria y su operatividad en el fraude fiscal en España", Estudios sobre fraude fiscal e intercambio internacional de información tributaria, Ed. Atelier, Barcelona, 2012.

PEREZ ARRAIZ, J.: "El conflicto en la aplicación de la norma tributaria en la nueva LGT" Nueva Fiscalidad número 9, Ed. Dykinson, S.L., octubre 2004.

PEREZ ARRAIZ, J.: "Fraude de Ley en el Derecho Tributario", Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 1996.

PEREZ ARRAIZ, J.: "La elusión en el ámbito tributario interno", Memorias, XXIV, Jornadas Latinoamericanas de Derecho Tributario, Ed. Asociación Venezolana de Derecho Tributario e Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario, Tomo I, Isla Margarita, Venezuela, octubre 2008.

SAINZ DE BUJANDA, F.: "Notas de Derecho Financiero", T, I, vol. 2, Universidad de Madrid.-Facultad de Derecho, Madrid, 1967.

SAINZ DE BUJANDA, F.: "Notas de Derecho Financiero," T. I, vol. 3º, Universidad de Madrid.-Facultad de Derecho, Madrid, 1968-1972.

SANCHEZ SERRANO, L.: "Los españoles, ¿súbditos fiscales?" (I), Impuestos, I, 1992.

VIII. LEGISLACIÓN

Constitución Política de los Estado Unidos Mexicanos

CÓDIGO CIVIL, Legislación Española, consultado en Norm@Civil

Código Civil Federal, México

Código Fiscal de la Federación 2012-2013-2014-2015 de la Legislación Mexicana

IX. SITIOS WEB

Administración Central de Comunicación Institucional | www.sat.gob.mx | www.aduanas.gob.mx | www.youtube.com/satmx | www.twitter.com/satmx | www.flickr.com/photos/satmx consultado el 10 de noviembre de 2011.
Cámara Revisora en el sistema bicamaral que opera en el Régimen Constitucional Mexicano http://www.diputados.gob.mx, consultado el 15-05-2012.
http://www.diariolatribuna.cl/noticias.php?p_id=18212, consultado el 21 de Febrero de 2013.

Dictamen de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados de la LIX legislatura, Gaceta Parlamentaria de la Cámara de Diputados. http://www.diputados.gob.mx, consultado el 15-05-2012.
http://www.entornofiscal.com/2014/10/la-inconstitucionalidad-de-las-revisiones-electronicas-del-sat/autor CP. LD MI Víctor Regalado Rodríguez 17/11/2014
http://www.laondadigital.com/laonda/laonda/201-300/242/recuadro32.htm, consultado 12-02-2013.
www.notasfiscales.com.mx, Estrategia expansiva para fiscalizar a los contribuyentes, febrero 2014, pp.17-21.
www.prodecon.gob.mx/portal/estudios.../**revisión_electrónica**_publicar. 17/11/2014

II. Educación en Contaduría, Administración e Informática Administrativa

La Ética de Los Estudiantes Universitarios de Contaduría y Administración al Realizar su Servicio Social

Silvia Hernández Solis[1]
Teresa de Jesús Plazola Rivera[2]
Oscar Omar Ovalle Osuna[3]

[1]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, silvia.hernandez.solis@uabc.edu.mx
[2]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Ingeniería y Negocios, Tecate, tereplazola@yahoo.com.mx
[3]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, ovalleo@uabc.edu.mx

La Ética de los Estudiantes Universitarios de Contaduría y Administración al Realizar su Servicio Social

Resumen

La formación ética de los estudiantes universitarios es importante ya que delimita su forma de actuar en el presente y en el futuro; como profesionales deben tener la capacidad de solucionar problemas éticos actuando de acuerdo con sus valores y los de la organización en que se encuentren; siempre conscientes que sus acciones tendrán consecuencias en algún individuo, grupo y/o en la sociedad. Es una obligación de los estudiantes realizar el servicio social como parte de su formación, por ello es imperante que sus actividades en este contexto se desarrollen en función de los valores establecidos en el Código de Ética.

Esta es una investigación cuantitativa de tipo descriptiva; se elaboraron 16 ítems con respuestas en escala tipo likert, validándose por medio del alpha de cronbach reflejando .927. La población son 198 estudiantes de los programas educativos de licenciado en administración de empresas y licenciado en contaduría, dando como muestra 113 estudiantes, considerando un nivel de confianza del 95% y un porcentaje de error del 5%. La hipótesis planteada es: los estudiantes de sexo femenino cumplen los valores estipulados en el Código de Ética Universitario al realizar sus actividades de servicio social en mayor escala que los del sexo masculino.

Se cumple la hipótesis planteada: "los estudiantes de sexo femenino cumplen los valores estipulados en el Código de Ética Universitario al realizar sus actividades de servicio social en mayor escala que los del sexo masculino". Los estudiantes de sexo femenino tienen mayores porcentajes de cumplimiento de los valores, excepto en perseverancia donde los estudiantes de sexo masculino tienen un mayor porcentaje. Se remarcan los valores de responsabilidad y confianza donde el intervalo entre las respuestas de ambos grupos es de 26%, lo cual acentúa la certeza de la hipótesis proyectada.

Palabras Clave: ética, servicio social, estudiante universitario.

Ethics of University Students of Accounting and Administration to Make your Social Service

Abstract

Ethical training of college students is important as defining its behavior in the present and in the future; as professionals must be able to solve ethical problems acting according to

their values and those of the organization in which they are; always aware that their actions will have consequences on an individual, group and / or society. It is an obligation of the students perform community service as part of their training, so it is imperative that its activities in this context are developed based on the values established in the Code of Ethics.

This is a quantitative research, 16 items were developed with Likert scale responses, validating through Cronbach's alpha reflecting .927. The population is 198 students of educational degree programs in business administration and a degree in accounting, leading to sample 113 students, considering a confidence level of 95% and an error rate of 5%. The hypothesis is: the female students meet the values specified in the Code of Ethics University to conduct its activities in social service on a larger scale than the male.

The hypothesis "female students meet the values specified in the Code of Ethics University to conduct its activities in social service on a larger scale than the male" is true. Female students have higher percentages of compliance with securities except for perseverance where male students have a higher percentage. The values of responsibility and trust where the interval between the responses of both groups is 26% are remarked, which accentuates the certainty of the proposed hypothesis.

Keywords: ethics, social service, university student.

Introducción

La formación ética es importante ya que otorga al estudiante, futuro profesionista, la forma de conducirse con los valores fomentados en dicho proceso, tanto en su presente como en su futuro (González y Guadarrama, 2013). Por ello el objetivo de la formación ética de los estudiantes en las universidades es generar profesionales que tengan la capacidad de resolver dilemas éticos o conflictos cognitivos, actuando de forma correcta, de acuerdo con su formación institucional y personal en valores (Bolívar, 2005). Se tiene que tener en cuenta que "todas las decisiones o acciones de cualquier grupo e institución o de sus miembros tienen claras repercusiones en la sociedad…" (Naval y Ruiz-Corbella, 2012).

En otras palabras "la ética debe ser un eje transversal del quehacer universitario" (Ormart, Fernández y Esteva, 2012), donde éstas ahora deben ofertar a la sociedad soluciones a los problemas con pertinencia, siendo responsables y trabajando con valores (García B., 2013)

Por su parte Hodelín (2014) menciona, si las universidades quieren estudiantes integrales que practiquen los valores de honradez, bondad, modestia, solidaridad, verdad, responsabilidad, amistad, fortaleza, deber, respeto, prudencia, fidelidad, pertenencia, honestidad y tolerancia; es importante que ellos practiquen estos valores en todas sus actividades.

Los valores se definen como los marcos de orientación de los individuos que se concentran en normas éticas o morales, como reglas de actuación, formando códigos morales de una sociedad o profesión (Bolívar, 2005).

Por lo tanto "la ética se percibe a través de los actos humanos, que consciente y voluntariamente afectan a otros individuos y grupos sociales", (Paz, Núñez, Salóm y Rosales, 2013) en este sentido los estudiantes universitarios realizan acciones que forman parte de su formación profesional que repercuten en otros individuos u organismos como lo es el servicio social.

La Universidad Autónoma de Baja California (UABC) cuenta con un Reglamento de Servicio Social (2007), el cual establece en su artículo 29 que "solamente se considerarán actividades de servicio social universitario, aquellas que representen un fortalecimiento en la formación valoral, profesional o académica del prestador.

Lo anterior fue reforzado en la misión establecida en el PDI 2015-2019 de la UABC, la cual dice que la universidad deberá "Formar integralmente ciudadanos profesionales, competentes en los ámbitos local, fronterizo e internacional, libres, críticos, creativos, solidarios, emprendedores, con una visión global, conscientes de su participación en el desarrollo sustentable global y capaces de transformar su entorno con responsabilidad y compromiso ético…"

Por lo descrito en los párrafos anteriores era imperante establecer una guía que delimitara dichas reglas de actuación, por ello el 11 de diciembre de 2014 se emitió el acuerdo que establece el Código de Ética de la Universidad Autónoma de Baja California, donde se dieron a conocer los dieciséis valores que deben cumplirse al realizar las actividades diarias, éstos son: libertad, humildad, honestidad, respeto, responsabilidad, tolerancia,

compromiso, equidad, confianza, verdad, transparencia, perseverancia, solidaridad, lealtad, justicia y democracia.

Para efectos de la presente investigación solo se analizará la aplicación de los valores descritos en el párrafo anterior en la prestación del servicio social. Entendiendo por servicio social, el mecanismo por el cual los estudiantes tienen la obligación de aplicar los conocimientos adquiridos en su formación académica, en la atención a problemas concretos, particularmente de los sectores marginados de la sociedad.

Método

Esta investigación es de carácter cuantitativa ya que se "recolectaron datos para probar una hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico" (Hernández, Fernández y Baptista, 2007); de tipo descriptiva, trata de identificar el nivel de cumplimiento de los valores éticos por parte de los estudiantes universitarios al realizar su servicio social; para la cual se elaboró un instrumento de 16 ítems con respuestas en escala tipo likert de 5 puntos respondiendo del uno al cinco, nunca, casi nunca, medianamente, bastante y totalmente. El instrumento fue validado con alpha de cronbach´s resultando .927; la correlación entre los ítems también resulto favorable.

La población se encuentra en la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, específicamente los programas educativos de licenciado en administración de empresas y licenciado en contaduría, siendo un total de 198 estudiantes. Para el cálculo de la muestra se consideró un nivel de confianza del 95% y un porcentaje de error del 5%, resultando que se debía contar con una muestra de 113 estudiantes. Se encuestaron 82 personas del sexo femenino y 31 del masculino, cabe aclarar que la población está conformada mayoritariamente por estudiantes de sexo femenino. Los datos fueron validados con el programa SPSS.

La hipótesis planteada es: los estudiantes de sexo femenino cumplen los valores estipulados en el Código de Ética Universitario al realizar sus actividades de servicio social en mayor escala que los del sexo masculino.

Resultados

Al realizar el análisis de la tabla 1 se encontró que la verdad es el valor ético que los estudiantes del sexo femenino aplican totalmente al desempeñar sus actividades de servicio social con un porcentaje de 74%, seguido de responsabilidad y confianza con un 71% cada uno. La honestidad y la perseverancia son los valores que tienen menor incidencia en sus actividades, con porcentajes inferiores al 50%.

Al sumar las dos respuestas más positivas que son: totalmente y bastante, se puede observar en la tabla 1 que, los sujetos de estudio mencionados en el párrafo anterior consideran que aplican con mayor énfasis los valores de tolerancia y compromiso con un 97%; el valor que tiene la menor escala es democracia con un 85%; el resto de los valores éticos tienen una tasa de respuesta que se encuentra entre los porcentajes ya mencionados.

La primera aseveración no se enfocaba en ningún valor específico, la intención fue evaluar de forma global si cumplían sus actividades de servicio social con ética, a lo cual respondieron el 71% que totalmente; al sumar las dos respuestas de totalmente y bastante se elevó a 95%.

Tabla 1: Porcentaje de respuestas del sexo femenino en relación a la observancia de los valores del Código de Ética Universitario al realizar sus actividades de servicio social. (Solo las dos respuestas más positivas y qué tienen el mayor impacto).

	% de repuestas de:		
Femenino	***Totalmente***	***Bastante***	***Suma***
Ética. Al realizar mis actividades de servicio social siempre actúo con ética	71	24	95
Humildad. Al realizar las actividades del servicio social reconozco el valor de los demás e identifico mis cualidades y limitaciones, dando el trato que se merece cada persona.	55	39	94
Honestidad. Con las actividades que desempeño en el servicio social promuevo la verdad y la autenticidad del trabajo, respetado el trabajo de los demás.	49	42	91
Respeto. Las actividades del servicio social las realizo con respeto a los derechos y libertades de los que me rodean, siendo tolerante, justo y veraz.	67	24	91
Responsabilidad. Cumplo con todas las actividades que se me designaron en el servicio social, respetando a todos aquellos con quienes comparto en ese ámbito.	71	24	95
Tolerancia. Al realizar las actividades del servicio social soy incluyente, respetando la diversidad de personas, brindando siempre un trato digno a quien	66	31	97

requiera de mis servicios.			
Compromiso. Adquiero y cumplo con mis obligaciones del servicio social, respetando mi compromiso con la comunidad y con mi universidad.	70	27	97
Equidad. Desarrollo mis actividades de servicio social a partir de las necesidades de los otros siempre de forma justa, dándole el justo valor a cada miembro de la sociedad.	57	34	91
Confianza. Creo en mi capacidad para desempeñar las actividades del servicio social, además fomento la comunicación y la honestidad hacia los demás actuando de forma respetuosa.	71	24	95
Verdad. Me conduzco con honestidad y respeto, siendo coherente con mi práctica diaria al realizar las actividades del servicio social.	74	21	95
Transparencia. Promuevo la claridad y honestidad de mis pensamientos y acciones en el manejo de los recursos encomendados, al desempeñar las actividades del servicio social favoreciendo la credibilidad y confianza de los otros.	66	23	89
Perseverancia. Supero los obstáculos que se me presentan al realizar las actividades del servicio social esforzándome para cumplir con las metas con voluntad y convicción.	48	39	87
Solidaridad. Al realizar mis actividades de servicio social soy empático con las necesidades de los demás, apoyando de manera desinteresada.	55	35	90
Lealtad. Mi desempeño se rige por la fidelidad, sinceridad y confidencialidad, con el compromiso que se adquirió con la organización en la que presto mi servicio social.	62	34	96
Justicia. Al cumplir con todas las actividades que se me designaron en el servicio social siempre respete los derechos humanos, procediendo con equidad.	67	28	95
Democracia. Escucho y participo en la toma de decisiones para el desarrollo de la organización en la que presto mi servicio social.	54	31	85

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: Porcentaje de respuestas del sexo masculino en relación a la observancia de los valores del Código de Ética Universitario al realizar sus actividades de servicio social. (Solo las dos respuestas más positivas y qué tienen el mayor impacto).

	% de repuestas de:		
Masculino	***Totalmente***	***Bastante***	***Suma***
Ética. Al realizar mis actividades de servicio social siempre actúo con ética	48	29	77
Humildad. Al realizar las actividades del servicio social	55	32	87

reconozco el valor de los demás e identifico mis cualidades y limitaciones, dando el trato que se merece cada persona.			
Honestidad. Con las actividades que desempeño en el servicio social promuevo la verdad y la autenticidad del trabajo, respetado el trabajo de los demás.	35	48	83
Respeto. Las actividades del servicio social las realizo con respeto a los derechos y libertades de los que me rodean, siendo tolerante, justo y veraz.	48	36	84
Responsabilidad. Cumplo con todas las actividades que se me designaron en el servicio social, respetando a todos aquellos con quienes comparto en ese ámbito.	45	36	81
Tolerancia. Al realizar las actividades del servicio social soy incluyente, respetando la diversidad de personas, brindando siempre un trato digno a quien requiera de mis servicios.	45	39	84
Compromiso. Adquiero y cumplo con mis obligaciones del servicio social, respetando mi compromiso con la comunidad y con mi universidad.	55	42	97
Equidad. Desarrollo mis actividades de servicio social a partir de las necesidades de los otros siempre de forma justa, dándole el justo valor a cada miembro de la sociedad.	39	42	81
Confianza. Creo en mi capacidad para desempeñar las actividades del servicio social, además fomento la comunicación y la honestidad hacia los demás actuando de forma respetuosa.	45	42	87
Verdad. Me conduzco con honestidad y respeto, siendo coherente con mi práctica diaria al realizar las actividades del servicio social.	58	32	90
Transparencia. Promuevo la claridad y honestidad de mis pensamientos y acciones en el manejo de los recursos encomendados, al desempeñar las actividades del servicio social favoreciendo la credibilidad y confianza de los otros.	48	36	84
Perseverancia. Supero los obstáculos que se me presentan al realizar las actividades del servicio social esforzándome para cumplir con las metas con voluntad y convicción.	55	26	81
Solidaridad. Al realizar mis actividades de servicio social soy empático con las necesidades de los demás, apoyando de manera desinteresada.	45	35	80
Lealtad. Mi desempeño se rige por la fidelidad, sinceridad y confidencialidad, con el compromiso que se adquirió con la organización en la que presto mi servicio social.	58	32	90
Justicia. Al cumplir con todas las actividades que se me designaron en el servicio social siempre respete los derechos humanos, procediendo con equidad.	58	29	87
Democracia. Escucho y participo en la toma de decisiones para el desarrollo de la organización en la que presto mi servicio social.	55	29	84

Fuente: Elaboración propia

La tabla 2 muestra las respuestas de los estudiantes del sexo masculino, ellos asumen que los valores que más aplican al desempeñar sus actividades de servicio social totalmente son verdad, lealtad y justicia con un 58% cada una, el valor ético con más bajo índice es la honestidad.

La misma tabla refleja que el compromiso tiene el mayor índice 97%, como el valor ético que estos sujetos de estudio consideran que aplican en sus actividades sumando las

respuestas totalmente y bastante; los que tienen una menor escala son solidaridad con 80%, responsabilidad, equidad y perseverancia con un 81% cada uno.

Al responder en qué grado los estudiantes del sexo masculino cumplían éticamente con sus actividades de servicio social, el 48% mencionó que totalmente, al sumar las dos respuestas de totalmente y bastante 77%.

Conclusiones

Al comparar ambas tablas en los porcentajes de las respuestas de "totalmente" se puede apreciar que los estudiantes de sexo femenino tienen mayores porcentajes de cumplimiento de los valores, excepto en perseverancia donde los estudiantes de sexo masculino tienen un porcentaje mayor, lo cual da certeza a la hipótesis planteada "los estudiantes de sexo femenino cumplen los valores estipulados en el Código de Ética Universitario al realizar sus actividades de servicio social en mayor escala que los del sexo masculino". Hay que remarcar que en los casos de responsabilidad y confianza la diferencia porcentual entre las respuestas de ambos grupos es de 26%.

Inclusive al revisar los resultados de las dos respuestas "totalmente y bastante", el sexo femenino sigue teniendo porcentajes más altos, asumiendo con mayor énfasis los valores de tolerancia, compromiso y lealtad. Por su parte el sexo masculino asume mayormente el valor del compromiso.

A la pregunta si realizan sus actividades con ética, las respuestas de los estudiantes de sexo masculino en totalmente y bastante suman un 77%, este porcentaje es inferior al promedio de las respuestas del sexo femenino que tienen un 95%.

Otros estudios han demostrado que existe una diferencia significativa por género y por nivel cursado (Durán, 2014), lo cual se ajusta a los resultados aquí mostrados.

Se deberán tomar acciones para reforzar los valores éticos, no solo a aquellos que tienen índices inferiores; éstas deberán ser para todos los estudiantes, (no solo para los de sexo masculino por tener una menor inferencia en su aplicación) ya que las universidades desean que sus estudiantes y egresados se comporten éticamente siempre, no solo a veces; su actuar debe ser ejemplo para todas las personas a su alrededor y sus acciones deben perseguir el bien de la organización en que se encuentren y de la sociedad en general.

Resumiendo, al comprometerse con determinados valores se busca el bien de la sociedad, lo que lleva al estudiante universitario a actuar con ética profesional así como ser un ciudadano que se comporta íntegramente, otorgando a su vez un sentido social a su ejercicio profesional (Bolívar, 2005).

Sugerencias

Este estudio deberá replicarse primeramente en los otros tres programas educativos existentes en la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, los cuales son ingeniero industrial, ingeniero mecatrónico y licenciado en derecho. Posteriormente en otras unidades universitarias o campus de la misma universidad, lo que permitiría posteriormente compararse con otras universidades.

Referencias Bibliográficas

Bolívar, A. (2005). "El lugar de la Ética Profesional en la Formación Universitaria" *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, enero-marzo, vol. 10, número 024 COMIE Distrito Federal, México. Recuperado el 07 de agosto 2015 de: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14002406

Durán P.,M (2014) Valores en los estudiantes de enfermería de la universidad de Santander. Avances en enfermería. Vol. XXXII No. 1 enero-junio pp11-24. Recuperado el 12 de octubre 2015 de http://www.scielo.org.co/pdf/aven/v32n1/v32n1a02.pdf

García G., B. (2013) Ética y valores en la responsabilidad social universitaria desde las publicaciones científicas. Visión de conjunto desde las multiciencias. Multiciencias, vol. 13, núm. 3, julio-septiembre, pp. 227-228 Recuperado el 12 de octubre 2015 de http://www.redalyc.org/pdf/904/90429040001.pdf

González, E. & Guadarrama, A. (2013). "Estudio comparativo del desarrollo de valores éticos en estudiantes de Derecho". *Revista In Vestigium Ire*. Vol. 6, pp. 156-169. Recuperado el 07 de agosto 2015 de http://revistas.ustatunja.edu.co/index.php/ivestigium/article/viewFile/798/719

Hernández R., Fernández C., y Baptista P. (2007). *Metodología de la investigación*. Cuarta Edición. México. Editorial Mc Graw Hill.

Hodelín, T. R. (2014). "El profesor universitario en la formación de valores". *Educación Médica Superior*. V 28(1):115-126 Recuperado el 07 de agosto 2015 de http://scielo.sld.cu/pdf/ems/v28n1/ems13114.pdf

Naval, C. y Ruiz-Corbella, M. (2012). "Aproximación a la responsabilidad social universitaria: la respuesta de la universidad a la sociedad". *Bordón* 64 (3) pp. 103-115, ISSN 0210-5934. Recuperado el 07 de agosto 2015 de file:///C:/Users/UABC/Downloads/DialnetAproximacionALaResponsabilidadSocialUniversitaria-4016119.pdf

Ormart E., Fernández S., y Esteva P. (2012) Bases para una formación ética universitaria en el área de Ciencias Económicas Revista de la Educación Superior, vol. XLI, núm. 161, enero-marzo, pp. 55-71 Recuperado el 12 de octubre 2015 de http://www.redalyc.org/pdf/604/60424161003.pdf

Paz, A., Núñez M., Salóm J.,Rosales V. (2013). Responsabilidad social universitaria: moralidad o compromiso en la formación de valores éticos en la educación de futuro. *Opción*, vol. 29, núm. 72, septiembre-diciembre, pp. 97-116 Recuperado el 12 de octubre 2015 de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31035397008

UABC (2014). Código de Ética Universitario. Recuperado el 07 de agosto 2015 de: http://sriagral.uabc.mx/Externos/AbogadoGeneral/index_htm_files/35AcuerdoCodigo_de_Etica.pdf

UABC (2015). Plan de Desarrollo Institucional 2015-2019.

UABC (2007). Reglamento de Servicio Social. Recuperado el 07 de agosto 2015 de: http://sriagral.uabc.mx/Externos/AbogadoGeneral/index_htm_files/(24)REGL_SERV_SOC_.pdf

Calidad de Vida Subjetiva en Estudiantes de la Licenciatura en Administración del ITSCC: Dimensión, Hábitos de Bebida

Martha Adriana Márquez Salaices[1]
Jesús Adriana Marrufo Calderón[2]
Jaime Arturo Rivera Arce[3]

[1]Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Constitución - Administración, amarquez@itscc.edu.mx
[2]Instituto Tecnológico Superior de Cd. Constitución - Academia de Administración, jmarrufo@itscc.edu.mx
[3]Instituto Tecnológico Superior de Cd. Constitución - Ingeniería en Gestión Empresarial, jrivera@itscc.edu.mx

Calidad de Vida Subjetiva en Estudiantes de la Licenciatura en Administración del ITSCC: Dimensión, Hábitos de Bebida

Resumen

El objetivo de este proyecto es identificar los hábitos de consumo de bebidas alcohólicas de los estudiantes de la Licenciatura en Administración del Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Constitución, para conocer su frecuencia de consumo, los problemas generados por estos hábitos, drogas médicas y no médicas que consume, y la historia familiar relacionada con la bebida; con la finalidad de identificar cómo el consumo de alcohol afecta su calidad de vida y desempeño académico. El instrumento utilizado fue el segundo de cuatro cuestionarios que forman el Inventario de Calidad de Vida de Palomar. Los principales hallazgos muestran que aproximadamente el 60% de los encuestados tiene hábitos inadecuados de consumo de alcohol. Lo cual les han afectado en sus relaciones humanas, en su estado emocional o psicológico que pueden derivar en desinterés por las cosas, depresión, suspicacia con otros o paranoia e ideas extrañas.

Palabras Clave: Hábitos de bebida, calidad de vida, enseñanza-aprendizaje

Abstract

The objective of this project is to identify the habits of drinking of college students majoring in Administration of The Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Constitución in order to know the frequency of consumption, the problems caused by these habits, medical and non-medical drugs consume, and family history related to drinking; in order to identify how alcohol affects their quality of life and academic performance. The instrument used was the second of four questionnaires that form the Quality of Life Inventory of Palomar. The main findings show that approximately 60% of respondents have inadequate drinking habits. Which have touched their relationships, their emotional or psychological condition that can lead to disinterest in things, depression, suspiciousness or paranoia and other strange ideas.

Keywords: Drinking habits, quality of life, teaching and learning

Introducción

Como parte de la línea de investigación Desarrollo Humano y Enseñanza-Aprendizaje que se desarrolla en el Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Constitución (ITSCC), se lleva a cabo el proyecto de investigación: ”Estudio de calidad de vida de los estudiantes universitarios”, cuyo objetivo es identificar el modelo de calidad de vida de los estudiantes de la Licenciatura en Administración, lo que permitirá analizar de manera puntual su calidad de vida percibida, así como conocer la importancia que los individuos conceden a factores como sociabilidad y amigos, ambiente social, autoimagen, desarrollo personal y reconocimiento personal.

Lo anterior a través de la aplicación del Inventario de Calidad de Vida (Palomar Lever, 2000), del cual se retomaron cuatro instrumentos: Entorno familiar, funcionamiento familiar, calidad de vida percibida y hábitos de consumo de bebidas alcohólicas, cuyos resultados y discusión de este último se presentan en este estudio.

La necesidad de conocer la evolución local del consumo de bebidas alcohólicas y abordar en forma específica a la población estudiantil de enseñanza superior es importante, de acuerdo a De la Fuente y Medina-Mora, (Citados por Rojas-Guiot, Fleiz-Bautista, Medina-Mora, Morón, & Domenech-Rodríguez, vol.41, no.4, julio-agosto de 1999); ya que la mayoría de las personas empiezan a consumir sustancias psicoactivas en la adolescencia. De hecho, el consumo de alcohol entre los jóvenes se incrementó de un 42.1% a un 52.0% de 2005 a 2010, según el documento Consumo de Bebidas Alcohólicas entre los Jóvenes Mexicanos realizado por el Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE, 2012).

En el caso del municipio de Comondú, en donde se encuentra ubicado el ITSCC, el entorno social, la baja oferta de actividades recreativas, culturales y hasta deportivas, aunado a la gran oferta y accesibilidad de alcohol, son elementos que propician el consumo de bebidas alcohólicas desde temprana edad; situación de la cual no se ven exentos los alumnos de educación superior, dichas variables ayudan a comprender y a explicar esta problemática y su impacto en el desempeño académico de los estudiantes.

Morin (1999) apunta que el ser humano es a la vez físico, biológico, psíquico, cultural, social e histórico, como un postulado para enseñar la condición humana. Por ello se pretende brindar información que posibilite la detección de las necesidades sociales y

educativas que contribuyan a generar propuestas para el mejoramiento de la calidad de vida de los estudiantes.

El objetivo de este proyecto es identificar los hábitos de consumo de bebidas alcohólicas de los estudiantes de la Licenciatura en Administración del Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Constitución, para analizar su frecuencia de consumo, los problemas generado por estos hábitos, drogas médicas y no médicas que consume, y la historia familiar relacionada con la bebida; con la finalidad de conocer cómo el consumo de alcohol afecta su calidad de vida y desempeño académico.

En este sentido, el estudiar la percepción que tienen los estudiantes de Administración del ITSCC sobre su consumo de alcohol es muy importante para poder tener estimaciones exactas de qué tanto ha bebido durante los últimos seis meses, para ello se presentarán una serie de variables acerca de sus hábitos de bebida.

Metodología

El diseño de la investigación fue no experimental, puesto que no es su propósito la comprobación de un fenómeno sino la descripción de los parámetros que miden los hábitos de consumo de bebidas alcohólicas, con enfoque cualitativo, así mismo es de corte transeccional y descriptivo.

Para la recolección y medición de los datos de los estudiantes de la Licenciatura en Administración del Instituto Tecnológico Superior Ciudad Constitución, se utilizó un enfoque cualitativo, dada la medición de los datos recabados en un estudio de tipo descriptivo de las características del grupo estudiado ya que había muchos conocimientos a priori acerca del sujeto a estudio (Hernández, 2003), condicionante que define Namakforoosh (1996) para realizar un buen estudio descriptivo.

Definido el enfoque que tuvo la investigación se propuso utilizar las técnicas de encuesta tipo cuestionario, así como de investigación documental en fuentes bibliográficas y magnéticas para la recolección de la información.

a. Muestra

Para la selección de la muestra, dice Galindo (1998), el primer paso es definir la población o universo de estudio, que son el conjunto de elementos a los cuales se desea extrapolar los resultados de la muestra, en este caso la población son todos los estudiantes

de la Licenciatura en Administración del Instituto Tecnológico Superior de Cd. Constitución, siendo un total de 226 alumnos distribuidos en 10 grupos durante el periodo escolar febrero – julio 2014, 3 grupos en el segundo semestres contando con 81 alumnos, esto es el 35% de los cuales 14% son hombres y 22% son mujeres, tres grupos de cuarto semestre con un total de 57 alumnos, esto es un 25% del total, de los cuales el 7.5% son hombres y el 17.70% son mujeres; en el sexto semestre se cuenta con 2 grupos con 45 alumnos lo que representa el 20% de la población estudiantil de la carrera, de los cuales 13% son mujeres y 7% son hombres; en el octavo semestre se tienen 2 grupos que contienen a 43 alumnos representando un 19% del total y de estos 14% son mujeres y 6% hombres.

Se determinó un número de 100 alumnos como muestra del estudio los cuales participaron de manera voluntaria mediante el apoyo de los docentes que cedieron una hora aproximadamente de su clase para la aplicación del cuestionario.

b. Instrumentos

El instrumento utilizado fue el segundo de cuatro cuestionarios que forman el Inventario de Calidad de Vida de Palomar (2000), éste consta de 29 reactivos que abordan los hábitos de consumo de alcohol de los estudiantes.

Resultados hábitos de consumo de bebidas alcohólicas

En este apartado se exponen los hallazgos respecto qué tanto han consumido bebidas alcohólicas los estudiantes durante los últimos seis meses, el consumo de drogas médicas y no médicas y la historia familiar respecto al tema.

Tabla 1 Días sin tomar alcohol

El 35.6% de los encuestados tiene 7 días o menos sin tomar alcohol, un 6.7% tiene de 8 a 14 días sin beber, un 22.1% más tiene de 15 a 30 días sin consumir bebidas embriagantes, otro 16.3% tiene de 35 días a 1 año sin beber alcohol, 2% tiene más de un año y un 17.3% no bebe o nunca ha bebido alcohol.

Se concluye que el 64.4% de los estudiantes de la Licenciatura en Administración del ITSCC ha consumido alcohol al menos en los últimos treinta días, y esta cifra es de un

76.9% en los últimos seis meses.

Tabla 2 Número de copas consumidas por evento en los últimos seis meses

Un 19.2% de los encuestados manifestó que no bebió, 17.3% bebió entre una y tres copas por evento, el 31.8% consumió entre 4 y 9 copas por evento y el 31.7% de los jóvenes estudiantes consumieron diez o más copas por evento en los últimos seis meses.

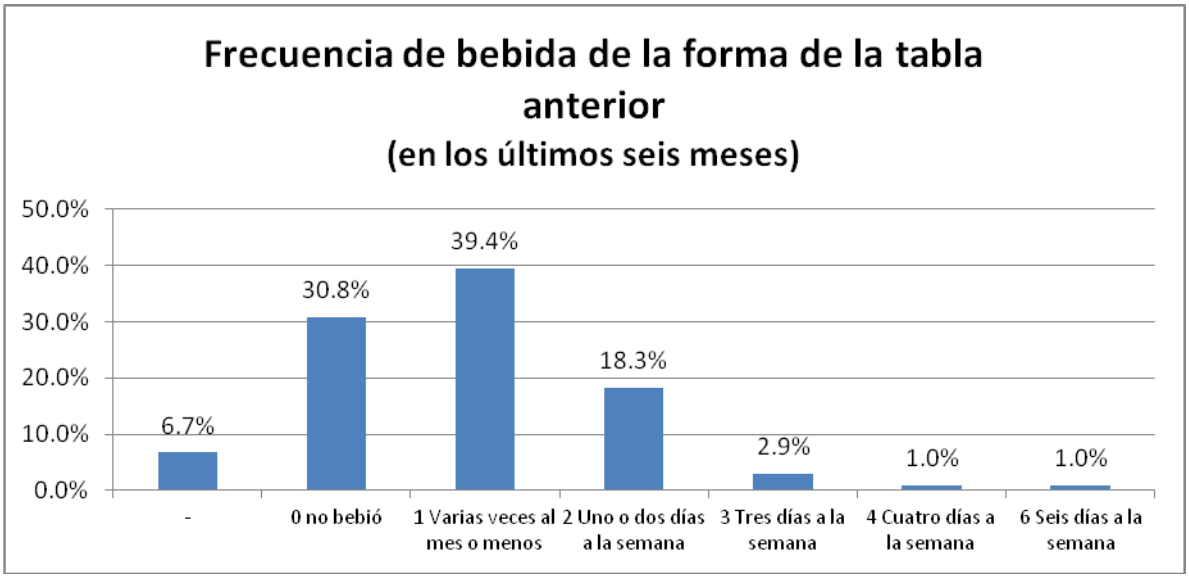


Tabla 3 Frecuencia de bebida con referencia a la tabla anterior en los últimos 6 meses

El 6.7% de los encuestados no contestó, el 30.8% manifestó no haber bebido, el 39.4% dijo haber bebido varias veces al mes o menos, el 18.3% de los estudiantes dijo haber consumido alcohol uno o dos días a la semana, 2.9% dijo haberlo hecho tres días a la semana, 1% cuatro días y otro 1% seis días a la semana.

El 87% de los estudiantes encuestados dice no creer que tenga problemas con la forma de beber, 12% considera probable que tenga un problema con su forma de beber y un 1% reconoce plenamente creer tener problemas con el alcohol.

A pesar de que el 62.6% de los estudiantes manifiesta haber bebido una o más veces al mes, no creen tener problemas con su forma de beber, de este porcentaje un 23.2% manifiesta que bebió al menos una vez por semana pero solo el 12% cree probable tener problemas con la bebida y solo un 1% reconoce tener problemas en su forma de beber.

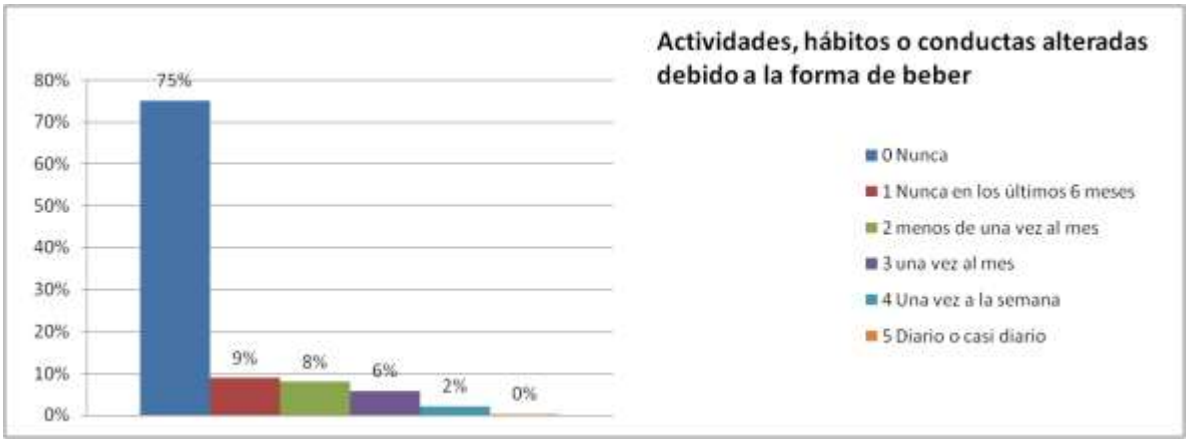


Tabla 4 Actividades, hábitos o conductas alteradas debido a su forma de bebe.

En promedio el 75.1% considera que nunca se han alterado sus conductas, hábitos o actividades a causa de la bebida, tales como: dejar de comer, incapacidad de dejar de tomar, tomar de forma rápida, emborracharse por varios días seguidos, tratar de beber menos y no conseguirlo, necesitar un trago por la mañana, no poder realizar lo planeado, no recordar lo ocurrido la noche anterior, temblor en las manos, abandono de actividades familiares, tomar en horas de escuela, trabajo o u otras responsabilidades, preocupación de familiares o amigos; el 8.8% que nunca en los últimos 6 meses, 7.9% que menos de una vez en el mes, 5.8% han manifestado que una vez por mes, el 2.2% reconoce que una vez a la semana y el 0.3% de los estudiantes manifiesta que diario o casi diario.

El 10% de los estudiantes encuestados ha terminado una relación o ha tenido amenaza de rompimiento a causa de la bebida, el 90% no estado en esta situación.

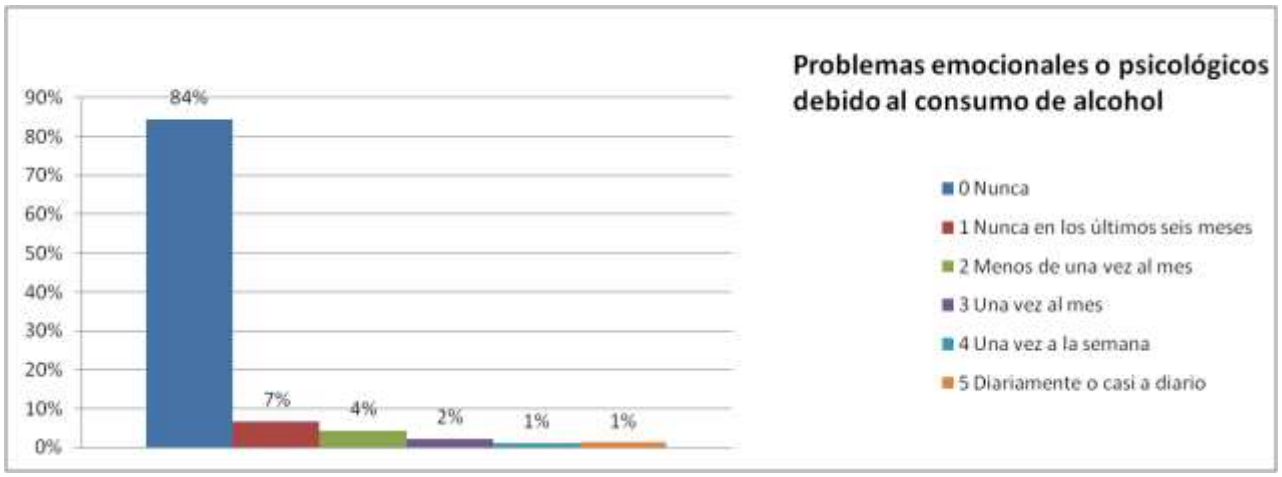
Tabla 5 Tipo de relación que ha terminado o amenazada de rompimiento de relación afectiva a causa de la bebida en los últimos seis meses.

La gráfica anterior muestra que el 25% de los encuestados manifestó haber tenido en riesgo o haber terminado una relación con algún amigo a causa de la bebida, igual porcentaje manifestó haber estado en esta situación con su esposo(a), un 12.5% con otro miembro de la familia y el 37.5% en una relación con otra persona.

El 1% pertenece actualmente a un grupo de ayuda y el 99% no pertenece a ninguno; así mismo, ninguno de los encuestados se encuentra en terapia familiar, ni han sido hospitalizados a causa de la forma de beber.

El 84% de los encuestados manifiesta que nunca han tenido afectaciones personales debido a sus hábitos de bebida, como problemas en la escuela, legales, de salud o emocionales; el 16% sí.

El 90 % de los alumnos dice que dejar de beber o reducir la cantidad de alcohol no le ha causado problemas como: Imposibilidad de dormir, dolor de estómago, dolores de



cabeza u oír o ver cosas que no existen; el 11% sí.

Tabla 6 Problemas emocionales o psicológicos debido al consumo de alcohol.

La mayoría de los alumnos expresa que nunca ha tenido problemas emocionales o psicológicos como: Desinterés por las cosas, depresión, suspicacia con otros o paranoia e ideas extrañas; el 8 % al menos una vez en los últimos seis meses, sí.

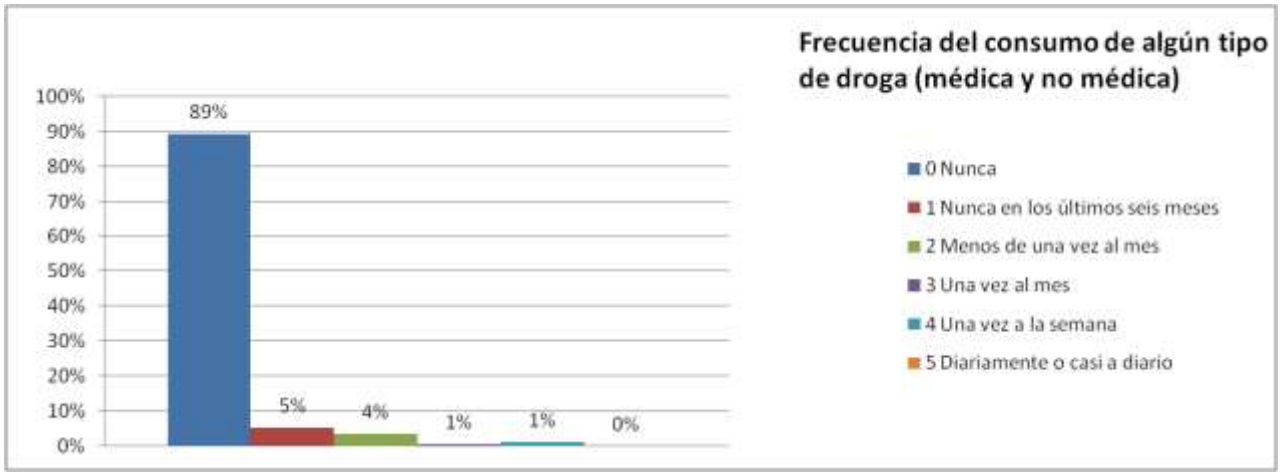


Tabla 7 Frecuencia de consumo de algún tipo de droga (médica y no médica).

El 6% de los estudiantes afirma que al menos una vez al mes consume algún tipo de droga (médica o no médica); el 5% nunca en los últimos seis meses y el 89% nunca ha consumido.

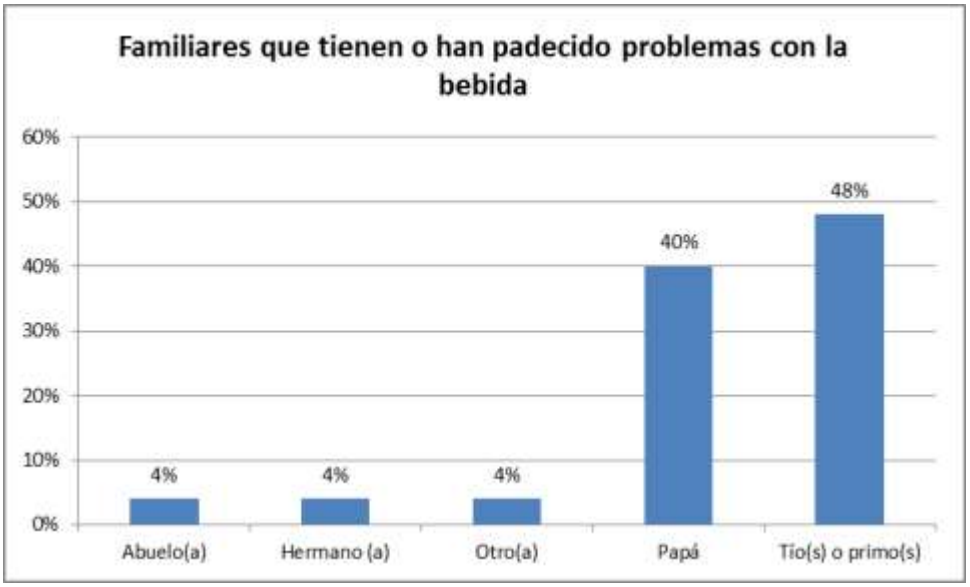


Tabla 8 Familiares que tienen o han padecido problemas con la bebida.

Los estudiantes manifiestan que de los familiares que han presentado algún problema con la bebida, en el 48% de los casos son los tíos o primos, el 40% el padre, el 4% hermanos, el 4% los abuelos y el 4% otros.

Conclusiones y recomendaciones

De los datos anteriores se concluye que aproximadamente una tercera parte de los jóvenes estudiantes de la carrera de Licenciatura en Administración del ITSCC consumen alcohol de manera inmoderada (de 4 a 9 copas por evento) de acuerdo a lo máximo establecido que es de 0.40 grados de alcohol, el equivalente a una copa de vino o una cerveza; y prácticamente otra tercera parte lo hace en exceso (10 o más copas por evento). Esto es, que poco más del 60% de los encuestados tiene hábitos inadecuados de consumo de alcohol.

Se puede afirmar que estos hábitos, les han afectado en sus relaciones humanas, en su estado emocional o psicológico que pueden derivar en desinterés por las cosas, incluyendo el desinterés por las actividades académicas, depresión, suspicacia con otros o paranoia e ideas extrañas.

En la familia nuclear de los estudiantes reportan que en el 40% de los casos el padre presenta problemas o ha padecido problemas con la bebida, lo que influye en su calidad de vida.

Ante estos resultados, se considera pertinente tomar acciones desde la Institución, a través del Programa Institucional de Tutorías para intervenir en la salud tanto física como emocional de los estudiantes, de tal manera que se puedan prevenir problemáticas como depresiones, suicidios o bajo desempeño académico; así como detectar los casos que requieran atención especial en acompañamiento psicológico para resolver problemas de hábitos de bebidas alcohólicas y otras adicciones.

Cabe mencionar que los instrumentos para este estudio fueron aplicados por docentes, lo que puede generar un sesgo en las respuestas de los estudiantes impidiédoles ser completamente honestos en sus respuestas, aunque se respetaron en todo momento las reglas de confidencialidad.

Referencias

Galindo C., L. J. (1998). *Técnicas de Investigación en sociedad, cultura y comunicación.* México: Adisson Wesley y Longman.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2003). *Metodoloía de la investigación.* México: Mc Graw-Hill.

IMJUVE. (12 de agosto de 2012). *Instituto Mexicano de la Juventud*. Obtenido de http://www.imjuventud.gob.mx/pagina.php?pag_id=304

Meda, De Santos, Lara, Verdugo, Palomera, & Valadez. (2009). Evaluación de la percepción de calidad de vida y el estilo de vida en estudiantes desde el contexto de las Universidades Promotoras de la Salud. En C. A. Desarrollo, *La tutoría académica en educación superior: Modelos, programas y aportes* (págs. 211-231). Guadalajara: Unidad Editorial del Centro Universitario de Ciencias de la Salud.

Morin, E. (1999). *Los siete saberes necesarios para la educación del futuro.* Francia: UNESCO.

Namakforoosh, N. (1996). *Metodología de la Investigación.* México: Limusa.

Palomar Lever, J. (2000). The development of an instrument to measure quality of life in Mexico City. *Social Indicators Research*, 187-208.

Rojas-Guiot, Fleiz-Bautista, Medina-Mora, Morón, & Domenech-Rodríguez. (vol.41, no.4, julio-agosto de 1999). Consumo de alcohol y drogas en estudiantes de Pachuca, Hidalgo. *salud pública de méxico*, 297-308.

Sistema Nacional de Educación Superior Tecnológica. (2012). *Manual del Tutor del SNET.* México: SNET.

Universia México. (16 de Enero de 2014). *Universia México.* Recuperado el 2014, de Deserción escolar en México provoca pérdidas de más de 34 millones de pesos: http://www.universia.net.mx

Emprendimiento Universitario: Una Revisión Contextual, Conceptual y Teórica

Georgina Tejeda Vega[1]
Sergio Octavio Vázquez Núñez[2]
Cynthia Marcela Gutiérrez Ruiz[3]

[1]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, tejedag@uabc.edu.mx
[2]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, sergio.vazquez@uabc.edu.mx
[3]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, cynthia_manykr3@hotmail.com

Emprendimiento Universitario: Una Revisión Contextual, Conceptual y Teórica

Resumen

Se calcula que a nivel global y antes de que llegue el 2020, será necesario crear 500 millones de empleos, de los cuales, 50 millones recaerán en América Latina y de éstos, México deberá solventar 8.8 millones. Dicha presión de oferta laboral deberá solventarse a través de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) debido a que en México, éstas generan siete de cada 10 empleos formales, necesidad que obligará a las Instituciones mexicanas a incentivar el emprendimiento, sobre todo si se considera que el país presenta un fuerte rezago en esta materia, por ejemplo, a nivel de América Latina, se ubica en penúltimo lugar de la tabla que considera a 13 economías. Infortunadamente, sólo 8% de los emprendedores de América Latina y el Caribe tienen edades entre 15 y 29 años, tan es así, que en México 1 de cada 10 jóvenes de 14 a 29 años dice haber intentado alguna vez manejar su propio negocio. No obstante la urgencia por promover el emprendimiento a mayor escala, las iniciativas se podrían ver limitadas por factores tales como la falta de vinculación entre las universidades con las incubadoras y las empresas, lo que genera desinterés de los estudiantes por emprender desde ese ámbito. De ahí la importancia por explorar entre los jóvenes universitarios, cuáles son los aspectos del entorno local que los limita o impulsa hacia el emprendimiento real, gracias a una primera investigación que será la punta de lanza de otras posteriores que en conjunto sumarán 4; respecto a esta primera etapa, solo se presenta la revisión del marco contextual, conceptual y teórico, ya que la investigación está en la fase de fiabilidad y validación el instrumento de recogida de la información, sin embargo es menester explicar en qué consiste. Su alcance es descriptivo, de tipo cuantitativo y de corte transversal. Con ella se pretende identificar las condiciones que existen en Tijuana para el emprendimiento, desde la perspectiva del estudiante universitario que cursa una carrera económica administrativa a partir del 6º semestre, durante el ciclo escolar 2015-1 y 2015-2 perteneciente a la matrícula de la Universidad Autónoma de Baja California Campus Tijuana (UABC). Como ya se indicó, los resultados obtenidos coadyuvarán al diseño de las subsecuentes investigaciones, que en suma servirán de base para rediseñar los programas de emprendimiento de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) de la mencionada Universidad, de tal forma que sean capaces de

colaborar en la creación de negocios de alto impacto a cargo de los estudiantes que desean emprender.

Palabras Clave: Emprendimiento, Estudiante Universitario y Alto Impacto

Entrepreneurship University: A Contextual Review, Conceptual and Theoretical

Abstract

It is estimated that globally and before it reaches 2020, it will be necessary to create 500 million jobs, of which 50 million will fall in Latin America and of these, 8.8 million Mexico must solve. The pressure of labor supply should it be solved through small and medium enterprises (SMEs) because in Mexico, they generate seven out of 10 formal jobs, need to force the Mexican institutions to encourage entrepreneurship, especially considering the country has a strong backlog in this area, for example, at the level of Latin America, is located in penultimate place in the table that considers 13 economies. Unfortunately, only 8 % of entrepreneurs in Latin America and the Caribbean are aged between 15 and 29 years, so much so, that in Mexico 1 in 10 young people aged 14 to 29 say they have ever tried to run your own business. However, the urgency to promote entrepreneurship on a larger scale initiatives could see limited by factors such as the lack of linkage between universities and business incubators, generating lack of interest from students undertake this area. Therefore important to explore among university students, what aspects of the local environment that limits or to the real enterprise drives, thanks to an initial investigation will be the spearhead of other post which 4 are added together; regarding this first stage, only the review of contextual, conceptual and theoretical framework is presented, since research is in the process of reliability and validation instrument for collecting information, however it is necessary to explain what. Its scope is descriptive, quantitative and cross-sectional. It aims to identify the conditions that exist in Tijuana for the enterprise, from the perspective of college student pursuing a career in the administrative economic 2015-1 and 2015-2 school year tuition belonging to the Autonomous University of Baja California Campus Tijuana (UABC). As already indicated, the results will contribute to the design of subsequent investigations, which in

short form the basis for redesign entrepreneurship programs of the Faculty of Accounting and Management of that university (FCA), so they are able to collaborate in the creating high-impact business in charge of students who wish to undertake.

Keywords: Entrepreneurship, College Student and High Impact

Introducción

De acuerdo con el Reporte Global de Emprendedores Amway 2014, México presenta una actitud positiva para emprender un negocio, ubicándose a nivel mundial en el segundo lugar con un 93%, empatando con Noruega, por debajo de Suecia quien ocupa el primer lugar con un 94% y arriba de Colombia con un 88%. José Páez, director general de Amway México indica que son muchas las razones por las que una persona decide aventurarse de manera independiente. En Estados Unidos por ejemplo, el emprendimiento es altamente valorado de tal forma que cuando se les pidió que clasificaran por orden de importancia las razones para optar por la iniciativa empresarial, el 60% de los estadounidenses identificó "la realización personal, la posibilidad de hacer realidad mis propias ideas", el 59% habló de la "independencia de un patrono, ser mi propio jefe" y el 54% mencionó la "mayor compatibilidad entre la familia, el tiempo dedicado al ocio y la profesión". Estas conclusiones son congruentes con el promedio en todo el mundo, aunque en el caso de los estadounidenses se invirtió el orden de importancia. Cuando se tiene en cuenta la edad, los encuestados más jóvenes volvieron a ser los más convencidos de cada una de esas razones (el 70%, el 66% y el 69% respectivamente), (FORBES).

Esta actitud hacia el emprendimiento difiere entre los países según sus propias condiciones internas; considérese los resultados obtenidos a través del Global Entrepreneurship Monitor 2012 (GEM) donde se entrevistó a más de 198.000 adultos de 69 economías durante el primer semestre de 2012. Este grupo de economías representan aproximadamente, el 74% de la población mundial y el 87% del PBI. A través del GEM se identificó que las economías impulsadas por factores (bajo costo de mano de obra, recursos naturales y exportaciones) presentan las intenciones de emprender más altas (48%) y disminuyen significativamente en los grupos impulsadas por la eficiencia (26%) y por la innovación (11%). Adicionalmente, concluyeron que las percepciones positivas acerca de las

oportunidades no siempre se traducen en el inicio de negocios, por ejemplo, a pesar de que el 30% de los encuestados en Asia vieron buenas oportunidades, sólo el 17% espera comenzar realmente un proyecto en los próximos tres años.

Es importante considerar las percepciones porque las tasas de actividad emprendedora (TEA) son más altas en las economías con bajo PBI per cápita y menor en las economías de altos PBI. Esta relación corresponde con los altos niveles de emprendedores por necesidad (sin opciones de trabajo más disponibles) en los países con bajo PBI, mientras que países con alto PIB presentan mayores niveles de oportunidad, motivaciones (Berenstein M, 2013). No obstante, el Informe GEM señala que la TEA no debe ser utilizada como un ranking para medir el emprendimiento entre países. "Los estudios GEM han demostrado que las economías emergentes con frecuencia presentan una TEA muy superior a las economías desarrolladas, aunque esta se relaciona con un mayor emprendimiento por necesidad, y no de oportunidad", destaca el estudio (Centro Internacional Santander Emprendimiento, CISE). Ya en el Informe GEM 2013, se observa en América Latina y el Caribe, que la TEA media se situó en el 18,5%. Un total de seis países presentaron una TEA superior a la media de la región, con Ecuador (36%), Chile (24,3%), Colombia (23,7%) y Perú (23,4%). Por debajo de este promedio se sitúan Brasil (17,3%), Argentina (15,9%) y México (14,8%). En cambio, al otro lado del Atlántico, la TEA media de los países de la Unión Europea fue de un 8%, situándose Portugal ligeramente por encima de esta cifra (con un 8,2%) y España 3 puntos por debajo (5,2%).

Tal vez, la TEA que ha registrado México en los últimos años, explique los resultados de la Encuesta Nacional de la Juventud 2010, donde se señala que en nuestro país sólo 1 de cada 10 jóvenes de 14 a 29 años dice haber intentado alguna vez poner su propio negocio. Al considerar el género, aunque de manera marginal, las mujeres jóvenes resultan ser más emprendedoras que los hombres. Afortunadamente, es tal la relevancia del emprendimiento en la economía de una nación y el involucramiento de los jóvenes en ella, que el Gobierno Federal ha reaccionado, por ejemplo, en 2001 creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, que dio origine a lo que hoy conocemos como Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), cuyo objetivo ha sido generar programas a favor de los emprendedores y de las Pymes en su conjunto (García M, 2013). En la actualidad,

son 234 incubadoras reconocidas por el INADEM, de las cuales, el mayor número está asentada en el Estado de México (22), el D.F. (19) y Puebla (14), en cambio en Baja California existen tan solo 5, de las cuales 3 son incubadoras básicas y 2 son incubadoras de alto impacto (INADEM, 2015).

Esta dinámica ha llevado a los emprendedores a descubrir fuentes de financiamiento no tradicionales como los venture capital o capital de riesgo (que proporcionan, a cambio de una participación, capital de crecimiento a empresas que van comenzando y que están dirigidas a mercados de alto crecimiento), para conseguir mediante esta alternativa, la inyección de capital que los permita escalar a una siguiente etapa. Aunque hoy operan más de 12 fondos de este tipo en el país, siguen siendo pocos frente a los más de 900 que funcionan en Estados Unidos (Angel Ventures Mexico, 2015).

Al margen de la intervención del sector público y privado para generar un emprendimiento real, la educación se vuelve crucial, ya que lo dota al emprendedor de una estructura de pensamiento para hacer una mejor lectura de la realidad, de los problemas y de la necesidad existente. De ahí que los mecanismos que estrechen el vínculo entre las instituciones educativas y las empresas, se vuelvan determinantes para el florecimiento de esta cultura. Por este motivo, la Secretaría de Educación Pública (SEP) optó por privilegiar el fortalecimiento de las incubadoras de empresa, ello dio origen a que en el 2012, 385 instituciones de educación superior contaran con consejos de vinculación con el sector productivo, lo cual representó un incremento de 225 respecto al 2006 (García M, 2013).

Problemática y Justificación

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), antes del 2020 y a nivel global se requerirá crear 500 millones de fuentes de empleo; de los cuales, el mayor peso de este reto recaerá en las economías en desarrollo debido a que más de 90% de los nuevos puestos de

trabajo deben crearse fuera de Estados Unidos y Europa. La OIT señala que tan solo a América Latina le corresponderá 50 millones de ellos. Desde esa perspectiva, México no es inmune a dicha urgencia ya que será menester crear, aproximadamente, 8.8 millones de nuevos empleos, cifra que incluye a quienes se encuentra desempleados así como a los 7.9 millones de individuos que buscarán incorporarse a la fuerza laboral en los próximos años (ENDEAVOR, 2014). Esta urgencia por ocupar a la población económicamente activa (PEA), había sido resuelta durante los últimos años por las grandes empresas, sobre todo en países como Estados Unidos, Alemania e Inglaterra, los cuales tienen alrededor de 100 de éstas por cada millón de habitantes, sin embargo en los países de ingreso medio, como Brasil y Turquía, sólo existen alrededor de 50 de este tipo de compañías por cada millón de habitantes mientras que en otros países en desarrollo, la cifra puede ser menor (ENDEAVOR, 2014).

Por lo tanto, en los países emergentes como México, la presión de oferta laboral recaerá en las pequeñas y medianas empresas (Pymes), tan es así que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) estima que en términos de empleabilidad sólo el 15% de la población se desempeña profesionalmente en las grandes empresas, hecho que es confirmado por el Sr. Miguel Marón Manzur, Subsecretario para las Pequeñas y Medianas Empresas de la Secretaría de Economía (SE), al apuntar que son precisamente las PyMes quienes contribuyen con siete de cada 10 empleos formales que son generados en la nación. Estimaciones que son corroboradas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), al reportar que el 81% de las fuentes de trabajo provienen de las Pymes. Si se considera que cada una de las Pymes asentadas en el territorio mexicano emplea entre 20 y 30 personas, se necesitarían cientos de miles de ellas para satisfacer la demanda laboral actual y futura; sobre todo, porque un gran porcentaje cierra antes de dos años (ENDEAVOR, 2014). Lo anterior obliga a las instituciones mexicanas a incentivar el emprendimiento, sin embargo y a decir de UNIVERSIA, a la fecha, México presenta un fuerte rezago en esta materia, tan sólo en América Latina se ubica en el penúltimo lugar seguido de Panamá quien registra una Tasa de Actividad Emprendedora (TEA, por sus siglas en inglés) de 9%, mientras que Ecuador se apunta como el primer lugar de la región con una tasa de 27%, considerando 13 economías (UNIVERSIA, 2015). Cifra que el Reporte GEM del 2012 corrobora, al apuntar que la TEA de México tuvo un significativo

aumento pasando de 9,6% en 2011 a 12% en 2012, gracias a que 8% de la población adulta cuenta con una empresa naciente y 4% una empresa nueva. Infortunadamente, la TEA disminuye si se trata de los jóvenes, ya que solo el 6.3% de edades que oscilan entre los 18 y 24 años, son dueños de una empresa nueva, porcentaje que cae estrepitosamente cuando se trata de una empresa establecida pues representa tan solo el 0.7% (Global Entrepreneurship Monitor). Respaldando lo anterior, Hugo Beteta, subdirector regional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) en México declaró durante el Primer Foro de Empleabilidad, organizado por la Fundación del Empresariado en México (Fundemex), que son los jóvenes quienes reportan menos actividad, respecto a la población adulta. Según datos de la Cepal, sólo 8% de los emprendedores de América Latina y el Caribe tienen edades entre 15 y 29 años.

Esto ha originado un nuevo paradigma: la necesidad de enseñar emprendimiento (Forbes, 2015). Sin embargo, los jóvenes se enfrentarán a diversos obstáculos, destacando la falta de financiamiento, falta de contactos, escasa formación empresarial y carencia en el sistema educativo de la cultura emprendedora (GEM, 2013). Hugo Beteta expuso que "Por una parte tenemos que los jóvenes que emprenden inician sus negocios con recursos que provienen de su familia, pues el acceso al crédito formal resulta un trámite largo, mientras que el temor a emprender es mayor si se considera que las empresas de los jóvenes mueren antes de los 3 años de vida".

Ante este panorama es imprescindible fomentar el emprendimiento de alto impacto el cual es capaz de generar empleos 5.4 veces más rápido y hacen crecer sus ganancias 2.4 veces más rápido que los otros negocios, lo cual se traduce en más personas con empleos estables, y frecuentemente mejor pagados que el promedio (ENDEAVOR México, 2014).

Afirmación que comparte Jorge Peralta, director y fundador de Innovación Disruptiva, cuando advierte que "la gran apuesta a futuro debe ser hacia la generación de empresas innovadoras que resuelvan necesidades específicas del mercado, y que además sean escalables" (García M, 2013).

A pesar de este tipo de iniciativas, el potencial de negocios que se apoyan en las TIC se desaprovecha por falta de recursos, advierte la Organización para la Cooperación y el

Desarrollo Económicos (OCDE); esta organización asegura que el financiamiento para proyectos TIC en México se encuentra superado por el potencial de emprendedores, y por otro lado, resalta la falta de atractivo que representa apostar capital a las Pymes mexicanas dedicadas a las TIC debido a que generan poco empleo y a su alto índice de mortalidad, tan es así, que en el 2010 se generaron 109 puestos de trabajo a partir de 24 compañías tecnológicas que se incubaron ese año, mientras que en 2011 el número de empresas aumentó a 30, pero la cantidad de plazas creadas disminuyó a 105.

Otro de los problemas señalados por la OCDE es la falta de vinculación entre las universidades con las incubadoras y las empresas, lo que genera una falta de interés de los estudiantes por emprender desde la universidad aunado a la inexistencia de un sector empresarial propicio para vincular a estas compañías con el mercado, pues a diferencia de Corea del Sur, donde existe un mayor número de empresas de mediano y gran nivel, en México el 99% de las compañías son micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Para lograr la creación de empresas de alto impacto (aquellas que poseen un modelo de negocios con una ventaja sostenible y escalable, generadoras de empleos de calidad, y con aportaciones importantes al Producto Interno Bruto), se necesita un ambiente propicio para la actividad empresarial y el desarrollo de talento. Es decir: de un ecosistema emprendedor sólido, entendido como el entorno en el que colaboran e interactúan emprendedores, instancias de gobierno, universidades, centros de investigación, organismos de apoyo como lo son incubadoras y aceleradoras, empresas ya constituidas con cadenas de valor funcionando y capital emprendedor (García M, 2013). Dicho ambiente debe ser claramente percibido por el joven (independientemente si se trata de un emprendimiento de alto impacto o cae en lo tradicional), por ello resulta imperativo que quienes conforman un ecosistema emprendedor determinado, conozcan cuáles son los aspectos que la juventud considera altamente retadores o en su defecto, cuáles los que visualizan como oportunidades difíciles de ignorar. Éste es el sentido de la investigación que nos ocupa: Explorar entre los jóvenes universitarios, cuáles son los aspectos del entorno local que los limita o incentiva hacia el emprendimiento real.

Objetivo General

Identificar las condiciones que existen en Tijuana para desarrollar emprendimiento universitario, desde la perspectiva del estudiante que cursa una carrera económico-administrativa en la UABC, durante el ciclo escolar 2015-1 y 2015-2.

Objetivos Específicos

Identificar las condiciones favorables que existen, según la óptica del estudiante de 6º semestre de la FCA para desarrollar emprendimiento universitario.

Identificar las condiciones desfavorables que existen, según la óptica del estudiante de 6º semestre de la FCA para desarrollar emprendimiento universitarios.

Metodología

Se trata de una investigación descriptiva que forma parte de una investigación dividida en 4 fases y desarrollada en distintos tiempos, la primera de carácter cuantitativo ya que se identificarán las condiciones que existen en Tijuana para el emprendimiento, desde la perspectiva del estudiante universitario que cursa una carrera económico administrativa, en este caso, perteneciente a la matrícula de la UABC, durante el ciclo escolar de los semestres 2015-1 y 2015-2. Seguida por la segunda fase que también será cuantitativa pero de tipo correlacional y de regresión múltiple a fin de construir el perfil del emprendedor potencial universitario, para continuar con la tercera, que será cuantitativa y de corte longitudinal, tendiente a establecer los conocimientos económico-administrativos que coadyuvan al emprendimiento universitario sobre todo entre los estudiantes potenciales a egresar de 7º y 8º semestre. La secuencia termina en la cuarta fase, donde se volverá a construir un perfil, pero ahora del emprendedor real universitario que se adhirió al programa "Servicios Integrarles para la Gestión de Universitarios Emprendedores" (SIGUE) ofertado en UABC Tijuana, lo cual se logrará a través de una investigación longitudinal y de tipo cualitativo.

La primera fase que nos ocupa es de corte transversal. La fuente de la información será secundaria, apoyándose en la encuesta por medio del cuestionario asistido aplicado a una muestra representativa estratificada correspondiente a la población de alumnos que cursan el 6º semestre de las cuatro carreras de que dispone la FCA a saber; Administración,

Contaduría, Negocios Internacionales e Informática, todas correspondientes al ciclo escolar 2015-1 y 2015-2. Previo al cálculo del tamaño de la muestra estratificada, fue menester aplicar un censo para identificar dos grupos de interés: Los que expresaron su deseo por emprender y que se corroboró con un ítem de control incluido en el cuestionario que se les aplicó y los que no ven el emprendimiento como un área de desarrollo profesional, por lo tanto, para fines de este estudio, solo se considerará a los que se ubicaron en el primer grupo. Los datos se manejarán a través del IBM SPSS Statistics 22.0 y se tabularán mediante frecuencias para graficarse por medio de barras.

Marco Conceptual

Esta sección la iniciaremos identificando, que para fines de este trabajo, se considera a la gran empresa, como aquella que tiene 250 empleados o más, según lo define La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), mientras que las PyMES son las que obtienen de 95 a 250 millones de pesos de tope máximo combinado que se logra al ponderar el número de empleados (10%) con el nivel de ventas anuales (90%), disponible en la tabla 1, (INEGI 2009).

Respecto a la Tasa de Actividad Emprendedora, que se menciona en múltiples ocasiones, se entiende como la unidad de medición que mide el porcentaje de personas entre 18 y 64 años involucradas en alguna empresa con menos de tres años y medio de operaciones.

Caso similar sucede con el concepto “Negocio de Alto Impacto”, que de acuerdo a la incubadora de negocios Angel Ventures Mexico, es aquel que se genera en cualquier sector con productos o servicios innovadores (tanto en tecnología como en el modelo de negocios), escalables y capaces de generar empleos. Por su parte, la fundación sin fines de lucro, Endeavor los define como aquellos que desarrollan innovación, son modelos de rol y generan empleo y riqueza. El Instituto Nacional del Emprendedor amplía la definición e indica que también se conoce como emprendimiento Dinámico, donde la empresa cuenta con un modelo de negocio escalable de doble naturaleza, es decir, que por un lado persigue un fin económico (generación de riqueza y empleo) y por el otro, busca un beneficio social, ambiental o cultural (generación de valores, sentido e identidades). Son modelos de negocio replicables a nivel global basados en innovación (componente de diferenciación en su

sector). Genera valor en 360° para sus socios, trabajadores, clientes y comunidad. El emprendimiento de alto impacto se presenta en empresas de reciente creación (Start Up) con un proyecto altamente competitivo con un gran potencial de crecimiento, que utiliza la innovación en su modelo de negocio, que promueva la generación de una oferta de alto valor agregado. También empresas en fase de crecimiento (Scale Up), que desarrollan proyectos de alto impacto para su escalamiento y consolidación, con lo que espera al menos incrementar la mitad de sus indicadores como ventas, puntos de venta, empleos generados, acceso a nuevos mercados y margen de utilidad. Lo anterior implica que el emprendedor de alto impacto forma equipos multidisciplinarios, resuelven problemas de manera efectiva, aprovechan la tecnología, tienen modelos de negocios de impacto global, adicionalmente, son económicamente rentables, son ambientalmente sostenibles, son escalables, son innovadores, generan un impacto social y crean valor.

Pero para lograrlo, antes los emprendedores deben visualizar el riesgo que implica la incertidumbre del entorno, afortunadamente, Frank Knight, puso en 1921 a su alcance la explicación y distinción entre ambas. Desde su óptica, el riesgo es la aleatoriedad con probabilidades conocidas, susceptibles de asegurar, mientras que la incertidumbre la define como la aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar. Ante esto, identificó dos tipos de incertidumbre: 1ª, la que se puede reducir a una probabilidad de ocurrencia y la que no se puede. En el primer caso se dice que estamos en una situación de riesgo. El riesgo es la medida de la incertidumbre del sistema económico. Por lo tanto, el riesgo que asume el empresario es el que justificará el beneficio que espera obtener a cambio, de tal forma, que su actitud frente al riesgo lo podrá ubicar dentro de tres grandes clasificaciones: de aversión, indiferencia o preferencia al riesgo. Entendiendo que el riesgo puede ser de dos tipos: Riesgo Técnico que es una medida de la incertidumbre relativa a la producción de los productos bajo las condiciones y características que se planearon; y el Riesgo económico, que mide la incertidumbre asociada a que los ingresos por ventas supere a los costos (Knight F, 1921).

Marco Contextual

Fernando Turner, presidente de la Asociación Nacional de Empresarios Independientes (ANEI) opina que entre las causas que desalientan la creación de nuevas empresas

predomina el bajo crecimiento económico, la falta de competencia en el mercado y la ausencia de financiamiento (El empresario, 2008). Esta circunstancia se recrudece cuando el emprendimiento surge de entre las filas de estudiantes universitarios, tan solo por citar un ejemplo, haremos notar que en Italia apenas uno de cada cuatro emprendedores es graduado universitario, es decir, menos de la mitad que en los demás países. Dichas cifras revelan que el conocimiento técnico para emprender se difunde por canales más amplios que los que provee el sistema de educación superior. En el caso de los distritos industriales italianos, por ejemplo, el entramado de pequeñas y medianos negocios desempeña este tipo de función (Boscherini, 2003; Boscherini y Poma, 2000) citado por Kantis H. (2004). En el caso de América Latina, el papel más acuciante de la universidad se desarrolla en un contexto de especialización en actividades productivas que muestra tener poco uso de conocimiento especializado y con escaso desarrollo de vínculos entre las empresas y las instituciones. Ello no implica denostar o minimizar el papel de su sistema de formación superior, sino el de reconocer su aporte y potencialidad para favorecer, a través de la formación de los emprendedores de base universitaria, la diversificación y calificación de la estructura productiva de los países latinoamericanos. Evidentemente, también plantea el reto que existe por ampliar las bases de generación y difusión del conocimiento técnico que se vuelve imprescindible para emprender, sobre todo al considerar que la proporción de la población que accede a la universidad es solamente una minoría en la mayor parte de los países (Kantis H. 2004).

Aunque México es frecuentemente citado como el país más emprendedor del mundo - por el porcentaje de la población que ha empezado o está por arrancar un negocio- hay evidencia de que la nación no propicia un ambiente amigable a los emprendedores (González P. 2009).

Se reconoce que aunque los emprendedores de éxito son individuos que transforman ideas en iniciativas rentables, gracias a que exhiben talentos especiales, como la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar otros mercados, aunado a su habilidad para dirigir a otras personas, priorizar las tareas para aumentar la eficiencia productiva y darle a los recursos disponibles el mejor uso posible, es digno reconocer también que no basta con estas competencias. Los emprendedores de éxito prosperan cuando el entorno económico

e institucional es favorable e impulsa los rendimientos de la innovación. De tal suerte, que cuando el entorno es propicio, los emprendedores se arriesgan e invierten en innovación y así estimulan la productividad mediante las dinámicas de entrada y salida del mercado de las empresas, así como en la innovación de las ya establecidas, lo que promueve el desarrollo económico (Lederman D., Messina J., Pienknagura S., y Rigolini J., 2014).

Empero, muchos observadores han apuntado que las barreras de entrada son las únicas culpables de las modestas tasas de apertura que se registran, por ejemplo, en las sociedades de responsabilidad limitada al interior de América Latina y el Caribe (LAC). A pesar de que durante la década pasada, los países de LAC progresaron mucho en la reducción de este tipo de barreras, infortunadamente, siguen siendo más fuertes en esta región del mundo que en otras, así las cosas, el tiempo necesario para crear una empresa, por ejemplo, se ha reducido a la mitad en menos de diez años (World Bank 2013). Sin embargo, esta disminución entre otras, no ha revertido la situación, quizá porque las barreras de entrada no son la restricción más vinculante a la entrada formal en LAC o que la reducción de las barreras de entrada, por sí sola y sin el acompañamiento de una masa crítica de reformas complementarias, no es suficiente para estimular la entrada (Lederman D., Messina J., Pienknagura S., y Rigolini J., 2014).

Además de estas limitaciones, también se debe considerar que los mecanismos de financiamiento que utilizan los emprendedores es el conocido como "3F", es decir "Family, Friends & Fools", pues según datos de The Economist, constituye el combustible de entre el 50% y 75% de los emprendimientos a nivel mundial (Asociación de Emprendedores de Chile).

Marco Teórico

Como podría constatar cualquier interesado en el tema, a pesar de que existe un amplio consenso en relación a que los empresarios juegan un papel preponderante, tanto en las economías de mercado como en las mixtas, así como la importancia que los "nuevos empresarios" revisten para movilizar los recursos económicos, generar empleo y crear riqueza en un lugar determinado, paradójicamente, la unidad de análisis ha sido principalmente la empresa y no el empresario, (Brunet I y Alarcón A, 2004), a pesar de que

existe en la literatura mundial, exponentes destacados en el tema como Schumpeter y algunos estudiosos contemporáneos que han abonado al desarrollo de la Teoría del Emprendedor, gracias a los cuales se pudo respaldar la operacionalización de las variables consideradas en este trabajo investigativo.

Como ya lo apuntaba Schumpeter (1935), "La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo". La contribución de Schumpeter, estriba en el énfasis que dio al emprendedor como catalizador del progreso económico en función a su capacidad **innovadora** (Hanusch H. y Pyka A., 2007).

Ludwin Von Mises, señaló que el emprendedor es aquel que desea especular en una situación de **incertidumbre**, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas, incertidumbre que va menguando en el ánimo del emprendedor de forma progresiva en la medida que va ganando en conocimiento a través de su experiencia emprendedora (Benegas A 1991). De esta forma, las ganancias potenciales, están derivadas por la incertidumbre existente en el mercado y es la promesa de obtener dichas ganancias las que motiva al empresario a tomar decisiones subjetivas (Mise L. 1949).

Esta concepción también la exploró Frank H. Knight (1921) en su momento, durante la defensa de su tesis doctoral titulada "Riesgo, Incertidumbre y Beneficio" donde expone su teoría sobre el empresario y destaca la diferencia entre el concepto de **riesgo** e **incertidumbre**. Para él, la información con que cuente el empresario y el nivel de conocimientos que lo soporte, hará que la incertidumbre varíe y como consecuencia, las predicciones serán más o menos acertadas. Knight, abordó la adaptación en el contexto de la incertidumbre cuya característica esencial estriba en que los agentes económicos entendidos como los empresarios, iniciaran un proceso de estimación relativo a los diferentes escenarios futuros y acerca de las consecuencias de las decisiones que adoptan,

quienes son más proclives para enfrentar la incertidumbre existente respecto de las variaciones que pueden exhibir los datos fundamentales de la economía (verbigracias, las variaciones de las preferencias de los consumidores, o de la tecnología), o que difieren en su capacidad de formar juicios correctos a partir de un proceso de percepción, y en la forma de ajustar su comportamiento ante cambios en una situación futura esperada. En un escenario de incertidumbre, el error será una consecuencia inevitable. Esto condujo a Knight a considerar dos cuestiones; el carácter negativo de la incertidumbre y las posibles respuestas que adoptarán los agentes económicos frente a estas situaciones.

Más tarde, las contribuciones de Kirzner a la Escuela Austríaca de Economía lograron refinar y extender los trabajos de Ludwig von Mises acerca de la comprensión del funcionamiento de la economía de mercado. Fue precisamente esta escuela la que enfatizó la existencia continua de la competencia y la oportunidad emprendedora, teniendo a Kirzner como uno de sus máximos exponentes, quien afirmó que el emprendedor, gana por estar alerta a **oportunidades** que existen en situaciones inciertas o de desequilibrio. Esta condición de alerta le permitirá a la postre, percibir las oportunidades antes que los demás. Cabe destacar que en el modelo propuesto por Kirzner, el proceso empresarial es un **proceso de descubrimiento** (Kirzner 1997), donde al emprendimiento se le puede catalogar como una actividad sorprendente, pero no como un producto de la suerte (Kirzner, 1979), pues la capacidad que tienen los agentes económicos para notar posibilidades de negocios es, de alguna forma, inconsciente; debido a que el mundo es variable y lleno de incertidumbre y los individuos inmersos en él, solo conocen una parte. Por ello, las personas, dentro de su experiencia, no reaccionan al estímulo pasado sino ante la **expectativa del futuro** (Knight, 1947). Como resultado de esta observación, el autor introdujo la noción de juicio para los negocios con el objeto de interrelacionar los beneficios y la empresa con la existencia de la incertidumbre. También pudo establecer una clara distinción entre riesgo asegurable e incertidumbre no asegurable, y le otorga una cualidad definitoria a esta última por considerar que es la incertidumbre la que promueve utilidades más altas (Brand, 1998). Es precisamente, la introducción de la incertidumbre ante el futuro lo que se constituye como base de la teoría de Knight sobre el emprendedor, quien se encarga de transformar una situación de incertidumbre en una situación de riesgo. Es así como el emprendedor afronta la incertidumbre, visualiza los escenarios futuros que

pueden ocurrir y mide la probabilidad de que sucedan. La incertidumbre involucra al factor "tiempo" debido a que Knight consideraba que cuanto más largo fuera el periodo de producción, la incertidumbre sería mayor (Tarapuez E., Zapata J. y Agreda E.2008).

Durante la década de los 80's, otro autor, Stevenson incorporó la variable oportunidad para explicar la mentalidad emprendedora al referirse a ella como un sistema de gestión que se apoya en las oportunidades muy por encima de los recursos.

En otro escenario, Baumol (1990) consideró que la oferta de empresarios existentes en las diferentes naciones no es un factor de impacto por sí mismo para evaluar la contribución que estos tienen sobre un país, sino por el comportamiento que los empresarios observan, mismas que a su vez, estarán dadas por la estructura de incentivos, la cual se conforma por el cúmulo de instituciones que existen en una comunidad determinada (Baumol 1990).

Es a propósito de la cantidad de Instituciones promotoras del emprendimiento, que merece especial atención Allan Gibb quien alerta sobre la importancia de las Instituciones educativas para promover entre su comunidad estudiante una educación empresarial. Esfuerzo que debe contener las siguientes características: Compartir los valores de las micro, medianas y pequeñas empresas; arraigarse en las prácticas de la comunidad; valorar de igual forma el conocimiento tácito y el explícito; comprometerse intensamente con todos los interesados; establecer vínculos fuertes con los empresarios; concentrarse en diseñar un ambiente empresarial con todo tipo de organizaciones; esforzarse por entender cómo los empresarios aprenden y construyen sus enfoques a partir de esta base y usar otras fuentes de conocimiento (International Consultants for Entrepeneurship and Enterprise (ICE), 2013).

Conclusiones

Las instituciones mexicanas están obligadas a incentivar el emprendimiento para revertir la tendencia que ubica al país en el penúltimo lugar de 13 naciones de América Latina, donde además solo se registra un 8% de emprendimiento entre jóvenes en rangos de edad de 15 a 29 años, por ejemplo, en México 1 de cada 10 jóvenes de 14 a 29 años dice haber intentado alguna vez manejar su propio negocio, tal vez la pobre estadística es resultado de los

obstáculos que los jóvenes visualizan deberán enfrentar, tales como la falta de financiamiento, pobre red de contactos, escasa formación empresarial, ausencia de una cultura emprendedora, alto nivel de mortandad de las incipientes empresas de los jóvenes, además de otra clase de problemas que señala la OCDE, como la falta de vinculación entre las universidades con las incubadoras y con las empresas; lo que a la postre, genera una falta de interés en los estudiantes por emprender desde la universidad. Condiciones adversas que refuerza el presidente de la ANEI, al opinar que entre las causas que desalientan la creación de nuevas empresas predomina el bajo crecimiento económico, la falta de competencia en el mercado y la ausencia de financiamiento. Por ello, es fundamental conocer la opinión específica que tienen los jóvenes universitarios respecto al tema en cuestión, por lo pronto, de aquellos que se ubican en la UABC, Campus Tijuana y que están siendo educados para administrar un negocios a través de la FCA mientras cursan el 6º semestre en el periodo 2015-1 y 2015-2, con lo cual, se podrá apuntalar otras tres investigaciones alineadas al mismo fin, apoyar al mejoramiento del Programa de desarrollo de emprendedores SIGUE con que cuenta la citada institución educativa.

Referencias Bibliográficas

Amway de México (2014). *Reporte Global de Emprendedores Amway de 2014*. Recuperado el día 12 de agosto de 2013 de www.amway.com.mx

Asociación de Emprendedores de Chile (2014). *Manual de financiamiento para emprendedores*. Recuperado el 18 de agosto de 2015 de www.asech.cl

Benegas A (1991). *Acerca del pensamiento de Ludwig Von Mises: introducción y una antología.* Revista Libertas 15. Instituto Universitario ESEADE recuperado el 20 de septiembre de 2015 de www.eseade.edu.ar

Berenstein, M. (2013). GEM 2012: Retrocede la actividad emprendedora. Recuperado el 1 de agosto de 2015 en *emprendedoresnews.com.*

Brunet, I. y Alarcón, A (2004). *Teorías sobre la figura del emprendedor.* España: Universitat Rovira I Virgili. Departament de Sociologia. Avinguda de la Universitat.

Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE), (2014). *El Informe GEM 2013 resalta el emprendimiento como una opción profesional que brinda bienestar y satisfacción*. Recuperado el 20 de marzo de 2014 de www.redemprendia.org.

CNN Expansión (2013). México, rezagado en emprendimiento TIC. Recuperado el 22 de enero de 2014 de *www.cnnexpansion.com*.

Couyoumdjian J. (2008). *Sobre el empresario y el emprendimiento en la teoría económica: Una revisión.* Documento de trabajo no. 4. FEN. Universidad de Desarrollo.

Couyoumdjian J. (2009) Entrepreneurship and Growth: A Latin American Paradox? The *Independent Review*. 14 (1). 81-100

Kantis H. (2004). *Desarrollo emprendedor*. Washington: Editorial BID.

El empresario. com (2009). *México, Semillero de Emprendedores en Latinoamérica y el Mundo*. Recuperado el 10 de febrero de 2010 de http://elempresario.mx/

El financiero (2015). Fuerte rezago de México en materia de emprendimiento. Recuperado el 13 de agosto de 2015 de *www.elfinanciero.com.mx*.

ENDEAVOR México (2014). *Se buscan Emprendedores de Alto Impacto para México*. Recuperado el 16 de febrero de 2015 de www.altonivel.com.mx.

Faculta de Ciencias Económicas (2015). *¿Quién es israel kirzner?* Recuperado el 20 de septiembre de 2015 de fce.ufm.edu.

García, M. (2013). Hacia el emprendimiento de alto impacto. En Revista electrónica Entrepreneur. Recuperado el 19 de noviembre de 2014 de *www.soyentrepreneur.com*

González P. (2009). Aconsejan más competencia en créditos para las Pymes. Recuperado el 9 de enero de 2010 de www.anei.org.mx

Hanusch H y Pyka A (2007). Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics. Recuperado el 20 de septiembre de 2015 de http://digamo.free.fr/elgarneoschump.pdf

INADEM, (2015). *Red de Incubadoras*. Recuperado el 10 de agosto de 2015 de http://redincubadoras.inadem.gob.mx

INADEM, (2014). *Convocatoria "Premio México al Emprendimiento de Alto Impacto en Iberoamérica, 2014"*. Recuperado el 19 septiembre de 2015 en inadem.gob.mx

INEGI (2009). Recuperado el 29 de noviembre de 2013 de www.inegi.org.mx

International Consultants for Entrepeneurship and Enterprise (ICE), (2013). *Entrepreneurial Universities can tackle the challenge of working with SMEs.* Recuperado el 20 de septiembre de 2015 de http://www.consult-ice.com/

Knight F, (1921). *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*. Tesis doctoral en la Universidad de Cornell. EEUU.

Lederman D., Messina J., Pienknagura S., y Rigolini J. (2014). *El emprendimiento en América Latina*. Muchas empresas y poca innovación. Banco Mundial. Washington, D.C.

Mises L. (1949). Human Action. (Primera edición). Auburn, Alabama EEUU. *The Ludwig von Mises Institute.*

Rodríguez, A. (2015). *Emprendimiento. Una megatendencia a nivel mundial*. Forbes México. Recuperado el 10 de septiembre de 2015 de www.forbes.com.mx

SCHUMPETER, J. (1935). *Análisis del cambio económico*. México: Ensayos sobre el ciclo económico. Ed. Fondo de cultura económica.

Tarapuez E., Zapata J. y Agreda E. (2008). Knight y sus aportes a la teoría del emprendedor. *Estudios Gerenciales*. Vol. 24: 106, 83-98.

Universia (2015). *Aumento de la TEA en México*. Recuperado el 20 de septiembre de 2015 de noticias.universia.net.mx

Anexos

Tabla 1: Estratificación de empresas publicada en el Diario Oficial de la Federación 30 de junio de 2009.

Sector	Estratificación								
	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anual (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Industria	De 0 a 10	Hasta $4	4.6	De 11 a 50	Desde $4.01 hasta $100	95	De 51 a 250	Desde $100.1 hasta $250	250
Comercio	De 0 a 10	Hasta $4	4.6	De 11 a 30	Desde $4.01 hasta $100	93	De 31 a 100	Desde $100.1 hasta $250	235
Servicios	De 0 a 10	Hasta $4	4.6	De 11 a 50	Desde $4.01 hasta $100	95	De 51 a 100	Desde $100.1 hasta $250	235
Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) x 10% + (Ventas Anuales) x 90. mdp= Millones de pesos									

Fuente: INEGI (2009). Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos: Censos Económicos 2009/Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México: INEGI, c2011.

El Perfil de Egreso del Licenciado en Informática Administrativa con Base en el Seguimiento de Egresados

Ma. Hilda Rodales Trujillo[1]
Mario Chávez Zamora[2]
Francisco José Villazán Olivarez[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, hildaumich@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, marioumich@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, fvillazan@hotmail.com

El Perfil de Egreso del Licenciado en Informática Administrativa con Base en el Seguimiento de Egresados

Resumen

El egresado de educación superior en México se encuentra con diversas situaciones en su incorporación al mercado laboral, como lo son: la competencia laboral por las reducidas plazas de empleo, la subcontratación, los bajos salarios, la globalización, las nuevas tecnologías y la especialización entre otra; la obtención de un perfil profesional idóneo requiere no solo obtener el titulo profesional derivado de la acreditación de grados académicos, sino también, de experiencia y nuevos conocimientos sobre los problemas fundamentales del ser humano y las exigencias del mercado laboral cada vez mas renovado. El objetivo de este proyecto es analizar el seguimiento laboral de los egresados de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo de la Facultad de Contaduría y Ciencias administrativas a partir de que terminan sus estudios profesionales y replantear un perfil de egreso del licenciado en informática administrativa a carde a las demandas del mercado laboral que aporte mejoras a los servicios educativos en las instituciones de educación superior en México.

Palabras Clave: Egresados, perfil de egreso, educación superior

The Graduate Profile Of The Graduate In Computer -Based Administrative Tracking Graduates

Abstract

Graduates of higher education in Mexico is with various situations in joining the labor market, such as: labor competition for spaces reduced employment, outsourcing, low wages, globalization, new technologies and expertise between another; obtaining a suitable professional profile requires not only obtain the professional title derived from the accreditation of academic degrees, but also experience and new insights into the fundamental problems of human beings and the demands of increasingly renewed labor market. The objective of this project is to analyze the labor tracking graduates of the Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo of the School of Accounting and

Administrative Sciences from completing their professional studies and stake a graduate profile of the lawyer in administrative computing carde to the demands of the labor market to provide improvements to educational services in higher education institutions in Mexico.

Keywords: Higher education graduates, labor market

Introducción

Las universidades tienen en el conjunto de sus egresados su principal riqueza y la mejor referencia para evaluar su prestigio y su más importante función, la formación de profesionales. (Martínez, 2012)

A pesar de ello, en nuestro país y durante largo tiempo, la finalización de la carrera ha supuesto, en muchos casos, el fin de una relación entre la universidad y el antiguo alumno, que inicia una nueva etapa en la que el contacto con la universidad de origen se pierde y tan solo se mantiene, por un tiempo, cuando se inicia la realización de un programa de postgrado.

En los últimos años, esa tendencia está cambiando. Por una parte, a iniciativa de las propias instituciones universitarias que empiezan a ver en sus egresados algo más que el producto de su trabajo, y los consideran una parte esencial de su patrimonio humano que, más allá del cariño y a veces de la admiración, miran ya hacia ella demandando participación y, en muchos casos, ofreciendo ayuda.

Por otra parte, el cambio de actitud de mayor atención a los colectivos de antiguos alumnos viene obligado por la exigencia de las administraciones e instituciones evaluadoras de presentar resultados con respecto a la inserción laboral de sus egresados, iniciativas empresariales de los mismos, prestigio de sus actividades y reconocimiento nacional e internacional a su tarea. Todo ello ha hecho que los estudios de egresados se recojan como un instrumento de análisis esencial en los planes estratégicos de las universidades y como un resultado imprescindible en la financiación por objetivos.

Nunca ha resultado fácil disponer de la base de datos adecuada, con la correspondiente agenda, y manejar instrumentos para el seguimiento suficientemente atractivos y útiles como para motivar la participación y la respuesta, haciendo del estudio un trabajo dinámico proyectado hacia el futuro y con garantías de rigor, rico en resultados de interés para la universidad y la sociedad.

Un sistema de indicadores satisface plenamente las funciones de información y gestión cuando se concibe como "un conjunto de flujos de información, circulando por unas redes y procesos específicos, con miras a la obtención de unos resultados aptos para la toma de decisiones y a todos sus niveles" (Alonso, González, & Ma., 2011)

En este trabajo se presenta el análisis de los resultados obtenidos por la investigación de datos de pre egreso de los alumnos de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, los cuales iniciaron sus estudios universitarios en el año de 2007 y egresaron en 2012; la intención de este recogimiento de datos generales es para guardar una contacto con los egresados, así como conocer algunos datos académicos y laborales al concluir sus estudios de licenciatura; en un periodo no mayor a dos años a partir de que egresaron de la institución se levanta un nuevo cuestionamiento a fin de dar seguimiento principalmente a su desempeño laboral, una vez analizada la información obtenida se presenta ante las autoridades directivas a fin de que sirva como base para la toma de decisiones en el mejoramiento del servicio educativo que esta institución ofrece.

Desarrollo

Los jóvenes constituyen el 32% de la población del país de ellos 1 millón 512 mil 268 son adolecentes y jóvenes sin empleo entre los 15 y 24 años, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2010); con base en datos de esta misma encuesta, el número de profesionistas ocupados en el país es de 6.5 millones de personas; existen en México 7 millones 820 mil jóvenes que no cuentan con oportunidad de empleo ni opciones para desarrollarse de manera profesional y académica, según datos de la Secretaría de Educación Publica; las carreras con mayor numero de profesionistas

ocupados son: Ciencias administrativas y contaduría, no obstante no todos los profesionistas de estas carreras se ocupan en actividades a fines a sus estudios : ciencias administrativas (49.4%), contaduría (68.2%).

El egresado enfrenta otro problema, el ingreso promedio mensual de los profesionistas ocupados, en el país asciende a $10,014 pesos mensuales de acuerdo con Secretaria del Trabajo y Previsión social (2012); el área de ingeniería es la que percibe los ingresos mas elevados, el área con menos ingreso es la educación, Humanidades y Artes.

El derecho a una educación de calidad está en el centro de los esfuerzos de la UNESCO que liderea la Iniciativa de Educación Para Todos (2010), la UNESCO reconoce también que la educación de jóvenes y adultos permite a las personas desarrollar sus capacidades, enriquecer sus conocimientos y mejorar sus competencias técnicas o profesionales. Es un elemento esencial del derecho a la educación que desempeña una función crucial en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de acuerdo con (Mota, 2012)la educación superior en México, como en otros países, enfrenta grandes retos, entre ellos, alcanzar una calidad aceptable y una cobertura equitativa. Las instituciones educativas en México enfrentan retos para optimizar sus resultados: hacer más con menos recursos, estos impactan no solo su tarea formadora de profesionalitas, sino además precisan de la revisión de sus funciones y la reafirmación de la importancia de su misión.

La Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo es una institución pública y laica de educación media superior y superior, heredera del humanismo de Vasco de Quiroga, de los ideales de Miguel Hidalgo, José María Morelos, Melchor Ocampo; y por iniciativa de Pascual Ortiz Rubio, primera universidad autónoma de América, cuya misión es:
Contribuir al desarrollo social, económico, político, científico, tecnológico, artístico y cultural de Michoacán, de México y del mundo, formando seres humanos íntegros, competentes y con liderazgo que generen cambio en su entorno, guiados por los valores éticos de nuestra Universidad, mediante programas educativos pertinentes y de calidad; realizando investigación vinculada con las necesidades sociales, que impulse el avance científico, tecnológico y la creación artística; estableciendo actividades que rescaten,

conserven, acrecienten y divulguen los valores universales, las prácticas democráticas y el desarrollo sustentable a través de la difusión y extensión universitaria.

En la actualidad se observan diversos patrones con relación al contexto y funcionamiento de las instituciones de educación superior públicas nacionales, que tienen incidencia directa tanto en el ámbito académico como en el administrativo, que se traducen en inequidades estructurales:

- Restricciones en el financiamiento público.
- Financiamiento subordinado a los criterios de sistemas de aseguramiento de la calidad.
- Un gasto nacional en educación, así como en investigación y desarrollo por debajo de las recomendaciones de los organismos internacionales en la materia.
- Alta concentración de la matrícula de educación superior en las áreas de ciencias sociales y económicas.
- Limitado número de egresados con estudios en ciencia e ingeniería.
- Baja cobertura y absorción, así como altos índices de reprobación y deserción que inciden en una baja eficiencia terminal.
- Competencia en constante aumento de la educación transnacional y de la educación virtual local e internacional, sobre las instituciones establecidas de educación superior, frente a una débil política pública en la materia.
- Lentitud en los procedimientos administrativos y en la promoción de reformas estructurales.

Para la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), la calidad educativa debe construirse a partir de la eficiencia en los procesos, la eficacia en los resultados, así como con la relevancia y congruencia de procesos y resultados con las expectativas y demandas de la sociedad actual.

Ante este panorama, ANUIES enfatiza que las instituciones deberán operar partiendo de una serie de indicadores y recomendaciones, que a través de su concreción en políticas educativas claras, y el diseño de proyectos de transformación de las instituciones

educativas, les permita consolidarse en esquemas de calidad y pertinencia, entre otros, se señalan:

- Creación de programas integrales que se ocupen del estudiante desde antes de su ingreso y hasta después de su egreso
- Preparar a sus egresados para el altruismo, la solidaridad social y para una participación ciudadana informada, reflexiva, activa y deseosa de fortalecer el Estado de derecho.

La Universidad Michoacana, Institución que abandera la actividad intelectual desde sus orígenes, matizada con la luz del humanismo, ha sabido mantener una visión de pertinencia e integración social, brindando a la sociedad estudios de calidad en los niveles medio superior, técnico, superior y posgrado en un conjunto de 83 programas académicos que se ofrecen en las diferentes modalidades: escolarizada, abierta y a distancia.

Con una perspectiva de crecimiento y atentos a la formación integral de los estudiantes universitarios, se ha proyectado el desarrollo de la Universidad Michoacana: La vinculación y la movilidad académica, para favorecer el intercambio de conocimientos, experiencias de investigación y la cooperación internacional.

El diagnóstico actual de la Universidad Michoacana, a través de sus variables más representativas es un ejercicio fundamental, cuya objetividad es necesaria para deducir la estrategia de adaptación. Metodológicamente el diagnóstico identifica las variables o elementos del sistema institucional que representan el estado de cosas en el ámbito de la universidad, o en el proceso, o en la parte del sistema de que se trate. El análisis se hace, en la medida de lo posible, distinguiendo los rasgos de debilidad, fortaleza, oportunidad y amenaza que deberán, con el tratamiento adecuado, atenderse. La información consignada en este capítulo proviene de las bases de datos e indicadores que elabora la Comisión de Planeación Universitaria, cuyos datos se generan en las dependencias académicas y administrativas de la universidad.

Aquí se presenta el informe final de los resultados obtenidos al aplicar una encuesta a todos los alumnos que se encuentran insertados en el mercado laboral a dos años de haber egresado de la universidad, con el objetivo de conformar una base de datos que permita

mantener un vínculo entre la administración de esta institución educativa y los alumnos egresados.

Existen diferentes metodologías para realizar este tipo de estudios y cada una de las instituciones que los lleva a cabo elige la que considera más conveniente. Las variables e indicadores empleadas difieren en forma relevante. La gran heterogeneidad de las instituciones de educación superior en el territorio nacional y las enormes diferencias entre estudios de egresados no permite comparar resultados y conclusiones obtenidos. En muchos estudios se observan niveles de estratificación distintos (institución, campus, facultad, carrera) o mezclan diferentes intereses de información, lo que hace aun mas difícil un análisis comparativo (ANUIES, 1998).

Análisis

Actualmente se cuenta con una base de datos de alumnos de pre egreso de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas que se encuentran cursando el último semestre de la licenciatura en informática administrativa con 113 registros por la generación de 2007-2012 a partir de los cuales se pueden hacer análisis para la toma de decisiones.

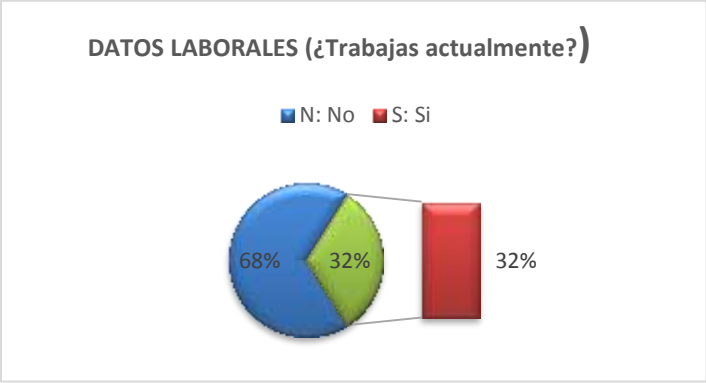
En el primer estudio de pre egreso se encontró que el 73% de los alumnos que se encuentran a punto de egresar **sí cuenta con un empleo**, de estos alumnos el 59% a cambiado su actividad con relación al primer empleo una vez que egresó de su carrera profesional.

Tabla 9.- Datos Laborales de los alumnos de pre egreso de la LIA en la FCCA-UMSNH.

DATOS LABORALES (¿Trabajas actualmente?)				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
	N: No	111	67,7	67,7
	S: Si	53	32,3	100
	Total	164	100	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 1.- Pregunta a los alumnos de pre egreso de la LIA, FCCA-UMSNH



Fuente: Elaboración propia.

En la cedula de pre egreso aplicada en su totalidad a los alumnos que cursan el último semestre se encontró que en datos laborales:

- El 32% se encuentra laborando actualmente.
- El 68% no labora actualmente.

Se les preguntó si dicha actividad que realizan es distinta a su primer empleo para lo cual se encontraron los siguientes resultados:

Tabla 10.- Actividad laboral que desempeña el egresado de la LIA.

La actividad laboral que desempeñas ¿coincide con tus estudios?			
		Fecuencia	Porcentaje
Válidos		91	55,5
	N: No	25	15,2
	S: Si	48	19,3
	Total	164	100

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 2.- Coincidencia entre los estudios y la actividad laboral

Fuente: Elaboración Propia

Se cuestionó a los egresados si se encuentra trabajando y si el empleo con el que cuentan ahora después de dos años de haber egresado empeoró o mejoró con relación al empleo que tenían antes de egresar de la institución educativa y se encontraron los siguientes resultados:

Tabla 11.- Datos laborales dos años después de haber egresado de la LIA

DATOS LABORALES (¿Trabajas actualmente?)			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	2	1,8	1,8
N: No	35	31	32,7
S: Si	76	67,3	100
Total	113	100	

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfica 3.- Actividad laboral después de dos años de haber egresado

Fuente: Elaboración Propia.

Como se puede observar el porcentaje de alumnos que se encuentra laborando incrementó en un 35% en referencia de cuando estuvieron cursando su licenciatura.

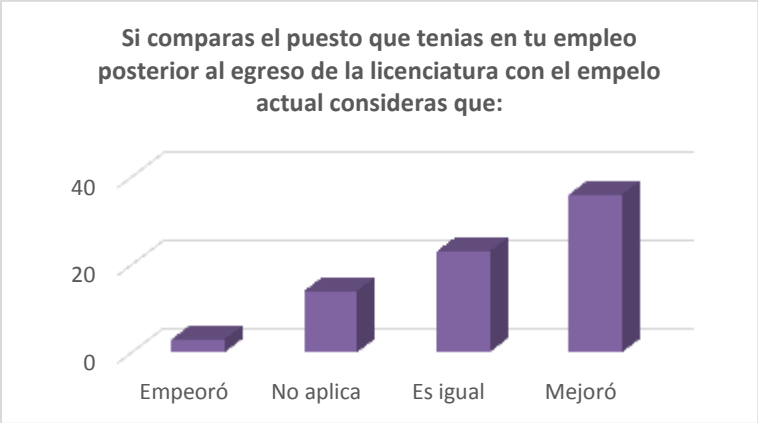
Haciendo un análisis comparativo entre el trabajo que tenían durante su carrera y con el que cuentan actualmente se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 12.- Antes y después de haber egresado de la LIA

Si comparas el puesto que tenias en tu empleo posterior al egreso de la licenciatura con el empelo actual consideras que:			
		Frecuencia	Porcentaje ac
Válidos			0,00
	Empeoró	3	3,90
	No aplica	14	18,40
	Es igual	23	30,30
	Mejoró	36	47,40
	Total	76	100,00

Fuente: Elaboración propia.

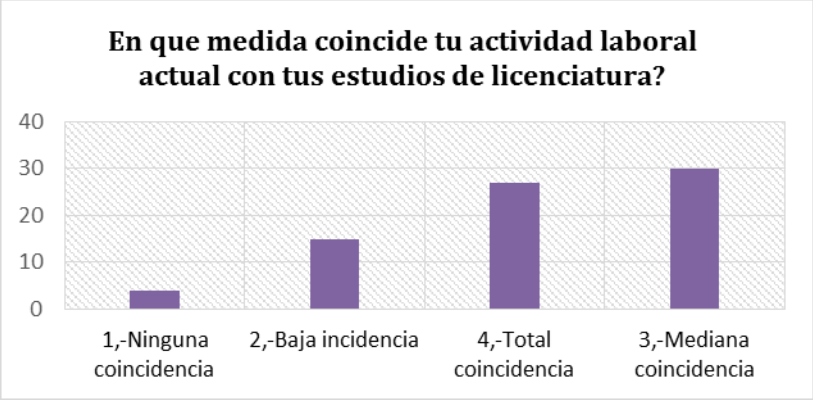
Gráfica 4.- Análisis comparativo del empleo actual y el de antes de egresar



Fuente: Elaboración Propia.

Además se les preguntó en qué medida coincide su actividad laboral actual con sus estudios de licenciatura.

Gráfica 5.- Coincidencia de la actividad laboral y los estudios realizados



Fuente: Elaboración Propia.

Continuando con la información recabada se encontraron los siguientes datos:

- Más del 40% de los egresados labora para empresas grandes.
- La gran mayoría de los encuestados trabaja en empresas públicas.

- Los encuestados manifiestan que su actividad laboral actual coincide medianamente con sus estudios obtenidos de licenciatura
- El área administrativa en donde la gran mayoría se desenvuelve.
- Más de la cuarta parte de los encuestados mencionan ocupar puestos de asistente o auxiliar.

El perfil de egreso actualmente se define de la siguiente manera: "El Licenciado en Informática administrativa es el experto que planea, organiza, dirige y controla el desarrollo y funcionamiento óptimo de los centros de información y los recursos informáticos, mediante la aplicación de las mejores técnicas y metodologías de evaluación, selección e implantación de la tecnología informática, así como el desarrollo de sistemas administrativos de información". Una vez que se han analizado y dado seguimiento al desarrollo profesional del egresado se recomienda replantear el perfil de egreso en base a las siguientes actividades:

Por lo que respecto a las actividades que desarrollan indicaron las que enfrentan con mayor exigencia:

- Razonamiento lógico y analítico
- Habilidad para la aplicación del conocimiento (diagnosticar / planear / actuar / evaluar).
- Habilidad para tomar decisiones
- Búsqueda de información pertinente y actualizada
- Habilidad para procesar y utilizar información
- Habilidad para trabajar en equipo
- Habilidad de dirección/coordinación
- Habilidad administrativa
- Disposición para aprender constantemente
- Disposición para el manejo de riesgo
- Habilidad para la comunicación oral, escrita y gráfica
- Puntualidad / formalidad

- Buena presentación
- Asumir responsabilidades
- Creatividad
- Identificación con la empresa / institución.

Conclusiones y recomendaciones

La mayoría de los egresados sí esta trabajando y ejerciendo sus actividades profesionales, sin embargo hasta después de haber egresado logran mejorar su empleo y su ingreso mensual lo cual confirma que el programa académico es adecuado a las necesidades del mercado laboral, se recomienda crear la bolsa de trabajo de la Facultad, así como mejorar la difusión de los convenios laborales que ya existen e incrementar el número de estos. Por otro lado se recomienda realizar estudios de mercado de forma periódica y sistemática. La gran mayoría de los egresados que trabajan ejercen en el sector público, se recomienda considerar este dato en las posibles adecuaciones a los contenidos programáticos y planes de estudio.

Por lo que respecta al Perfil de egreso de la licenciatura en informática administrativa que oferta la institución debe tomarse en cuenta que debe satisfacer las necesidades del sector público principalmente, orientar sus habilidades y competencias para las grandes empresas y reforzar enfáticamente los contenidos metodológicos, las prácticas profesionales, enseñanza de matemáticas y estadística, los contenidos prácticos y los contenidos técnicos.

Referencias Bibliográficas

Alonso, C., González, L., & Ma., L. (2011). *Indicadores Básicos de Seguimiento a Egresados.* Guadalajara, Jalisco.: CEDISP .

ANUIES. (1998). *La educacion superior en el siglo XXI.* México, D. F.: anuies.

ENOE. (2010). México, D.F.: ENOE.

Martínez, M. (2012). La integración laboral del egresado de educacion superior en México. *La integración laboral del egresado de educacion superior en México* (pág. 13). México: ITESM.

Mota, F. (2012). El quinto elemento: el capital social de las comunidades autónomas. *Revista Española de ciencia política.* .

Opinión de los Empleadores para la Inserción de los Egresados de la Universidad Autónoma del Carmen en el Mercado Laboral

Celestina López Robles[1]
Guadalupe Calderón Gomez[2]
Flor de Azalia López Robles[3]

[1]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, celesrobles@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Carmen - Ciencias Económicas Administrativas, celesrobles@hotmail.com
[3]Instituto Tecnológico de Minatitlán - Ingeniera, flor_azalia@hotmail.com

Opinión de los Empleadores para la Inserción de los Egresados de la Universidad Autónoma del Carmen en el Mercado Laboral

Resumen

La presente investigación aborda desde la perspectiva de los empleadores, los aspectos relevantes para la inserción de los egresados de la Licenciado en Contaduría de la Universidad Autónoma del Carmen en el mercado laboral. Este trabajo es de tipo exploratorio-descriptivo. Los resultados obtenidos serán de utilidad para la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas para la incorporación de estrategias que faciliten la inserción de los egresados al campo laboral. Se elaboró un instrumento de medición con 25 preguntas para recabar la información de campo. Los datos se procesaron con el programa Statistical Package for the Social Sciencies, y fueron analizado con estadística descriptiva. Los resultados indican que los empleadores consideran al momento de la contratación el aspecto personal (80%), los conocimientos (80%) principalmente. Las consideraciones relevantes en la satisfacción del desempeño profesional son aplicar los conocimientos en la práctica (100%) y el compromiso con la empresa (100%).

Palabras Claves. Empleadores, mercado laboral, Licenciado en contaduría

Opinion of the Employers for the Integration of the Graduates of the Universidad Autónoma del Carmen in the Labour Market

Abstract

This investigation is about the employers perspective, the aspects more relevant about the integration of the graduates in accounting of the Universidad Autónoma del Carmen in the labour market. This investigation is a kind of explorative-descriptive. This document is useful for the Faculty of Science Economics Administrative for the incorporation that facilitates the integration of the graduates in the labour camp. It was elaborate an instrument of measurement with 25 questions for gather information of the camp. The data was process in the program Statistical Package for the Social Sciences and was analyzed with Statistical descriptive. The results indicate that the employees considerate in the moment of hiring the personal aspect (80%), the knowledge (80%) principal. The relevant considerations in the satisfaction of professional performance are applying the knowledge in the practice (100%) and the commitment with the company (100%).

Keywords: Employers, Labour market, Graduate in accounting

Introducción

En la última década del siglo XXI los cambios económicos, tecnológicos, sociales y culturales que se viven en el país, crean nuevo retos a las instituciones de educación superior, donde se destaca la necesidad de transformar los sistemas educativos para enfrentar las necesidades de un mundo globalizado. La información, la calidad, la tecnología se vuelve un punto clave de competitividad (ANUIES, 2014). Por ello, las competencias que los profesionales requieren para desempeñar su trabajo cambian constantemente, lo que obliga a las instituciones de educación superior, a preparar a sus estudiantes para afrontar dichos cambios (Guzmán, 2009).

Como resultado del acelerado avance de los conocimientos, los programas de licenciatura han sido rebasados; para la Asociación Nacionales de Universidades e Instituciones de Educación Superior (Guzman Silva, 2009) uno de los grandes problemas es el tiempo que transcurre desde que el estudiante inicia un programa de licenciatura hasta que lo termina, para cuando este sucede, las condiciones del país, el mercado y del conocimiento tecnológico han cambiado y son obsoletos.

Para la UNESCO la matrícula de la educación superior ha está en constante aumento (SEP, 2009) esto ha generado una problemática actualmente entre los egresados mexicanos de la instituciones de educación superior al momento incorporarse al mercado laboral. La Asociación Nacionales de Universidades e instituciones de Educación Superior estima que solo el 55% de los egresados de las instituciones de educación superior tienen empleos acordes a su profesión (ANUIES, 2010).

Para responde a las nuevos requerimiento de un mundo globalizado, las instituciones de educación superior deben de realizar evaluaciones sistemática del impacto que en la sociedad tienen los procesos académicos. Ante tal situación es preciso realizar estudios de seguimiento de egresados y de la opinión de los empleadores para retroalimentar los programas educativos y adecuarlos a las necesidades prevalecientes en el mercado laboral.

Para ellos es preciso la generación de estrategias para conocer el impacto y al mismo tiempo identificar nuevas demandas formativas en cada una de las prácticas profesionales con la finalidad de responder a las necesidades sociales (Cruz Ibarra, 2010). Bajo este contexto la opinión de los empleadores permite evaluar de manera sistemática, la pertinencia de los procesos formativos, así como el papel que desempeñan los egresados en el entorno y la retroalimentación del plan de estudio; igualmente la formación de cuadros profesionales capaces de asimilar las exigencias del entorno y de responder de manera positiva e innovadora.

Esta investigación tiene como objetivo determinar la percepción del empleador acerca de los requerimientos de los egresados de la Licenciatura en Contaduría para su incorporación al mercado laboral. El Comité de seguimiento de egresados de la Licenciatura en Contaduría elaboró el instrumento de recopilación de información que consistió en un cuestionario, este fue piloteado, asimismo los datos obtenidos fueron analizados y procesados con el programa Statistical Package for the Social Sciencies, a los resultados se le aplico estadística descriptiva.

Antecedentes

Una de las obligaciones de la de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativa de la Universidad Autónoma del Carmen es responder a las necesidades sociales del contexto donde se encuentra inserta, además la formación de profesionistas que logran resolver y responder a situaciones de las entidades económicas. En el año 2010 la institución entro en un proceso de acreditación del programa académico de la Licenciatura en Contaduría, dentro las recomendaciones realizadas por el Consejo de Acreditación en Ciencias Administrativas, Contables y Afines (CACECA, 2010), se encuentra la de generar una base actualizada de los egresados, así como construir y establecer un instrumento para evaluar el desempeño de los egresados en el marcado laboral, mediante la encuesta periódica a los egresados para conocer su situación laboral, así como a los empleadores para conocer el desempeño profesional de los egresados.

De acuerdo a Cruz Ibarra (2010) los estudios de egresados pueden abarcar dos perspectivas, el del propio egresado en donde se tienen la oportunidad de analizar las características profesionales y personales de los egresados; y del mismo modo el del empleador, este ultimo facilita información que permite analizar si las competencias desarrolladas en los egresados se ajustan a la demanda laboral. Por ello se establece dentro de sus pilares del Modelo educativo "ACALAN" el Modelo Educativo centrado en competencia y la necesidad de contar con un programa de seguimiento de egresado para hacerle frente a los requerimientos del mercado laboral (UNACAR, 2014).

La Facultad de Ciencias Económicas Administrativas en la búsqueda de la acreditación del programa educativo de contaduría se inició en el 2010, los primeros intentos de establecer el programa del seguimiento de egresados, este se incorporó en la página principal de la institución, para que los egresados contestaran el cuestionario que contenía más de 60 preguntas. Este programa no dio frutos, puesto que los egresados no contestaban el cuestionario, además que no era obligatorio. En el 2013 se surge el Comité de seguimiento de egresados de la Licenciatura en Contaduría y Administración por las reiterativas observaciones de CACECA (2003, 2014), relacionados al programa de seguimiento de egresados. Este comité diseñó el instrumento de recopilación de información para lo egresados y los empleadores, asimismo realizó foro con los egresados y los empleadores (UNACAR, 2014; CACECA, 2014). Los resultados obtenidos impactaron los perfiles de egreso, y se hizo obligatorio las prácticas profesionales principalmente.

Objetivo

Determinar desde la percepción del empleador los requerimientos que deben de presentar los egresados de la Licenciatura en Contaduría de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas de la Universidad Autónoma del Carmen, para su inserción al campo laboral.

Metodología

La presente investigación es de tipo exploratorio-descriptivo (Hernandez Samperio, Fernando collado y Baptista Lucio, 2010) puesto que su objetivo es indagar las incidencias de las modalidades o niveles de una variable de una población determinada, en un tiempo

determinado. En esta investigación se buscó determinar e identificar desde la percepción del empleador los requerimientos del egresado de la Licenciatura en Contaduría para su inserción en el campo laboral.

El desarrollo de la investigación se realizó en tres etapas. La primera se enfocó en la adquisición de herramientas conceptuales, la cual derivo en la revisión literaria. La segunda es la identificación y focalización del fenómeno de estudios, lo que resultó en la construcción del objeto de estudio, el desarrollo de instrumento y la determinación de la muestra. La última es el trabajo de campo, donde se procedió a la aplicando de los cuestionarios a los empleadores, posteriormente se realizó el tratamiento, descripción y el análisis e interpretación de los datos.

La población de esta investigación son los empleadores ubicados en Ciudad del Carmen, Campeche; la muestra se determinó mediante una muestra no probabilística por conveniencia de la población para recabar la información, es decir, seleccionando a los que aparecen en el padrón de convenio para la prestación de servicios o prácticas profesionales con la Universidad Autónoma del Carmen. El instrumento se aplicó a 125 empleadores ubicados en Ciudad del carmen, Campeche mediante entrevistas personalizadas en julio del 2014.

Diseño del instrumento de evaluación

El instrumento de medición diseñado para la recopilación de la información es un cuestionario; considerando las variables e ítems que usualmente se ha usado en diversas investigaciones. Este instrumento cuenta con cinco dimensiones (tabla 1) relacionadas con la “Opinión de los empleadores para la inserción al mercado laboral de los egresados de la Licenciatura en Contaduría Publica de la facultad de Ciencias económicas de la UNACAR” que son en su caso el factor ocupacional, características del profesional egresado, propósito de la carrera, satisfacción con el desempeño profesional; cada una de estas cuentan con sus respectivos indicadores, resultando un total de 25 reactivos. En la primera parte del cuestionario se recabaron datos de la empresa, como es el caso del régimen, empleados que

laboran, rama a la que se dedica, entre otros. El instrumento fue validado a través de una prueba piloto.

Análisis de resultados

La información recopilada en los cuestionarios se procesó con el programa Statistical Package for the Social Sciencies, estos fueron analizados con estadística descriptiva, lo cuales permitieron realizar conclusiones y recomendaciones.

Tabla 1.Variables y sus dimensiones

Variable	*Dimensiones*	*Indicadores*
Opinión de los empleadores para la inserción de los egresados de la Licenciatura en Contaduría al mercado laboral	Factor ocupacional	Medios de reclutamiento
		Aspectos que influyen en la contratación
		Sueldo mensual
		Se encuentran alumnos realizando sus prácticas profesionales
		Numero de contadores contratados por la empresa
	Características del egresado	Conocimiento que requiere Licenciado en Contaduría.
		Principales actividades que realizan en las empresas
		Captación de profesionales capacitados
	Propósito de la carrera	Características de los egresados me parecen adecuadas a las actividades que realiza mi empresa.
		Los conocimientos de egresado no son necesarios para el desempeño profesional en mi empresa.
	Satisfacción con el desempeño profesional	Formación de competencia
	Vinculación con el sector productivo	Conocimiento a reforzar en la formación profesional
		Las autoridades Universitarias consultan regularmente mis opinión como empleador
		La empresa recurre a la UNACAR cuando requiere Contadores
		Participación en programa de vinculación
		La empresas participar en algún programa de vinculación con la UNACAR
		Le interesa participar en la bolsa de trabajo de la UNACAR

	De acuerdo a los requerimiento de sus empresa que posgrado le interesa que oferte la Facultas de C.E.

Fuente: Elaboración propia con los indicadores analizados en esta investigación.

Resultados

Se presentan los resultados obtenidos de la investigación de campo, sobre la opinión de los empleadores para inserción de los egresados de la Licenciatura en Contaduría de la Universidad Autónoma del Carmen en el mercado laboral. La primera parte del cuestionario, se conformó por una serie de preguntas relativas a las características de la empresa; los resultados de este apartado indica que el 80% de las empresas que fueron entrevistadas son privadas y un 20% públicas. El 80% de las empresas tienen entre 1-10 empleados en promedio.

De los empleadores encuestados respecto al Medio de Reclutamiento de Personal, el 30% emplea las relaciones y el contacto. El Factor Ocupacional referente a los aspectos que influyen para su contratación (tabla 2), el 80% considera muy importantes el aspecto personal del Licenciado en Contaduría; seguido de un 50% que considera que la experiencia laboral es muy importante también. El 70% considera importante el resultado del test, y los 80% conocimientos especializados, el 60% considera importante el manejo de personal, y el 60% considera poco importante la universidad de procedencia y por último los empleadores consideran muy importante la disponibilidad de horario.

El sueldo mensual en promedio que los empleadores proporcionan a los Licenciados en Contaduría es principalmente en un 40% dentro del rango de $3000 a $5000 pesos. Asimismo los contadores contratados corresponden en un 80% dentro del rango de 1 a 5. Los resultados muestran que los profesionales de la contaduría dentro de una empresa se ocupan de la contabilidad, la nómina especialmente (60%).

Tabla 2: Indicadores y frecuencias de la dimensión Factor Ocupacional

Dimensión	*Indicadores*	*MI %*	*I %*	*PI %*	*NI %*
Factor	**Aspectos que influyen para su contratación**				
	Presentación o aspecto personal	80	0	20	0

ocupacional	Experiencia laboral	50	25	0	25
	Manejo de programas de computo	40	40	20	0
	Resultados del test de selección	0	75	25	0
	Comportamiento durante las visitas	40	40	20	0
	La universidad de procedencia	0	40	60	0
	Conocimiento especializados	20	80	0	0
	Conocimientos de un segundo idioma	20	20	40	20
	Capacidad de liderazgo	40	40	20	0
	Habilidades para las relaciones publicas	40	40	20	0
	manejo de personal	40	60	0	0
	Edad	20	40	20	20
	Sexo	20	0	40	40
	Disponibilidad de horario	60	40	0	0
	Estado civil	25	0	25	50

Fuente: Elaboración propia con los indicadores analizados en esta investigación.

Los resultados obtenidos de la dimensión del Propósito de la Carrera, indican que el 40% (tabla 3) de los empleadores están totalmente de acuerdo con las características que tiene un egresado de la Licenciatura en Contaduría, el 20% está en desacuerdo. El 40% está en totalmente en desacuerdo que los conocimiento de los egresados manejan sean poco útiles.

Tabla3: Indicadores y frecuencia de la dimensión Propósito de la Carrera

Dimensión	*Indicadores*	*TDA %*	*DA %*	*I %*	*ED %*	*TEDA %*
Propósito de la carrera	Las características que reúne un egresado de la carrera en Contaduría Pública me parecen adecuadas para las actividades que desempeña mi empresa	40	40	0	20	0
	Los conocimientos que los egresados de la carrera de contaduría pública manejan son poco útiles y/o irrelevantes para el desempeño profesional en mi empresa	20	0	0	40	40

Fuente: Elaboración propia con los indicadores analizados en esta investigación.

La dimensión de Satisfacción del Desempeño Profesional de los Licenciados en Contaduría (tabla 4), muestran que respecto a la Formación de Competencia el 100% de los

empleadores consideran muy importante la aplicación de los conocimientos en la práctica, para el 60% es importante la facilidad de la expresión oral y escrita, y el 60% considera muy importante el compromiso ético. El 80% el trabajar en equipo y diagnosticar problemas y resolverlos. Respectos a los Atributos el 80% considera muy importante la responsabilidad y la puntualidad en el trabajo (80%), y el 100% los compromisos con la empresa y en un 80% la dedicación al trabajo.

Tabla 4: Indicadores y frecuencias de la dimensión Satisfacción con el Desempeño Profesional.

Dimensiones	*Indicadores*	*MI %*	*I %*	*RI %*	*PI %*	*I %*
Satisfacción con el desempeño profesional	***Formación de Competencia***					
	Aplicar los conocimientos en la practica	100	0	0	0	0
	Facilidad de la expresión oral y escrita	40	60	0	0	0
	Compromiso ético	60	20	20	0	0
	Diagnosticar problemas y resolverlos	80	0	0	20	0
	Capacidad de trabajo en equipo	80	20	0	0	0
	Compromiso con su medio socio-cultural	40	40	20	0	0
	Atributos					
	Responsabilidad	80	20	0	0	0
	Liderazgo	40	60	0	0	0
	Puntualidad en la entrada de trabajo	80	20	0	0	0
	dedicación en el trabajo	80	20	0	0	0
	Compromiso con la empresa	100	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con los indicadores analizados en esta investigación.

Respectos a las Actitudes (tabla 5) requeridas por los empleadores por parte de los Licenciados en contaduría son principalmente en un 80% muy importante la actitud crítica y autocrítica, creativo (80%); y por consiguiente el 80% colaborativo. El 60% considera que ser solidario es importante. La respuesta relativa a los Conocimientos Específicos considera en un 100% los conocimientos de contabilidad, y en el mismo orden de

importancia los conocimientos de fiscal (80%) y auditoria (80%). Los conocimientos de costos son considerados por los empleadores en un 20% relativamente importante.

Tabla 5: Indicadores y frecuencias de la dimensión Satisfacción con el Desempeño Profesional.

Dimensiones	*Indicadores*	*MI %*	*I %*	*RI %*	*PI %*	*I %*
Satisfacción con el desempeño profesional	***Actitudes***					
	Solidario	40	60	0	0	0
	Colaborativo	80	20	0	0	0
	Emprendedor	60	40	0	0	0
	Creativo	80	20	0	0	0
	Crítico y autocritico	80	0	20	0	0
	Conocimientos específicos					
	Conocimientos de contabilidad	100	0	0	0	0
	Conocimientos de fiscal	80	20	0	0	0
	Conocimientos de auditoria	80	20	0	0	0
	Conocimientos de costos	60	20	20	0	0
	Conocimientos en finanzas	60	40	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con los indicadores analizados en esta investigación.

Los resultados relacionados con la vinculación con el sector productivo muestra que el 40% de los empleadores no fueron consultaron sus opiniones por las autoridades de la Licenciatura en Contaduría, mientras que otro 40% generalmente fue consultado. El 40% de los empleadores recurren generalmente a la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas cuando requiere un Licenciado en Contaduría y un 20% respondió que nunca. El 60% de los empleadores indican que nunca han participado en algún programa de vinculación y el 20% indicó que algunas vez. El 40% de los empleadores siempre le interesa participar en algún programa de vinculación de la FCEA y por último el 75% de los empleadores le interesa participar en la bolsa de trabajo de la UNACAR.

Tabla 6: Indicadores y frecuencias de la dimensión vinculación con el sector productivo.

Dimensión	*Indicadores*	*Siempre*	*General mente*	*Rara vez*	*A veces*	*Nunca*
		%	*%*	*%*	*%*	*%*
Vinculación con el sector productivo	Las autoridades de la Licenciatura en contaduría consultan regularmente mis opiniones	0	40	0	20	40
	Cuando mi empresa requiere un Licenciado en Contaduría recurro a la FCEA de la UNACAR	0	40	20	20	20
	Ha participado en algún programa de vinculación	0	20	20	0	60
	Le interesa participar en algún programa de vinculación de la FCEA de la UNACAR	40	0	20	20	20
	Le interesa participar en la bolsa de trabajo de la UNACAR	75	0	25	0	0

Fuente: Elaboración propia con los indicadores analizados en esta investigación.

Conclusiones

Al término de esta investigación se hace la reflexión que el objetivo planteado "determinar", desde la percepción del empleador de los requerimientos que deben de presentar los egresados de la Licenciatura en Contaduría de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas de la Universidad Autónoma del Carmen para su inserción al campo laboral. Se pudo conocer que según los diferentes autores y la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, es importante que las Instituciones de Educación Superior transformen los procesos educativos para hacer frente a los cambios tecnológicos, económicos, de información y sociales del país y el mundo. Por ende las competencias que los profesionales requieren para desempeñar su trabajo deben de responder a los requerimientos de un mundo comercial globalizado. La falta de respuesta por parte de las Instituciones de Educación Superior a los demandas de la sociedad, traen como resultado que los egresados tengan empleos diferente a su formación.

Para el objetivo de "determinar" los requerimientos del mercado laboral para contratar a los egresados de la Licenciatura en Contaduría se aplicó una metodología de tipo exploratorio-

descriptivo, por medio de la cual se pudo conocer que los aspectos que más influyen en la contratación es en un 80% la presentación o aspecto personal, el 60% la disponibilidad de horario y en un 50% la experiencia laboral.

Aunado a lo anterior los empleadores manifestaron en relación de la Satisfacción con el Desempeño Profesional que es crucial en el 100% aplicar los conocimientos en la práctica, diagnosticar problemas y resolverlos (80%) y por último la capacidad de trabajo en equipo (80%). Los Atributos que se requieren de los egresados es estar comprometido con la empresa (100%). La actitud que se demanda es ser colaborativo (80%), creativo (80%) y crítico y autocritico (80%). Los conocimientos especializados que más se piden son el de contabilidad (100%).

Con base en esta información se puede concluir que de las percepciones obtenidas de los empleadores la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas debe de incorporar estrategias dentro del proceso educativo para mejorar la imagen del egresado, pues de esto depende principalmente su contratación. Cabe hacer mención que la universidad pública no establece regla de vestimenta ni uniformes a sus estudiantes, esta sería un área de oportunidad para la institución. Por consiguiente la demanda de la aplicación práctica de los conocimientos ha llevado a la estrategia para con el programa educativo de licenciatura de incorporar dentro del plan de estudios la obligación de la práctica profesional para poder egresar y realizar su trámite de titulación principalmente.

Referencia Bibliográfica

Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (2010). *Consolidación y Avances de la Educación superior en México*. México. ANUIES. p. 52-40

Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (2014). *La educación en el siglo XXI, líneas estratégica de desarrollo*. México. ANUIES. p. 15-21

Consejo de Acreditación en Ciencias Administrativas, Contables y Afines (2003). *Mercado laboral de los profesionistas en México*, México, D.F. p. 152-163

Consejo de Acreditación en Ciencias Administrativas, Contables y Afines (2010). *Dictamen del programa académico de Licenciatura en Contaduría*. ANUIES. México. p. 183-194

Consejo de Acreditación en Ciencias Administrativas, Contables y Afines (2014). *Dictamen del programa académico de Licenciatura en Contaduría*. ANUIES. México. p. 166-178

Cruz I. Rosa M. (2010). *Programa de seguimiento de egresados y opiniones de empleadores generación 2008-2010* de la Facultad de Medicina. Universidad Veracruzana. México. p. 8-12

Guzmán S. Susana (2009). *Estudio de seguimiento de egresado: recomendaciones para su desarrollo innovación educativa*. Vol.8. num.42.pp 22-29. México.

Secretaria de Educación Pública (2009). *La educación Superior: Situación actual y perspectiva*, México, D.F., Subsecretaria de Educación Pública. P. 16-20

Universidad Autónoma del Carmen (2014) *Actualización del Modelo Educativo "Acalan*". México. p. 12-14

La Administración Pública Federal y el Derecho: Su Impacto en las Carreras de Contaduría y Administración

Isma Sandoval Galaviz[1]
Nicté Rosas Topete[2]
Edgar Gabriel Avila Verdín[3]

[1]Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Contaduría y Administración Norte, ismasangal@yahoo.com.mx
[2]Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Derecho, nicte.uan@gmail.com
[3]Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Derecho, edgaravilav1@hotmail.com

La Administración Pública Federal y el Derecho: Su Impacto En Las Carreras De Contaduría Y Administración

Resumen

Los programas de la Licenciatura en Contaduría y Administración abarca la materia de derecho cuyo contenido es escaso y no se le toma la importancia que se debe sin tomar en consideración que el egresado puede dedicarse a la defensa del contribuyente o ser una Autoridad Administrativa en Materia Fiscal y para eso necesita un estudio más profundo del derecho, tratados internacionales y el control de convencionalidad, por lo que se busca en la presente investigación concientizar en ampliar el contenido programático en estos temas.

Palabras Clave: Programa, Derecho, Autoridad Fiscal, Defensa del Contribuyente

The Federal Public Administration And The Law: Its Impact On The Careers Of Accounting And Administration

Abstract

Degree in accounting and administration programs covers law whose content is limited and does not take the importance that is without taking into consideration that the graduate can engage in the defense of the taxpayer or be one administrative authority in tax matters and for that they need a more in-depth study of the law, international treaties and the control of conventionality by what is sought in this research awareness in expanding the program content in these topics.

Keywords: Program, law, tax authority, defense of the taxpayer

Introducción

La administración la justicia en nuestro país está a cargo del Poder Judicial y con la reforma de junio del 2011 sobre tratados internacionales y derechos humanos se somete al derecho

nacional a la aplicación de tratados internacionales sobre derechos humanos que México ha firmado y ratificado.

La aplicación correcta de las leyes es una de las funciones del Poder Judicial, sin embargo, no todos los asuntos legales en la práctica cotidiana para la defensa de los ciudadanos lo realizan los licenciados en derecho, ni tampoco ellos son los únicos que aplican sanciones cuando se desempeñan dentro de la administración pública ya sea local o federal, pues los contadores y administradores actúan en algunos casos como funcionarios públicos federales o locales y/o defensores de los derechos de los contribuyentes.

Es de todos conocidos que existen problemas legales entre las personas físicas llámense comerciantes o las personas morales en este caso empresarios con el organismo encargado del servicio de administración tributaria, y se tienen que ejercer demandas ante el Tribunal Fiscal Federal, en base a esto, se considera necesario que los estudiantes de las carreras de Administración y Contaduría se les amplié su programa de derecho y que dentro de su contenido sea materia importante los tratados internacionales sobre derechos humanos, así como el estudio del control de convencionalidad, pues cuando realicen actividades para la defensa del contribuyente podrán tener un marco legal referencial más amplio en donde sustentar sus demandas o aplicar las sanciones administrativas, según el lugar que se estén desempeñando, ya sea como parte de la administración pública, como dueños o empresarios de sus propios negocios o como prestadores de servicios profesionales.

México, Sus Leyes y Su Realidad

México es un país con más de 100 millones de mexicanos, con ideas, necesidades y criterios diferentes, es por eso que las leyes que regulan nuestro país se encuentran en un constante cambio, viéndose reflejado lo anterior en la reforma constitucional de junio del 2011 en donde se establece que los Tratados Internacionales que México ha firmado y ratificado tienen que ser considerados como parte importante del derecho nacional y por tal motivo los encargados de administrar la justicia deben aplicar.

Es por eso que el derecho en la actualidad ya no está solamente constreñido al derecho federal y local, sino que su campo de aplicación es más amplio al tener firmado México varios tratados internacionales sobre derechos humanos.

Dentro de las facultades exclusivas del Presidente de la República contenidas en el artículo 89 fracción X de la Constitución Política Mexicana nos habla de la facultad que tiene de celebrar Tratados Internacionales y estos deben de ser aprobados por el Senado de la República de acuerdo al artículo 76 fracción I de la cita ley y de acuerdo al artículo 133 que dice que todos los Tratados que estén de acuerdo con la Constitución, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.

Lo que es claro ante la interpretación del artículo antes mencionado es que los Tratados Internacionales que se refieran a los Derechos Humanos en nuestro país se encuentran en igual jerarquía a las leyes constitucionales, motivo por cual obliga a nuestro poder judicial a aplicarlos ya que se elevan a rango constitucional.

En la actualidad la aplicación del derecho en nuestro país en lo que se refiere a la administración de la justicia tanto en materia federal como local han suscitado que la parte demandada se enfrente ante situaciones en donde los tribunales federales y locales no aplican lo establecido en la constitución en lo que respecta a Tratados Internacionales y se olvidan del control de constitucionalidad y convencionalidad, dejando un campo fértil para aquellos profesionistas que conocen de tratados y los utilizan para la defensa de sus clientes, es por eso que los Contadores y Administradores quienes en algunas ocasiones fungen como defensores de sus clientes ante los Tribunales Federales de la Administración Pública Hacendaria, deben de conocer el derecho de una manera más ligada a su profesión no como algo ajeno y desvinculado.

No se debe constreñir el actuar de los Contadores y Administradores solamente como prestador de servicios profesionales, sino también como un emprendedor donde será empresario y podría enfrentar problemas legales con la Administración Pública Hacendaria y entonces aplicar sus conocimientos en su propia defensa.

Pero además podría desempeñar puestos públicos como funcionario o servidor de la administración y tengan que aplicar sanciones, el conocimiento del derecho desde sus estudios de licenciatura podrán ayudarles para que puedan sustentar su actuar con un conocimiento real del derecho.

Los Estudiantes de Contaduría y Administración, Su Relación Con El Derecho.

En lo que respecta a los estudiantes de las licenciaturas de contaduría y administración se encuentran en relación directa con el derecho en su vida profesional, ya sea como dueños de su propio despacho, prestadores de servicios profesionales, emprendedores, en puestos gerenciales o de confianza, como servidores públicos federales, locales o municipales, tendrán que relacionarse con el derecho laboral, fiscal, la ley de transparencia entre otras.

No tenemos que olvidar que el derecho es una de las normas que regulan la conducta humana en sociedad y al vivir inmersos en ella siempre tendremos que relacionarnos con él, es por eso necesario que desde la academia amplíen sus conocimientos de derecho, tratados internacionales y convencionalidad, pues con la nueva visión que se tiene por parte de la ley suprema de nuestro país, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos es menester que conozcan sobre tratados internacionales y el Pacto de San José, así como el funcionamiento de la Corte Internacional defensora de los Derechos Humanos –Corte IDH- y la Comisión Interamericana de Derechos Humanos -Comisión IDH-, pues cuando tenga que enfrentarse legalmente a las autoridades administrativas en materia fiscal, deberá de tener un conocimiento mayor de derecho para una mejor defensa de los contribuyentes o en su caso si son parte de las autoridades administrativas encargadas de sancionar al contribuyente, tengan un marco legal amplio.

Pero entonces surge la duda ¿Qué es convencionalidad?, ¿Qué son los tratados internacionales?, ¿ Como se relacionan con la carrera de Contaduría y Administración?, estos son temas que revisaremos en el siguiente capítulo.

La Carreras de Contaduría y Administración, El Derecho, Los Tratados Internacionales Y La Convencionalidad.

Dentro de los programas de contaduría y administración aparece la materia de Derecho como una materia no tan importante dentro del desempeño estudiantil y se les genera la idea a los estudiantes que estas materias no lo son.

Los temas tratados en esta área son manejados de manera superficial, en su caso con o como temas que no están tan relacionados con el desempeño laboral del egresado, motivo por el cual los estudiantes no las consideran de mayor interés, no se les explica que la vida de todas las personas en sus relaciones intersubjetivas están reguladas por el derecho, en su día a día dentro de su vida laboral desde su contratación hasta la terminación por cualquier circunstancia se tiene una estrecha relación con el mismo ya sea para la formulación de un contrato de trabajo individual o colectivo, un permiso, sus vacaciones, aguinaldo, despido o cualquier otra prestación.

En su relación con la Hacienda Pública quien se encarga de regular las acciones de los comerciantes o empresarios y en su defecto imponer multas, pero de acuerdo a la ley existen recursos para la defensa del contribuyente y aquí es donde en la práctica cotidiana los clientes del contador buscan que el mismo les resuelva estos asuntos y por lo general no buscan abogados para estas diligencias, generando en el profesionista de la contabilidad la necesidad de conocer de una manera más profunda temas de derecho fiscal pero además debe de ampliar sus conocimientos sobre tratados internacionales que protejan los derecho humanos de los mexicanos y al hablar de tratados internacionales es también menester el conocimiento del control de convencionalidad, que es uno de los temas novedosos y se tienen lagunas respecto al tema.

Entonces ¿Qué es el Control de convencionalidad? en términos generales, podríamos sintetizar el control de convencionalidad como la técnica hermenéutica por medio de la cual los derechos y libertades constitucionales son armonizados por los valores, principios y normas contenidos en los tratados internacionales sobre derechos humanos signados por los Estados, así como por la jurisprudencia de los tribunales internacionales para lograr su mayor eficacia y protección.

Lo anterior significa que no es suficiente, por sí misma, que se tenga a nivel constitucional una cláusula de interpretación conforme a los tratados internacionales para que los intérpretes la apliquen de manera sistemática y adecuada; se requiere, sobre todo, que los jueces nacionales la conviertan en una práctica cotidiana de la hermenéutica en materia de derechos humanos.

Esto debe servir como un "alerta" para los jueces, intérpretes mexicanos y estudiantes del derecho, para que "siempre" acudan a la interpretación conforme debido al nuevo mandato constitucional del artículo primero, que se dirige a todos los intérpretes de normas en materia de derechos humanos y a quienes necesitan aplicarlas.

Al parecer algunos tribunales se han olvidado de que existen Tratados Internacionales que protegen los derechos de los individuos y que además estos tienen en la actualidad una nueva forma de verse en nuestro país así como de aplicarse, pues de acuerdo a la reforma que se hizo al Artículo Primero Constitucional en junio del 2011, y a la obligación que tienen los Tribunales de la Federación.

El Concepto de Control de Convencionalidad

Analizaremos varios conceptos de control de convencionalidad emitidos por varios conocedores internacionales del tema, tal es el caso de Ferrer Mac-Gregor (2009), quien explica que el control de convencionalidad es el punto hegemónico de la función jurisdiccional de la Corte Interamericana, ya que al realizar un control de compatibilidad

entre el acto de violación en (sentido lato) y el Pacto de San José (y sus protocolos adicionales) en donde se busca determinar si un Estado parte ha incumplido la Convención Americana.

Además aclara que se utilizó por primera vez el termino Control de Convencionalidad por el entonces juez de la Corte Interamericana de Derechos Humanos (Corte IDH) Sergio García Ramírez en algunos de sus votos recurrentes como es en el caso Myrna Chang vs. Guatemala, resuelto en noviembre de 2003.

Pérez (2011), ha señalado que a partir del caso Almonacid Arellano vs. Chile resuelto en septiembre de 2006 se ve como doctrina, sin embargo, cabe señalar que a pesar de que el término es dado por Sergio García Ramírez, es algo que la Corte IDH ha realizado siempre.

García y otro (2010,) dicen que el control de convencionalidad le corresponde realizarlo a la Corte IDH de la cual México ha reconocido su competencia contenciosa a partir del 16 de diciembre de 1998.

Desde esa fecha hasta este momento México se ha visto inmerso en siete demandas como son:

1. Caso Alfonso Martín del Campo Dodd vs. México. Excepciones Preliminares. Sentencia de 3 de septiembre de 2004,
2. Caso Castañeda Gutman. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 6 de agosto de 2008.
3. Caso González y otras (“Campo algodonero”) Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 16 de noviembre de 2009,
4. Caso Radilla Pacheco, Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 23 de Noviembre de 2009,
5. Caso Rosendo Cantú y otra, Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de31 de Agosto de 2010,
6. Caso Cabrera García y Montiel Flores, Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 26 de Noviembre de 2010,

7. Caso Fernández Ortega y otros. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 30 de Agosto de 2010.)

Bustillo (2012) señala que es en el caso Radilla Pacheco cuando la Corte IDH en su sentencia declara culpable al Estado mexicano por varias violaciones a los Derechos Humanos y determina que los jueces mexicanos tienen la obligación de realizar un control de convencionalidad con las normas secundarias

De acuerdo a Ferrer Mac-Gregor (2009) destacado jurista mexicano, los jueces no son simples aplicadores de la ley nacional, sino que tienen además una obligación de realizar una "interpretación convencional", verificando si dichas leyes que aplicarán a un caso particular resultan "compatibles" con la Convención Americana de Derecho Humanos, de lo contrario, su proceder sería contrario al artículo 1.1 de dicha Convención que señala que los Estados Partes en de la Convención se comprometen a respetar los derechos y libertades reconocidos en ella y a garantizar su libre y pleno ejercicio a toda persona que esté sujeta a su jurisdicción, sin discriminación alguna por motivos de raza, color, sexo, idioma, religión, opiniones políticas o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición social y al artículo 2 de dicho tratado donde los Estados Partes se comprometen a adoptar, con arreglo a sus procedimientos constitucionales y a las disposiciones de esta Convención, las medidas legislativas o de otro carácter que fueren necesarias para hacer efectivos tales derechos y libertades, produciendo una violación internacional, ya que la aplicación de una ley inconvencional produce por sí misma una responsabilidad internacional del Estado.

Comenta Hitters que el control de convencionalidad es una institución o mecanismo depurativo, creado por las corte internacionales, con el fin de que tribunales nacionales evalúen o comparen el derecho local con el supranacional para velar por el efecto útil de los instrumentos internacionales, ejerciendo el control ex oficio, entre las normas internas y la Convención Americana de Derechos Humanos.

Después de todos los autores tratados líneas arriba se espera que se tenga un conocimiento amplio de lo que es convencionalidad y el porqué de la necesidad de que los alumnos de las licenciaturas de contabilidad y administración amplíen sus conocimientos en derecho, derecho internacional, tratados internacionales y convencionalidad.

Conclusiones

Después de todo lo analizado se llega a las siguientes conclusiones:

a) México cada día va cambiando en su sociedad, y al ser el derecho el que regula las relaciones de los individuos, este cambia también.

b) Al cambiar nuestra realidad política, económica y social es menester cambiar el derecho, por lo tanto se han firmado y ratificado varios tratados internacionales sobre derechos humanos por parte de nuestro país.

c) Al firmar y ratificar tratados internacionales sobre derechos humanos México se compromete como lo hizo en 1998 a aceptar a la Corte Interamericana de Derechos Humanos como parte de la administración de la Justicia en última instancia.

d) En Junio del 2011 se realiza una reforma Constitucional al artículo primero donde se eleva a rango constitucional los tratados internacionales sobre derechos humanos.

e) Lo que genera que los impartidores de justicia en el país tienen que tomarlos como fuente primaria para la aplicación de la justicia.

f) Las instituciones dedicadas a la enseñanza superior no pueden quedar fuera de este contexto, por lo tanto, es necesario que introduzcan dentro de sus programas de estudios temas sobre tratados internacionales, derechos humanos y convencionalidad.

g) Las carreras de contaduría y administración si bien es cierto no tienen un perfil de egreso como abogados, si requieren conocer de tratados internacionales de derechos humanos y convencionalidad, pues en la práctica laboral a los contadores los buscan sus clientes para que les resuelvan sus problemas con el fisco y no al abogado

h) El ingreso de los egresados de contaduría y administración a la vida laboral y ser parte de un grupo social van a encontrarse con el derecho como parte de su vida cotidiana, ya sea como prestadores de servicios profesionales, empresarios, emprendedores, funcionarios y servidores públicos en cualquier nivel.

i) Si conocen sobre derecho, tratados internacionales, derechos humanos y convencionalidad desde su vida estudiantil, les será más fácil conocer y aplicar estos temas en su realidad y cotidianeidad.

j) Se llega al punto final de decir por todo lo antes expresado, en el programa de derecho de las carreras de Contaduría y Administración, el derecho no puede ser estudiado como una materia secundaria.

k) Se requiere ampliar y reforzar los conocimientos de los Contadores y Administradores sobre derecho en las áreas de derecho, derecho internacional, tratados internacionales y convencionalidad.

Referencias Bibliográficas

LIBROS:

- Arteaga Nava, Elisur. (2008), "*Derecho Constitucional"*. Tercera edición. México, Oxford University Press
- Estrada Madero, José Miguel y otros. (2011) "*Desafíos del Constitucionalismo contemporáneo. Estudios en homenaje al 93 aniversario de la Constitución de Nayarit"*, Primera edición. Ciudad de la Cultura Amado Nervo. Tepic, Nayarit, México
- Olivos Campos, José René. (2011) *"Los derechos humanos y sus garantías"*; Segunda Edición, México. Editorial Porrúa, S.A.,
- Pérez, Andrés, (2011), *El control de convencionalidad en el sistema jurídico mexicano,* 1a. ed., México, NOVUM
- Tena Ramírez, Felipe. (1992), *"Derecho Constitucional Mexicano"*. Vigésima segunda Edición. México. Editorial Porrúa, S. A.

REVISTA:

- Bustillos, Julio, (2012), Caso Radilla. Paradigma de la protección constitucional de los Derechos Humanos frente a la responsabilidad del Estado *Boletín mexicano de derecho comparado*, México, núm. 135., Pp. 1005-1021
-
- García Ramírez, Sergio. (2011), "El control judicial interno de convencionalidad". *Revista del Instituto de ciencias Jurídicas de Puebla*, México, año V, No. 28, julio-diciembre de 2011
- Hitters, Juan Carlos, (2009), "Control de constitucionalidad y control de convencionalidad. Comparación (Criterios fijados por la Corte Interamericana de Derechos Humanos)", *Estudios Constitucionales*, Año 7, N° 2, pp. 109-128, ISSN 0718-0195 Centro de Estudios Constitucionales de Chile, Universidad de Talca.
- Ferrer Mac-Gregor, Eduardo, (2012), Interpretación conforme y control difuso de convencionalidad. El nuevo paradigma para el juez mexicano. *Fundación universitaria de Derecho, Administración y Política S. C.*, México.
- Ferrer Mac-Gregor, Eduardo, (2012), Interpretación conforme y control difuso de convencionalidad. El nuevo paradigma para el juez mexicano [versión electrónica]. *Fundación universitaria de Derecho, Administración y Política S. C.*, México. García Ramírez, Sergio y otro, (2010), México y la Corte Interamericana de Derechos Humanos. Treinta años de funcionamiento y haber jurisprudencial .*México UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídica*.
- García Ramírez, Sergio, (2011), El control judicial interno de convencionalidad [versión electrónica]. *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla,* México, año V, No. 28.
- Hitter, Juan Carlos. (2009), Control de constitucionalidad y control de convencionalidad. Comparación (Criterios fijados por la Corte Interamericana de Derechos Humanos) . *Estudios*

Constitucionales, Chile, Año 7, N° 2, ISSN 0718-0195 Centro de Estudios Constitucionales de Chile, Universidad de Talca.

- Nieto Castillo, Santiago. (2012), El control de convencionalidad. Una aproximación. *Revista: Jurídicas UNAM.*
- Rey Cantor, Ernesto, (2006), El bloque de constitucionalidad. Aplicación de tratados internacionales de derechos humanos, *Revista: Estudios Constitucionales 2006*ISSN impreso: 0718-0195 ISSN electrónico: 0718-5200.

LEYES:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos .
- Convención Americana sobre Derechos Humanos, Pacto de San José de Costa Rica.

Las Perspectivas Crítica y de Poder de Investigación Contable en la Actualidad: Primer Acercamiento

Juan Carlos Ayala Serrano[1]

[1]Universidad La Gran Colombia - Facultad de Contaduría Pública, juan.ayala@ugc.edu.co

Las Perspectivas Crítica y de Poder de Investigación Contable en la Actualidad: Primer Acercamiento

Resumen

En una sociedad donde cada día es más vertiginoso el desarrollo de la virtualidad y las tecnologías asociadas a ella, con el argumento de facilitar el crecimiento de los ciudadanos y las empresas, así como de conceptos como Modernidad Líquida, según lo planteado por Zygmunt Bauman, donde la totalidad de nociones de la humanidad están en transformación hacia nuevos significados, donde la Contabilidad no es ajena a dichas transformaciones; se hace conveniente realizar una revisión a las corrientes de pensamiento contable para preguntarse como dicha realidad de la humanidad afecta el saber contable; teniendo en cuenta la mirada de las perspectivas contables de Wai Fong Chua y Carlos Larrinaga González; para realizar unos primeros cuestionamientos a los posibles interrogantes que las corrientes Crítica y De Poder deben resolver en esta nueva concepción de sociedad.

Palabras Clave: Corriente Crítica, Corriente De Poder, Modernidad Líquida, Dominación, Consumo

Abstract

In a society where every day is more rapid development of virtuality and technologies associated with it , arguing facilitate the growth of citizens and businesses, as well as concepts such as liquid modernity , as proposed by Zygmunt Bauman, where all notions of humanity are changing to new meanings , where the accounting is no stranger to these changes ; It is advisable to make a review to current accounting thought to wonder how that reality affects humanity accounting knowledge; considering the look of accounting prospects Wai Fong Chua and Carlos Larrinaga González ; for a first questioning of potential questions that the Critics and Of Power currents must resolve in this new conception of society.

Keywords: Critical current, Power current, Liquid Modernity, Domination, Consumption

Introducción

Durante los años 2012 a 2014 se realizó la investigación denominada "Evaluación a las tendencias de los conceptos de control, gestión y gobernabilidad en las revistas de investigación de los programas de contaduría de Latinoamérica adscritos a la ALAFEC Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contabilidad y Administración) en el periodo 2010 – 2012", en la cual se logró identificar las revistas y artículos que han producido las Facultades de Contaduría, Administración y Economía en relación con el saber contable, a partir del cual se realizó un análisis bibliométricos de algunos indicadores, los cuales sirvieron para realizar una propuesta a la ALAFEC con el fin de buscar el fortalecimiento de la producción contable entre sus universidades afiliadas.

A partir de dicha investigación surge la inquietud de conocer cuáles son las perspectivas contables que se encuentran presentes en los artículos reportados en dichas revistas, que se concreta en la investigación denominada "Análisis de las perspectivas contables que orientan la producción en los artículos de las revistas de investigación de las facultades o programas de Contaduría de Hispanoamérica y el Caribe adscritos a la ALAFEC en el periodo 2010 – 2012, en temas como Contabilidad de Gestión, Contabilidad Financiera, Auditoria, Finanzas, Regulación Contable", que como hipótesis de investigación inicia teniendo en cuenta que en el saber contable existen perspectivas contables ya establecidas que orientan la investigación y la construcción de los artículos, donde puede encontrarse que la perspectiva contable que más puede aparecer en el desarrollo de los artículos es la Tradicionalista, seguida por la Interpretativa, la Crítica y una nueva perspectiva contable.

Donde para el abordaje relacionado con las perspectivas de investigación, que existen principalmente, en el saber contable se recurre a los planteamientos de los académicos Wai Fong Chua en su escrito que planteo en el año 2004 y Carlos Larrinaga González en su documento del año 1999, quienes han desarrollado una clasificación de las perspectivas en Funcionalista – Tradicional, Interpretativa y Crítica, aunque para Larrinaga existe otra perspectiva, la cual denomina De Poder. Debe tenerse en cuenta que a nivel

mundial se encuentra un gran desarrollo de las corrientes del Funcionalismo e Interpretativa en los escritos del saber contable (Macías, 2013, pp. 707 - 709). Por lo que se considera necesario revisar cuáles son las corrientes de investigación que orientan la investigación y producción escrita de académicos de Hispanoamérica y el Caribe; teniendo presente que en los últimos años empieza a tomar importancia un concepto denominado Modernidad Líquida planteado por Zygmunt Bauman (2000), que presenta como la sociedad pasa de un capitalismo sólido a un capitalismo líquido, lo cual lleva al replanteamiento de conceptos como capital, trabajo, progreso, derechos humanos, sociedad, individualidad, entre otros, donde inevitablemente deben desarrollarse las corrientes de investigación contable.

Para efectuar este acercamiento se ha realizado un análisis de los planteamientos de Chua sobre las condiciones que deben tenerse en cuenta para revisar los aspectos centrales de las perspectivas Crítica y De Poder; así como la lectura al texto Modernidad Líquida de Bauman, para realizar un primer acercamiento a cómo las nuevas realidades económicas, sociales, culturales pueden llegar a afectar, en la actualidad, el desarrollo de las mencionadas perspectivas contables, teniendo en cuenta que lo referente a las perspectivas Funcionalista e Interpretativa fueron revisadas en un escrito puesto en consideración en otro evento académico.

Posiciones Iniciales para el Estudio de las Perspectivas Contables

Para tener un criterio común de análisis de las diferentes perspectivas contables que son usadas en investigación contable es necesario determinar cuáles son los aspectos a revisar, para lo cual se contará con la clasificación que plantea Chua (2004), quien considera que la Contabilidad es una ciencia social, la cual puede determinarse desde

A. Creencias sobre el conocimiento. Los seres humanos buscan entender las realidades que les rodean y la manera como se relacionan con ellas, para concebir como es el funcionamiento de las mismas, donde la Contabilidad no es ajena a esta realidad, ya que permite una mediación entre las personas, necesidades y el entorno en el cual se desempeñan en su relación con lo económico. Debe tenerse presente que estas creencias

están construidas sobre reglas que se han elaborado a partir de las declaraciones que se poseen sobre el mundo, la sociedad, los seres humanos y que se han transformado a lo largo del desarrollo de la sociedad. Dichas creencias están enmarcadas dentro de dos componentes:

Epistemológica: donde se define que se puede tomar como verdad aceptable en la sociedad, partiendo de determinados parámetros que lleven a establecer la validez de dichas verdades, lo cual está en función de la comunidad y el entorno donde se verifica dicha verdad; así como las concepciones de conocimiento, hombre, tecnología, realidad.

Metodológica: implica determinar con precisión cuáles son los métodos, técnicas, procedimientos más adecuados que permitan validar las evidencias que se aceptan, lo que en la comunidad científica actual se refiere, especialmente, al cumplimiento del denominado Método Científico, que podría entenderse como la validez de una creencia sobre posibilidad de formas de acercarse a lo desconocido por parte de la humanidad.

B. Creencias sobre la realidad física y social. Están en relación con lo que puede considerarse como los objetos de estudio presentes en el saber contable, que se estudian desde los componentes de:

Ontología: Se parte del hecho que las realidades o fenómenos a estudiar se analizan desde posiciones asociadas a la objetividad o la subjetividad para acercarse al conocimiento de las mismas desde su propia interioridad, lo cual determina la relación de los seres humanos con el proceso de acercarse a lo desconocido o las nuevas realidades que se presentan en la sociedad, para desde allí definir los desarrollos epistemológicos y metodológicos que se aplicarán en el análisis de dichos contextos.

Intenciones humanas y racionalidad: Debe tenerse en cuenta que el conocimiento se espera sea útil para la sociedad, pero dicha utilidad está en relación con los objetivos y las necesidades que las personas tengan, lo que generalmente parte desde

construcciones racionales que se hacen a lo largo del tiempo, que de construcciones subjetivas de acuerdo a determinadas épocas de la humanidad.

Relaciones sociales: a partir de la forma como los seres humanos construyen las interacciones entre ellos se erigen las creencias y formas de relación sobre determinadas realidades en la sociedad, lo cual permite entender el mundo que les rodea y relacionarse con él, de acuerdo a las diversos momentos de la humanidad.

C. Relaciones entre teoría y práctica. En la medida que se va construyendo el conocimiento es necesario que sea validado desde una comunidad, denominada científica, para que luego entre en contacto con las realidades cotidianas de los seres humanos, para ir analizando hasta que medida, dichos conocimientos, permiten entender las realidades, contextos que les rodean; pero debe tenerse presente que en algunas circunstancias la sociedad busca justificar desde la racionalidad las creencias prácticas que las personas puedan desarrollar para entender entornos cercanos o lejanos que les permitan adaptarse a los cambios que se presenta en las diversas épocas.

A partir de los anteriores parámetros se hará el acercamiento a la presentación de las perspectivas de investigación contable mencionadas anteriormente, buscando contribuir con algunos aspectos que permitan aproximarse a entender como dichas corrientes pueden verse afectadas en una sociedad que cambia de manera vertiginosa, lo cual inevitablemente afecta las creencias sobre el mundo, el hombre, las metodologías, las relaciones y la construcción de conocimiento; en este acercamiento es necesario tener en cuenta la inconveniencia de tomar un esquema de trabajo neutral y constante a partir del cual se evalúen paradigmas y temas de discusión, pues como lo indica Hesse (1980) citado por Chua (2004) “ni las pruebas deductivas, ni las generalizaciones inductivas han podido proporcionar las bases para la elección racional de los paradigmas, ni siquiera en las llamadas ciencias duras” (p. 43), por lo que debe tenerse presente que aunque la clasificación de las perspectivas contables se hace desde determinada posición teórica, la misma no puede asumirse como la única posición válida, sino que es una mirada, de las tantas posibles, para realizar la lectura de la realidad contable.

También es necesario tener en cuenta que como lo manifiestan Bernstein (1983) y Rorty (1979) citados por Chua (2004) "los parámetros para la comparación de paradigmas y su evaluación están fundamentalmente basados en el juicio particular, abierto al cambio y construcción sobre las prácticas sociales e históricas" (p. 43), de allí que debe tenerse claro que el presente trabajo se enmarca en la pretensión de sistematizar las clasificaciones de perspectivas de investigación contable a partir de los autores mencionados, por lo que es posible, como ya sucede en la comunidad contable mundial, continuar un diálogo abierto sobre las mismas desde otras realidades, creencias y practicas sin llegar a asumir que determinada posición teórica es la única válida, ya que dicha manifestación empobrecería el desarrollo de la ciencia social, donde se puede ubicar la Contabilidad.

Perspectiva Crítica en Contabilidad

Se iniciará con la presentación de un cuadro síntesis de Chua (2004), como se muestra en la tabla 1,

Tabla 1

Elementos centrales de la perspectiva Crítica según Chua

A. Creencias sobre el conocimiento
• El criterio para juzgar las teorías es temporal y está ligado al contexto. Se emplean de manera más común la investigación histórica, etnográfica y los estudios de casos.
B. Creencias sobre la realidad física y social
• Los seres humanos tiene potencialidades internas que están alienadas (impedidas para surgir completamente) por mecanismos restrictivos. Los objetos sólo pueden ser comprendidos a través del estudio de su desarrollo histórico y cambian dentro de la totalidad de las relaciones. • La realidad empírica está caracterizada por relaciones reales y objetivas que se

transforman y se reproducen a través de la interpretación subjetiva.

- Se acepta la intención humana, la racionalidad y la agencia, pero esto es analizado de manera crítica debido a una creencia en una ideología y conciencia falsa.
- El conflicto fundamental es una característica endémica de la sociedad. Los conflictos aparecen por causa de la injusticia o por ideologías sociales, económicas o políticas que disminuyen la dimensión creativa de las personas.

C. Relaciones entre teoría y práctica

- La teoría tiene un imperativo crítico: identificar y eliminar la dominación y las prácticas ideológicas.

Nota: Tabla síntesis elaborada por la profesora Chua (2004) a partir de lo expresado en cada uno de los aspectos a considerar.

Esta perspectiva tiene en cuenta que en cada momento de la vida del ser humano y la sociedad hay potencialidades históricas que no están totalmente satisfechas; por lo que están en disponibilidad de reconocerlas y transformarlas, lo cual puede considerarse como una característica que hace al ser humano libre y universal, a partir de la capacidad de modificar sus estructuras y sus relaciones sociales según el tiempo y el espacio en el cual se encuentra. Pero dichas potencialidades están restringidas por sistemas de dominación que prevalecen y alienan las realizaciones de las personas, que pueden ser de tipo económico, religioso, ético, político, financieras las cuales se asumen desde diversas prácticas socialmente aceptadas; pero en ocasiones puede realizarse a partir de reglas sobre el intercambio social, la propiedad y distribución de la riqueza, las formas de relacionarse, los lenguajes contables a utilizar, procedimientos para realizar actividades en grupos humanos, normas a aplicar para solucionar conflictos, entre otros aspectos.

Debe tenerse en cuenta que dichas potencialidades se desarrollan en determinada realidad, la cual se ve como una relación entre el todo (la sociedad) y las partes (individuos, grupos, organizaciones), que se extiende a partir de un estado anterior a su existencia, para convertirse luego en algo más, pues “cada estado de la existencia es aprehendido sólo a través del movimiento y el cambio, y la identidad de un fenómeno particular solo puede descubrirse mediante la reconstrucción del proceso en donde el ente se ha transformado a sí mismo” (Chua, 2004, p. 59); por lo que Chua dice que la realidad solo tiene verdadera

forma no en las particularidades "sino en lo universal que se conforma dentro y a través de lo particular" (2004, p. 59); por lo que la identidad de determinado fenómeno solo es posible de descubrir si se realiza la reconstrucción del proceso que le ha permitido la transformación de si mismo.

En relación a la verdad esta perspectiva considera que está en proceso de ser formada, lo cual se realiza a partir de prácticas sociales e históricas, por lo que los estándares para evaluar como adecuada o no alguna explicación científica se debe realizar a partir de nociones temporales y relacionadas a un determinado contexto. En esta medida Chua (2004) plantea dos posibles formas que pueden ayudar a establecer la verdad, una de ellas es a partir de Habermas, el cual busca "establecer un proceso cuasi trascendental para la elección racional de teorías, que simultáneamente reconozca la naturaleza histórica de toda norma y al mismo tiempo busque superarla" (p. 60); y la otra forma es desde Foucault, quien manifiesta que la verdad se produce a partir de variadas maneras de coacción que son realizadas por quienes detentan el poder, por lo que el "científico no puede emancipar la verdad de cada sistema de poder. Lo único que puede hacer es desligar el poder de la verdad de las formas de dominación en las que opera en un momento determinado" (p. 60); donde para Chua el análisis de relaciones sociales deben estar mediadas por el manejo de las ideologías al interno de empresas y organizaciones, o por el manejo de las diversas formas de poder al interno de dichas instituciones; siendo por tanto importante para Chua que una condición de Poder en relación con la verdad, con las relaciones sociales, con las determinaciones al interno de empresas y organizaciones debe ser considera dentro de esta perspectiva y no es necesario plantear el desarrollo de una visión específica para el análisis de las condiciones de Poder en la Contabilidad.

De allí que los métodos de investigación que pueden usarse en esta perspectiva no tengan en cuenta, en gran medida, el manejo de modelos matemáticos y estadísticos, ni los métodos que requieran herramientas cuantitativos; por lo que se privilegia metodologías de estudios etnográficos, que impliquen explicaciones históricas detalladas de largo plazo, ya que se considera que la identidad de un evento solo puede ser conocida a través del análisis de su historia, como en el caso de estudios Arqueológicos o Genealógicos propuestos por

Foucault; donde pueden exponerse la rigidez de estructuras y relaciones sociales aparentemente no históricas que pueden limitar la potencialidad humana.

En la relación con el mundo social se considera que el ser humano actúa a partir de una matriz de significados construidos desde el encuentro con los otros; por lo que es importante aprender el lenguaje y el significado de los conceptos desde los cuales se construyen realidades que se encuentra en la relación sujeto / objeto, pues

> traducir (leer) es llevar al texto hacia nosotros. Hacia lo que ya sabemos, lo que ya pensamos. O hacia lo que queremos saber, hacia nuestros objetivos o nuestras finalidades. Desde ese punto de vista, la traducción (la lectura) es apropiación. Nosotros estamos en reposo y es el texto el que se mueve hacia nosotros. Pero a veces traducir (leer) es el movimiento del lector hacia el texto. El movimiento de lo que sabemos, de lo que pensamos o de lo que queremos. La traducción (la lectura) es ahí des-apropiación. (Larrosa, s. f., p. 23)

ya que para llegar a la comprensión de un fenómeno es importante, como ya se ha mencionado, el contexto en el cual se evidencia y en donde intervienen realidades de dominación. Un ejemplo de lo anterior, puede encontrarse en las organizaciones o empresas, donde microsociedades permiten evidenciar algunas formas de dominación o alienación, donde no se distinguen niveles de análisis de tipo social y organizacional, pues pareciera se genera un "círculo vicioso" pues los conflictos en las organizaciones generan conflictos sociales y los conflictos sociales originan conflictos en las organizaciones.

En relación con la teoría que debe estar presente en esta perspectiva, se considera que el investigador crítico no comparte la posición de los científicos sociales ortodoxos en la medida que el "científico social no puede evaluar los fines" (Chua, 2004, p. 61), pues considera que la dominación debe ser expuesta y modificada; siendo en este sentido importante que el investigador que asuma esta perspectiva tenga claro que es importante realizar evaluación tanto de los medios como de los fines que puedan establecerse en el saber contable; además, debe tener en cuenta que la teoría que se asuma debe ayudar a la

libertad del espíritu humano, lo cual "implica demostrar que las llamadas leyes sociales, objetivas y universales son solamente productos de las formas de dominación de una ideología" (Chua, 2004, p. 61).

Es interesante encontrar como Chua (2004) plantea que esta

> perspectiva ofrece nuevas percepciones que vale la pena considerar. Mientras que el Estado siga jugando un papel cada vez más importante en el ámbito económico, mientras que el uso de la información contable se siga expandiendo en los sectores privado y público, y mientras que los contadores sigan involucrándose cada vez más en la elaboración de políticas de niveles macro, quizá ya no sea útil el distinguir lo político y lo social de los efectos económicos de las cifras contables. Tampoco puede que sea útil separar la organización de sus amplias relaciones estructurales. (p. 66).

Ahora se presentan los elementos centrales de esta perspectiva según Larrinaga (1999), tal como se muestran en la tabla 2,

Tabla 2

Elementos centrales de la perspectiva Crítica según Larrinaga

A. Creencias acerca del conocimiento
• NEGACIÓN: hechos mentira, ideas verdad. • Histórico, estudios de caso.
B. Creencias acerca de la realidad física y social
• Potencialidades alienadas. • Historicismo. • Objetivación intersubjetiva. • Racionalidad VS. Falsa conciencia e IDEOLOGÍA. • Conflicto inmanente (injusticia e ideología).

C. Relación Teoría-Práctica
• MEDIOS. • IMPERATIVO: identificación y destrucción de las prácticas de explotación e ideológicas.

Nota: Tabla síntesis elaborada por el profesor Larrinaga (1999) a partir de lo expresado en cada uno de los aspectos a considerar.

Plantea Larrinaga (1999) que si se considera que la organización o empresa fuera "una coalición de intereses –donde varios grupos con diferentes intereses se unen para un propósito común- se podría diseñar un sistema de contabilidad que fuese favorable para todas las partes que intervienen en la organización" (p. 116), ya que se podría tener un manejo armónico de las relaciones sociales al interno del mismo, lo cual ayudaría a un mejor desempeño de la institución, que debe reflejarse en la información contable. Pero, si la organización y la empresa se concibe a partir del manejo de "jerarquía, explotación, cambio social y conflicto, las prácticas contables constituirían sofisticados mecanismos de control diseñados para asegurar la subordinación institucionalizada de los trabajadores a las necesidades del capital" (Larrinaga, 1999, p. 116), donde se da un campo de investigación desde la perspectiva Crítica, en la medida que la misma se "interesa por el cambio, los conflictos y la coacción y tiene raíces marxistas. Presupone que en el mundo existe una *desigualdad estructural básica* que se reproduce a través de las generaciones y que genera un conflicto entre la clase favorecida y la clase oprimida" (Larrinaga, 1999, p. 116).

Esta perspectiva "niega que el mercado sea un ámbito neutral en la asignación de recursos porque no se dan las condiciones de competencia perfecta y el consumidor no es *soberano,* sino que se ve influido, no sólo por la publicidad y los medios de comunicación, sino por su propia integración social" (Larrinaga, 1999, p.116), por lo que se asume que el valor de mercado no es justo, tal como lo manifiesta Virilio (2006) cuando expresa que

> las crisis de los dos últimos años en EE. UU. ha mostrado que los estadounidenses habían perdido el sentido de la mesura, así como el de la duración. Toda la cuestión reside en saber sobre qué duración debe apreciarse esto. Cuando vemos que nos quieren imponer en la norma contable el FAIR VALUE, es decir, el valor de mercado en un momento dado, no podemos más que espantarnos y hacer todo para

> resistir ese concepto. La empresa necesita tiempo para desarrollarse y su valor no se reduce al del mercado en un momento dado. (p.103),

y mucho menos el valor del trabajo, ya que al ser el mercado quien determina el valor de los objetos, realidades, y hasta las personas, se llega a la despersonalización, mercantilización del trabajo, tal como lo expresa Bauman (2000).

De allí, que para la perspectiva Crítica aparecen nuevas formas de alienación que merecen ser estudiadas por la Contabilidad, las cuales Larrinaga (1999) plantea siguiendo a Tinker (1985),

a) Operaciones realizadas por directivos de empresas u organizaciones para apropiarse del patrimonio de los accionistas.

b) Prácticas contables que ayudan a legitimar la apropiación de patrimonio común por parte de empresas, como el caso de "empresas que se instalan en una comunidad, contaminan su medio ambiente y luego la abandona irresponsablemente" (p. 117).

c) Apropiación del dinero de clientes por parte de empresas u organizaciones; que se muestra cuando "Tinker alude al ejemplo de las empresas eléctricas estadounidenses que – con la colaboración del Estado – repercuten a sus clientes costes por impuestos diferidos, un mero apunte contable que casi nunca se ha llegado a materializar" (p. 117).

d) Legitimar la expropiación de riquezas de otros países, especialmente de los llamados el Tercer Mundo, donde "Tinker (1980) estudió los informes financieros (1930-1975) de una multinacional británica que operaba en Sierra Leona llegando a la conclusión de que la contabilidad fue utilizada para sostener e institucionalizar la continuada explotación de la mano de obra local" (Larrinaga, 1999, p. 117).

Para esta corriente contable es importante que la contabilidad se vea como resultado de relaciones sociales, ya que "la única forma de alcanzar la comprensión de los fenómenos

sociales es a través del estudio de la totalidad que proporciona sentido a lo particular" (Larrinaga, 1999, p. 118); que implica permitir que la contabilidad se entienda desde su totalidad y no solamente desde la contabilidad financiera, o de gestión, o de costos, o ambiental, entre otras. De allí que esta corriente privilegie como método de investigación los Estudios Históricos, ya que permiten identificar las relaciones que se dan entre eventos, pues "los estudios críticos centran su atención en la relación entre la contabilidad y la totalidad social, económica, política, ideológica" (Larrinaga, 1999, p. 118).

Donde el investigador contable debe tener en cuenta las acciones, significados de las mismas, intenciones presentes, formas de relaciones entre los miembros de las organizaciones y empresas, para desde allí lograr entender mejor cómo se construye la información contable y financiera en dichas instituciones, y la manera como se maneja el incremento y repartición de las utilidades, pues es uno de las principales aspectos que las empresas y organizaciones buscan garantizar de cualquier manera.

Igualmente, es importante que desde esta perspectiva se analice la nueva visión del trabajo, el cual ahora se concibe de corto plazo, donde la flexibilidad es el principio fundamental, que al ser aplicado al mercado de trabajo, genera cambios esenciales: trabajos organizados mediante contratos de corto plazo o, incluso, sin contratos, cargos que no ofrecen ninguna garantía a no ser por la cláusula "hasta nuevo aviso". Todo esto indica que el trabajo y su experiencia de vivirlo está hoy atrapado por la fuerza de la incertidumbre, en el cual se orientan los empleados de empresas y organizaciones (Bauman, 2000).

Es importante tener en cuenta que los estudios críticos son objetivos y subjetivos, ya que "la única forma de alcanzar la comprensión de los fenómenos sociales es a través del estudio de la totalidad que proporciona sentido a lo particular" (Larrinaga, 1999, p. 118); además, "presuponen que la realidad social se puede objetivizar, pero que es un proceso social, que es necesario estudiar de forma cualitativa" (Larrinaga, 1999, p. 121); donde se considera que determinados discursos no deben ser tenidos en cuenta, en la medida que generalmente están afectados por una ideología imperante que busca satisfacer los intereses de los dueños del capital.

Perspectiva De Poder en la Contabilidad

Esta perspectiva solo es considerada por Larrinaga, ya que para Chua considerar posiciones de Poder está dentro de la posición Crítica, como se ha mencionado anteriormente. Los elementos centrales de dicha perspectiva se muestra en la tabla 3,

Tabla 3

Elementos centrales de la perspectiva De Poder según Larrinaga

A. Creencias acerca del conocimiento
• NEGACIÓN: hechos mentira, ideas verdad. • Histórico, estudios de caso.
B. Creencias acerca de la realidad física y social
• Potencialidades alienadas. • Historicismo. • Objetivación intersubjetiva. • Racionalidad VS. Falsa conciencia e IDEOLOGÍA. • Conflicto inmanente (injusticia e ideología).
C. Relación Teoría-Práctica
• MEDIOS. • IMPERATIVO: identificación y destrucción de las prácticas de explotación e ideológicas.

Nota: Tabla síntesis elaborada por el profesor Larrinaga (1999) a partir de lo expresado en cada uno de los aspectos a considerar.

Para la Larrinaga (1999) esta perspectiva está basada en los planteamientos de Michel Foucault, quien "sostuvo que la verdad debe entenderse como un sistema de procedimientos ordenados para la producción, regulación, distribución, circulación e instrumentación de proposiciones" (p. 121), donde se tiene claro que la verdad es contextual.

Es importante tener en cuenta que Foucault desarrolla dos métodos de investigación, siendo el primero de ellos la Arqueología, que considera que "no podemos observar la evolución del pensamiento con las ideas del presente, pues lo que ahora es verdad no lo fue en el pasado y los individuos del pasado no actuaron con nuestros sistemas de pensamiento" (Larrinaga, 1999, p. 121), ya que los sistemas de pensamiento cambian por azar o discontinuidades en la sociedad. Este método implica que determinada práctica, desarrollo conceptual, realidad debe analizarse con estructuras de ese momento y no de la actualidad, pues como lo plantea Larrinaga (1999) se debe "reflexionar sobre la matriz de prácticas sociales (y contables) en el momento que surgió la partida doble y peguntarse por qué razón surgió precisamente entonces" (p. 122), dicha posición está en relación con buscar las condiciones para la existencia de prácticas contables que pueden considerarse en desuso en la actualidad, y no llegar a considerarlas como errores en el desarrollo de la contabilidad; lo anterior porque la Arqueología revisa lo importante en determinado momento de la historia, no lo que pueda parecer importante de determinada época.

El segundo método de investigación que plantea Foucault es la Genealogía, el cual "presupone que existe una relación circular entre la verdad y el poder, de modo que el poder es un elemento esencial en la producción de la verdad y ésta sirve para sostener el poder" (Larrinaga, 1989, p. 122), por lo que un objetivo es indagar los conocimientos que han sido suprimidos por el poder; siendo un planteamiento valioso el concepto de Panóptico, el cual debe ser visible e inverificable; lo cual se considera que está muy relacionado con la Contabilidad, ya que ella permite dar visibilidad a las realidades que acontecen en diferentes ámbitos de las empresas y organizaciones sin que las personas que son afectadas por el control sean conscientes que están siendo vigiladas, pues el

> poder disciplinario de la contabilidad se ejerce mientras que ella misma es invisible, impone una visibilidad obligatoria en los sujetos de sus cálculos (Hopwood, 1990). La contabilidad es una forma de poder/conocimiento sólo asequible a los expertos que pueden evidenciar instantánea y constantemente el comportamiento de los demás (Ezzamel, 1994). A su vez, los sistemas de información contable están sostenidos por el poder. (Larrinaga, 1999, p. 124).

En esta perspectiva Larrinaga habla de las tecnologías de poder, las cuales considera que está asociado a

> un cambio de la vigilancia individual a un conjunto de artefactos técnicos de cálculo racional, entre los que cabe situar no solo el movimiento taylorista, sino todo un movimiento social de comparación de los individuos contra estándares – morales, mentales, raciales, etc. –. (Robert y Scapens, 1990) demostraron que los presupuestos no sólo son utilizados como forma de conocimiento y de ejercer y sostener el poder, sino que también generan resistencia en forma de espacios propios que escapan al conocimiento, por ejemplo a través de las holguras presupuestarias. (1999, p. 124)

En relación con la Contabilidad Financiera Larrinaga (1999) dice que a inicios del año 2000 empezaba a tomar importancia, lo que denominaba "epistemología televisiva", en la medida que "es más verosímil la información que se presenta mediante fotografías y creativamente, conforme a una nueva epistemología que ha instaurado los medios de comunicación" (p. 125), donde se muestra una "verdad", desde los Estados Financieros, que puede no reflejar la realidad económica y financiera de la empresa u organización, pero que al estar basada en un formato televisivo termina por convencer de "determinada realidad" a los usuarios de dicha información.

En esta perspectiva de investigación, dice Larrinaga, se debe abandonar la objetividad, como centro único de la investigación; rechazar la noción de progreso, tal como se plantea en la corriente principal; igualmente, rechazar que se piense en tener principios universales como ideología o lucha de clases; se debe tener en cuenta que las relaciones sociales están relacionadas con el poder, ya que las personas pueden ser sujeto y objeto de un poder disciplinario, por lo que puede llegar a proponerse que la vida puede verse desde una posición positiva, únicamente.

Igualmente, es necesario que desde esta perspectiva se valide con mayor profundidad que se debe

> poner en evidencia que el contador no es solo un sujeto mecánico, hecho para la sistematización de transacciones originadas por las actividades de la empresa, sino que éste es un sujeto capaz de pensar la organización desde lo general hasta el detalle, y así generar un impacto positivo a la hora de proponer o decidir (Barrera, 2014, p. 32),

donde necesariamente los decisores de las empresas u organizaciones validarán la pertinencia de dichas propuestas, en la medida que contribuyan a un aumento en el capital, el cual ya es flexible, líquido, no tiene fronteras, no está en relación con Estados; tal como lo evidencia Bauman(2000) desde el denominado capital líquido.

Conclusiones

A partir de un primer acercamiento a los posibles retos que los cambios sociales, culturales, económicos, políticos actuales pueden generar a las perspectivas contables mencionadas, puede decirse que:

En relación con los métodos de investigación que propone Chua para trabajar en la perspectiva Crítica es importante considerar, en la actualidad, como deben acercarse a examinar como objetos de estudio la utilidad y el capital, teniendo en cuenta el planteamiento de Tua Pereda (2004) cuando dice que puede comprenderse que el objeto material de la Contabilidad sea la realidad económica, que en ocasiones pareciera que fuera más importante que algunos objetos formales de la Contabilidad que plantea, como la captación, medición, valoración, representación, comunicación, los cuales deberían ser abordados por esta perspectiva. (Pp. 103 – 110). Por lo que conviene preguntarse en la actualidad ¿cómo esta perspectiva considerará como objeto de estudio al consumo?, ¿cómo se fortalecerá las metodologías de investigación para abordar estudios sobre el capital y la utilidad cuando no son importantes los grupos humanos sino la inteligencia artificial?,

¿cuáles son los nuevos mecanismos de control contable? en una realidad que Bauman (2000) contextualiza desde la Modernidad Líquida.

Pero en el manejo de estos métodos de investigación es necesario tener presente que deben permitir conocer cómo la teoría que subyace a esta perspectiva ayuda a la libertad del espíritu humano, lo cual "implica demostrar que las llamadas leyes sociales, objetivas y universales son solamente productos de las formas de dominación de una ideología" (Chua, 2004, p. 61); por lo que es importante entender realidades en relación con el manejo del capital, el cual no está vinculado con ningún gobierno, tal como se encuentra en la denominada Cibereconomía "que con su avance rápido y avasallador, ha venido cambiando aceleradamente la interacción entre productores, vendedores y compradores" (Rosas, 2010, p. 110), ya que dicho capital no está sujeto a decisiones políticas ni históricas; lo que inevitablemente genera cambios en las relaciones al interno de las organizaciones.

En relación con el planteamiento que Larrinaga realiza de la perspectiva Crítica es importante mencionar que la misma debe cuestionarse sobre nuevas maneras de dominación o explotación que pueden encontrarse en la actualidad, en la medida que los trabajadores "no tendrán que sentarse frente a sus cubículos o sus oficinas para realizar su labor. La organización del trabajo estará orientada, más bien, a la formación de grupos o equipos con responsabilidades muy claramente definidas y con metas previamente establecidas" (Rosas, 2010, p. 117), desde experiencias fuera de los espacios físicos de las empresas, que en Colombia se conocen como Teletrabajo.

Frente a lo planteado por Larrinaga en la perspectiva De Poder, es necesario estudiar como en una realidad económica donde se vende servicios, más que la compra de materia prima y la venta de productos, la Contabilidad cómo debe fortalecer las indagaciones sobre el manejo de datos no financieros en las empresas u organizaciones, pero que se reflejan, de alguna manera, en los informes contables; tal como experiencias de trabajo en empresas tipo Call Center, donde el trabajador esta monitoreado todo el tiempo por un sistema que le contabiliza el tiempo que ha estado conectado "efectivamente" al teléfono atendiendo clientes, de manera que los minutos que no está conectado no son

contabilizados para el pago de su salario, por lo que seguramente algunos de ellos deberán trabajar más allá del número de horas diarias establecidas por la ley o los días de descanso para poder cumplir con las horas "efectivas" legales a la semana para ser merecedor de su salario completo; lo cual genera un tipo de relaciones al interno de dicho grupo humano que puede llegar a afectar el rendimiento de dicha institución; haciéndose necesario comprender el porqué de dichas decisiones y cómo se evidencian en los informes contables de la empresa; o las realidades sociales que pueden encontrarse en las empresas desarrolladoras de aplicaciones, las cuales pueden utilizar estrategias de movilidad en su personal, como el caso del "Teletrabajo".

Es importante que desde las dos perspectivas contables se aborde una de las características de la Modernidad Líquida que consiste en la desregulación y, privatización de tareas y responsabilidades que se habían definido desde la modernidad, ya hoy en día se dejan a la individualidad y a su administración, lo cual ha generado que se pase del concepto de "sociedad justa" al de "derechos humanos"; donde se considera que no existe la sociedad sino la individualidad para superar los obstáculos que puedan presentarse; de allí que se ha liberado al hombre de seguir lo que digan sus líderes para vivir, a lo máximo podrá seguir lo que otro individuo haga (Bauman, 2000); lo cual genera interrogantes sobre la manera como dichas formas de relación afectarán la construcción de información contable – financiera; así como el modo de construir significados de acciones, procedimientos en los grupos sociales de cada empresa y organización, el manejo de las relaciones dominador – dominado, la construcción de mecanismos de poder para el funcionamiento de empresas u organizaciones.

Igualmente, cobra importancia que desde estas perspectivas se analice la nueva visión del trabajo, el cual se concibe de corto plazo, donde la flexibilidad es el principio fundamental, que al ser aplicado al mercado de trabajo, genera cambios esenciales: trabajos organizados mediante contratos de corto plazo, cargos que no ofrecen ninguna garantía a no ser por la cláusula "hasta nuevo aviso". Todo esto indica que el trabajo y su experiencia de vivirlo está hoy atrapado por la fuerza de la *incertidumbre*, en el cual se orientan los empleados de empresas y organizaciones (Bauman, 2000)

REFERENCIAS

Barrera, K. (2014). Pensar la Contabilidad a partir de una aproximación de la representación. Tesis de Pregrado. Universidad La Gran Colombia. Bogotá D. C. Colombia.

Bauman, Z. (2000). *Modernidad Líquida*. Buenos Aíres: Fondo de Cultura Económica. Recuperado de http://colegiodesociologosperu.org/nw/biblioteca/modernidad-liquida.pdf

Chua, W. (2004). Desarrollos radicales en el pensamiento contable. En M. Gómez Villegas & C. M. Ospina Zapata (Ed). *Avances Interdisciplinarios para una comprensión crítica de la Contabilidad*. (pp. 37 – 75). Bogotá – Medellín: Universidad Nacional de Colombia – Universidad de Antioquía.

Larrinaga, C. (1999). Perspectivas Alternativas de Investigación en Contabilidad: Una Revisión. En *Revista de Contabilidad*. Vol. 2 n° 3, enero – junio. Recuperado de http://www.rc-sar.es/verPdf.php?articleId=45

Larrosa, J. (s. f.). Leer (y enseñar a leer) entre las lenguas 20 fragmentos (y Muchas preguntas) sobre Lectura y Pluralidad. Recuperado de https://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/2304/6/1_LALARRO.pdf

Macías, H. (2013). Vínculos de la investigación contable interpretativa con la producción académica colombiana: avances y oportunidades. *Cuadernos de Contabilidad*, 14 (35), 699-727.

Rosas, J. (2010). Papel y Tendencias del uso de las Nuevas Tecnologías en el Saber Contable en Colombia. Bogotá: Universidad La Gran Colombia.

Tua, P. (2004). Evolución y situación actual del pensamiento contable. Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría. N°:20, oct.-dic./2004. Recuperado de http://www.researchgate.net/publication/31609651_Evolucin_y_situacin_actual_del_pensapensam_contable

Virilio, P. (2006). Ciudad Pánico. El afuera comienza aquí. Traducido por Iair Kon. Buenos Aíres: Libros del Zorzal.

Propuesta de un Sistema Analítico para el Estudio de la Realidad Social e Indicadores en las Ciencias Sociales y Administrativas

Gabriel García Medina[1]
Miguel Angel Medina Romero[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Derecho y Ciencias Sociales, gabrielgmedina@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Derecho y Ciencias Sociales, miguel_medina_romero@hotmail.com

Propuesta de un Sistema Analítico para el Estudio de la Realidad Social e Indicadores en las Ciencias Sociales y Administrativas

Resumen

El estudio de la realidad social y de los indicadores sociales por parte de los investigadores, docentes y alumnos en las investigaciones Sociales y Administrativas debe ser estudiado con mayor detenimiento, es decir, antes de medirse los indicadores se debe conocerse a profundidad la realidad social para obtener resultados objetivos. Hoy en día se afirma de manera imperativa que los estudios propios de estas ciencias donde la realidad social o la percepción se hacen presentes se llevan a cabo a partir de un lenguaje e interpretación de lo que se midió y de lo que se describió, proporcionando una visión parcial de lo que se está investigando por el simple hecho de haber obtenido la información de manera directa, es decir, de la manifestación empírica del entorno y de los sujetos que intervienen en la investigación. Sin embargo, el conocer a profundidad los elementos y el proceso de la realidad social nos permite obtener resultados idóneos para una interpretación adecuada y objetiva.

Palabras Clave: Indicador Social, Realidad Social, Investigación, Ciencias Sociales y Administrativas

Proposal for an analytical system for the Study of Social Reality and Indicators in the Social Science and Management

Abstract

The study of social reality and social indicators, by researchers, teachers and students in investigations social and management must be deep and vital and should not only be measured by techniques, otherwise, should meet social reality awareness for suitable results. Today that own studies of these sciences where social reality or perception are present, are performed from a language and interpretation of what is measured and what was described, providing a partial view of what is being investigated by the simple fact of having obtained the information directly, the empirical manifestation of the environment and persons involved in the investigation. However, depth the components and the process

of social reality allow us to obtain social indicators suitable for proper and objective interpretation.

Keywords: Social Indicator, Social Reality, Research, Social Sciences and Management

Introducción

El presente trabajo tiene como principal objetivo presentar una propuesta de un sistema analítico Teórico-Conceptual para el estudio de la realidad social así como de los indicadores sociales en las investigaciones de las ciencias Sociales y Administrativas.

Podemos encontrar en la literatura especializada diversas técnicas para la medición de la percepción o de la realidad social como son la construcción de la escala Likert, la escala de Distancia Social de Borgadus, la escala de Thurstone, la escala de Guttman, entre otras. Sin embargo, el circulo de diversos investigadores en áreas afines le dan poca importancia a este tipo de construcciones de escalas, por carecer de un método que permita comprobar la información obtenida, por ejemplo, que de la información obtenida se pueda obtener correlaciones directa o inversamente proporcionales respecto a las variables que se encuentran en el proceso del estudio. Por consiguiente, es de suma importancia que los investigadores conozcan a conciencia los componentes de esta realidad social o percepción, es decir, las sensaciones que provienen del medio externo y las necesidades, motivaciones y experiencia previa para obtener resultados respecto de los indicadores sociales adecuados.

Los indicadores sociales en la investigación social y administrativa, cobran relevancia al aportar evidencia empírica para la realización de diagnósticos, implementación de políticas públicas, formulación de programas y proyectos, entre otros, pero a diferencia de los indicadores cuantitativos, los indicadores sociales nos pueden remitir a fenómenos más concretos proporcionando mayor información en la investigación en curso.

Análisis Teórico-Conceptual de la Realidad Social.

Para poder definir conceptualmente la realidad social, es necesario primeramente analizar el concepto "realidad", los especialistas al respecto como son Carrizo y León (2007) mencionan que la realidad se encuentra relacionada directamente con lo real, poniendo de manifiesto diferentes posturas al respecto:

1. La primera postura la han denominado realista, al exponer que "[…] existe un mundo real y objetivo, independiente de los seres humanos, con una naturaleza o entidad propia, susceptible de ser cognoscible. La esencia natural de este mundo se considera única e inmutable, y las acciones que el observador realice para estudiarla no la modifican. Por tal motivo, ésta puede ser descrita y corroborada empíricamente."

2. Otra postura esta albergada por aquellos especialistas que sostienen que "[…] la realidad es creada y recreada en una constante relación entre los teóricos y la realidad misma. Así la realidad social se construye gracias a la intervención del lenguaje y la interpretación de lo medido o descrito."

3. La tercera postura se encuentra sustentada por Mattesich (2006) el cual sugiere que la realidad "[…] está constituida por diferentes niveles o capas en lo que se ha dado en llamar el "onion model of reality" o modelo de la realidad en capas de cebolla." De acuerdo a esta postura la realidad se compone por distintos niveles: 1. realidad físico-química. 2. realidad biológica. 3. realidad mental. 4. realidad social.

De estas posturas, las que nos permite acercarnos a un concepto de realidad social, es la que sostiene una construcción a través de dos elementos: a) El lenguaje y b) La interpretación de lo medido o descrito. Por consiguiente, no se puede recoger información de estos elementos sin conocer el entorno que nos rodea, llamado sociedad, pues ésta es diferente para cada uno de los entes que la conforman, caracterizándose por tener puntos de vista diferentes, o mejor dicho, una percepción diferente de la realidad social. Bajo este contexto, entonces ¿cómo obtener información y resultados apropiados sin vincular a los

elementos de la realidad social con la percepción? La respuesta es que no es posible por encontrarse estrechamente vinculados, por consiguiente diremos que para el caso que nos ocupa: ***La percepción o realidad social se encuentra vinculada a dos elementos: el lenguaje y la interpretación de lo medido o descrito***.

Bajo este enfoque, es importante conocer algunas definiciones que nos permitan formarnos una sobre la realidad social. Por lo tanto, en principio diremos que la percepción es descrita por los especialistas de la psicología clásica de Neisser, citado en Guardiola (s.f.), como "[…] un proceso activo-constructivo en el que el perceptor, antes de procesar la nueva información y con los datos archivados en su conciencia, construye un esquema informativo anticipatorio, que le permite contrastar el estímulo y aceptarlo o rechazarlo según se adecue o no a lo propuesto por el esquema. Se apoya en la existencia del aprendizaje." Esto quiere decir, que el empirismo es sumamente importante para el individuo antes del procesamiento de la información.

Por otro lado, la psicología moderna asume que la percepción es la que con "[…] la interacción con el entorno no sería posible en ausencia de un flujo informativo constante, al que se denomina percepción. La percepción puede definirse como el conjunto de procesos y actividades relacionados con la estimulación que alcanza a los sentidos, mediante los cuales obtenemos información respecto a nuestro hábitat, las acciones que efectuamos en él y nuestros propios estados internos." En este sentido, la experiencia nos dice que este conjunto de procesos y actividades son sumamente importantes para obtener información pues se relaciona íntimamente con en el mundo que nos rodea, es decir, la sociedad y poder elegir la mejor manera sobre el tipo de información obtenida y la forma en que se consigue.

Por lo tanto, podemos decir que cada persona puede recibir estímulos similares o iguales, pero percibirá cosas distintas, esto debido a factores que Carrizo y León (2007) denominan inputs, siendo de dos tipos:

1. Los primeros se refieren a "Las sensaciones o el estímulo físico que proviene del medio externo, en forma de imágenes, sonidos, aromas, etc. […]"
2. Y los "[…] inputs internos que provienen del individuo, como son las necesidades, motivaciones y experiencia previa, y que proporcionarán una elaboración psicológica distinta de cada uno de los estímulos externos."

De estos dos factores se considera por lo tanto que: ***La necesidad, la motivación y la experiencia son muy importantes en la percepción o realidad social del individuo o del ente que integra la sociedad***. Carrizo y León, definen a estos factores de la siguiente manera:

1. "Necesidad. Es el reconocimiento de la carencia de algo. La necesidad existe sin que haya un bien destinado a satisfacerla. Es importante para el marketing conocer las necesidades de los individuos, y orientar hacia ellas los mensajes publicitarios, pues las personas tienden a percibir con mayor facilidad aquello que necesitan o desean. Una persona que siente hambre en un momento determinado, detectará con mayor facilidad los estímulos referentes a la comida.

2. Motivación. Está muy vinculada a las necesidades, sin embargo, no actúan siempre conjuntamente, pues una misma motivación puede satisfacer a diversas necesidades. Es la búsqueda de la satisfacción de la necesidad.

3. Experiencia. El individuo aprende de las experiencias, y esto afecta al comportamiento. El efecto acumulativo de las experiencias cambia las formas de percepción y respuesta."

Por otro lado, los especialistas expresan que el proceso de la percepción en el cual los individuos reciben estímulos mediante las sensaciones, es decir, flujos de información a través de cada uno de sus sentidos; no todo lo que se siente es percibido, sino que hay un proceso perceptivo mediante el cual el individuo selecciona, organiza e interpreta los estímulos, con el fin de adaptarlos mejor a sus niveles de comprensión. Consecuentemente, la percepción o realidad social es un proceso que se realiza en tres fases: selección, organización e interpretación.

La primera fase, de acuerdo a Carrizo y León (2007), se desarrolla cuando "[…] los individuos perciben sólo una pequeña porción de los estímulos a los cuales están expuestos. Cuando la percepción se recibe de acuerdo con nuestros intereses, se denomina percepción

selectiva.” Es decir, el ente social percibe aquellos mensajes a que está expuesto según sus actitudes, intereses y necesidades, por tal razón, el ente social participa directamente en lo que experimenta. Pero no todo es positivo, ya que estas exposiciones a causa de las necesidades originan ciertas distorsiones en la percepción o realidad social, por lo que es importante que los investigadores, docentes y alumnos en las investigaciones Sociales y Administrativas tomen en cuenta lo siguiente:

1. “Exposición selectiva. Se basa en la idea de que los individuos sólo ven y escuchan lo agradable o lo que necesitan. Por ello, en términos generales, es mejor usar mensajes positivos, en vez de mensajes negativos, pues con estos últimos se corre el riesgo de que se perciba el mensaje. Sin embargo, no es suficiente sólo resaltar los aspectos positivos, sino también implicar al receptor, hacerle creer que todo se hace pensando en su bienestar.”

2. “Atención selectiva. Notarán más los estímulos que satisfacen sus necesidades e intereses y no se percatarán de los estímulos irrelevantes a sus necesidades.”

3. “Defensa perceptual. Las personas niegan lo que no les conviene, es decir, evitan subconscientemente tener estímulos dañinos, aunque la exposición a éstos ya se haya dado. Incluso, las personas pueden distorsionar la información no congruente con sus necesidades, valores, creencias, etc.”

La segunda fase la compone la organización, donde una vez seleccionados los entes sociales y obtenido una cantidad de estímulos no son otra cosa que una simple colección de elementos sin sentido. Los investigadores “[…] los clasifican asignándoles un significado que varía según cómo han sido clasificadas las percepciones, obteniéndose distintos resultados. Por tanto, el paso siguiente a la selección es analizar agrupadamente las características de los diversos estímulos […]” o mejor dicho percepciones.

La tercera y última fase es la interpretación, la cual trata de dar contenido a las percepciones previamente seleccionadas y organizadas recogidas de la realidad social. La interpretación depende de la experiencia, así como de intereses con otras personas.

Por consiguiente, después del análisis teórico-conceptual podemos definir para el caso que nos ocupa que la percepción o realidad social es un: ***Conjunto de factores que integran al ente social como son la necesidad, la motivación y la experiencia en un proceso de selección, organización e interpretación***.

Por lo tanto, para obtener mediciones objetivas de la realidad social, es importante tomar en cuenta el conjunto de factores que la integran, haciendo uso de elementos o herramientas de otras ciencias, como es el caso de las ciencias sociales, y nos referimos a los indicadores de corte social.

Análisis Conceptual sobre los Indicadores Sociales.

Los indicadores sociales en la investigación, cobran importancia al aportar evidencia empírica para la realización de diagnósticos, implementación de políticas públicas, formulación de programas y proyectos, entre otros. Siendo muy poco utilizados a diferencia de los indicadores cuantitativos, esto por remitir a fenómenos abstractos y por ello de difícil medición. Sin embargo la información que proporcionan, ayuda a dar respuesta a problemas sociales y a la toma de decisiones en temas de políticas públicas, en trabajos legislativos y/o fenómenos jurídicos en general, sustentada en la evidencia empírica.

Bajo este contexto, en primera instancia es necesario fijar la postura y definir el concepto de indicador antes de formar una propia. Cecchini (2005) especialista en el tema, manifiesta que no existe una definición única en términos generales por lo que lo define como "[…] un instrumento construido a partir de un conjunto de valores numéricos o de categorías ordinales o nominales que sintetiza aspectos importantes de un fenómeno con propósitos analíticos".

Sin embargo, existen otras posturas de varios autores o instituciones internacionales que han aportado algunas definiciones al respecto que nos permita obtener una propia para el caso que nos ocupa.

Para la Comisión Económica para América Latina (2004) define a un indicador como "[…] una observación empírica que sintetiza aspectos de un fenómeno que resultan importantes para uno o más propósitos analíticos o prácticos. Si bien el término indicador puede aludir a cualquier característica observable de un fenómeno, suele aplicarse a aquellas que son susceptibles de expresión numérica".

Por otro lado, el Centro Latinoamericano de Desarrollo (2002) lo define como "Una medida usada para demostrar el cambio que resulta de una actividad proyecto o programa; variables utilizadas para medir el progreso logrado con respecto a las metas; medidas que ayudan a cuantificar o describir el logro de resultados y monitorear el progreso alcanzado; o variable o medida que puede transmitir un mensaje directo o indirecto."

Otros autores como Innes, citado por McCraken y Scott (1998) sostiene que "[…] los indicadores reflejan o representan condiciones o conceptos complejos. Son estadísticas u otras formas de prueba con que se trata de interpretar el carácter incierto de lo desconocido, extrayendo ideas simples a partir de ideas complejas."

Por su lado Bauer, Galtung, Hauser y Land, citados por Horn (1993), afirman que "[…] los indicadores son series estadísticas y todas las formas de prueba que nos permiten evaluar en dónde nos encontramos y hacia dónde nos dirigimos en relación con valores y objetivos y también evaluar programas concretos y determinar sus repercusiones […]" continúan, "[…] son variables cuantitativas que de algún modo reflejan las condiciones humanas en un contexto social." Y "[…] son hechos sobre la sociedad expresados en forma cuantitativa que implican una interpretación del avance o retroceso respecto de alguna norma […]" además "[…] son estadísticas que miden las condiciones sociales y sus cambios en el tiempo para varios sectores de la población, tanto en el contexto externo (social y físico) como en aquello interno (subjetivo y de percepción) de la existencia humana en la sociedad."

Por último, Mokate (2001) sostiene que "[…] un indicador se puede entender como una expresión que sintetiza información cuantitativa y/o cualitativa sobre algún fenómeno relevante."

Por lo tanto, como fue mencionado al principio de esta sección y con el ánimo de obtener un acercamiento a un concepto de indicador apegado a lo social dentro de un entorno del mismo orden, haremos uso de los enfoques utilizados por Horn y cada uno de los autores citados con anterioridad. De tal manera que para el caso que nos ocupa un indicador social es una: ***Variable(s) representada(s) en una serie estadística que mide el reflejo de las condiciones y cambios sociales, a través de impulsos expresados en percepciones por un ente eminentemente social.***

Clasificación e Importancia de los Indicadores Sociales.

Sin duda, como se mencionó anteriormente, existen diferentes tipos de indicadores Sociales los cuales se encuentran clasificados de acuerdo a Cecchini, citado por la Comisión Económica para América Latina (2004), de la siguiente manera: a) de Hechos y de Percepciones; b) Cuantitativos y Cualitativos; c) Absolutos y Relativos; d) Simples y Compuestos; e) Intermedios y Finales y f) de Eficacia y de Eficiencia.

a) En cuanto a los indicadores de Hechos y de percepciones, Cecchini (2005), los describe al intentar "[…] mostrar la condición de un fenómeno social o sus cambios en el tiempo (por ejemplo, la tasa neta de matrícula en las escuelas)", y cuando trata de manifestar la percepción que tiene una comunidad acerca de una condición objetiva, "[…] la información que entrega es de carácter perceptivo." Por lo que es importante destacar que, los indicadores por objetivos que sean, siempre son aproximaciones a la realidad, cada indicador representa una visión de cómo funciona o debería funcionar la sociedad, lo que se refleja en los datos, ponderaciones, métodos y desagregaciones utilizadas en la construcción y presentación de los indicadores.

b) Por el lado de los indicadores cuantitativos y cualitativos, manifiesta que "[…] estos pueden derivarse de métodos de investigación cuantitativos o cualitativos, y que las diferencias entre estos dos métodos no están siempre bien delineadas, y en gran parte pueden deberse a divergencias en la práctica más que en el método. Sin embargo, es útil destacar diferencias en el formato de los datos que se utilizan para construir los indicadores y el proceso de recolección de los datos." Por lo que, "[…] los indicadores cuantitativos derivan de métodos que recogen información principalmente en formato numérico o en categorías pre-codificadas, mientras que la información utilizada para construir indicadores cualitativos proviene mayoritariamente de textos descriptivos sin, o con poca, categorización y sin pre-codificación. De todas maneras, las respuestas descriptivas pueden ser agrupadas en categorías (como por ejemplo "bajo", "medio" o "alto" nivel de bienestar de un hogar respecto al promedio de la comunidad…)" Las diferencias entre ambos indicadores estriba en que "[…] se encuentran también en la selección de las unidades de observación y en los métodos de recolección de los datos. Los indicadores cuantitativos se basan en la selección aleatoria de las unidades (usando muestras representativas probabilísticas, como hacen las encuesta de hogares) o en la selección de todas las unidades en un área determinada (censos y registros administrativos). En el caso de los indicadores cualitativos, la selección del método de muestreo (que puede incluir tanto el método de muestreo deliberado como el método aleatorio) varía según el objetivo de estudio, y en muchas ocasiones no existe un claro procedimiento de selección."

c) En cuanto, a los indicadores absolutos, estos se expresan en términos absolutos en que se realiza la medición como puede ser la población total, o derivados mediante un proceso de cálculo que relacione dicha medición con otras magnitudes como la tasa de crecimiento de la población). Por el la de los indicadores expresados en términos relativos facilita la comparación entre países.

d) Los indicadores simples, "[…] son una síntesis, series o selecciones de datos básicos que se usan para analizar algún aspecto determinado de las condiciones de

vida; las cifras resultantes se pueden referir a una sola variable." Algunos ejemplos son la proporción de individuos de una población que posee una característica dada, las medias, medianas y otros índices de tendencia central, y las distribuciones porcentuales sobre las frecuencias acumuladas. Por el lado de los indicadores compuestos, "[…] representan tendencias en el bienestar o los servicios sociales que incluyen diversos y amplios aspectos. Para compilar los indicadores compuestos, hay que utilizar una combinación ponderada de indicadores de los factores subyacentes; por lo tanto, la cifra resultante de esta combinación se refiere a más de una variable."

e) En cuanto a los indicadores intermedios, Cecchini (2005) los define también como "[…] aquellos que miden los factores que propician la consecución del objetivo." Existen indicadores intermedios de factor causal, tales como el gasto público en educación, que actúan como prerrequisitos para lograr el objetivo, y de producto, como por ejemplo el promedio de alumnos por maestro, que contribuyen a alcanzar el resultado deseado. "Los factores causales y los de producto no son objetivos en sí mismos, sino más bien ayudan a conseguir los objetivos seleccionados. Por otro lado, los indicadores que miden el efecto de una intervención en el bienestar de los individuos, como por ejemplo el nivel de desempeño de los estudiantes, se denominan finales, y pueden ser divididos en indicadores de resultado y de impacto. Los indicadores de resultado, miden el acceso, uso y satisfacción con los servicios públicos, mientras que los indicadores de impacto miden las dimensiones esenciales del bienestar."

f) Por último los indicadores de eficacia y de eficiencia "[…] miden el grado en que una política o programa social es capaz de alcanzar las metas y objetivos definidos, en el tiempo previsto y con la calidad esperada, pero sin tener en cuenta los costos. La eficacia de un sistema educativo podrá entonces ser evaluada por indicadores, como la tasa de matrícula y de repetición de los alumnos, que miden el cumplimiento de metas básicas del proceso educativo como el seguimiento de los

alumnos en el mismo proceso. Los indicadores de eficiencia, por su lado, miden la relación entre productos obtenidos y costos."

Sin embargo, Cecchini concluye que los indicadores tienen ciertas características que se deben tomar en cuenta en los estudios, como son:

1. "Precisos. Que tienen la capacidad de medir de manera directa, inequívoca y exacta los fenómenos (y sus cambios) para los cuales han sido elegidos.

2. Mensurables. Que basan su cálculo en datos básicos disponibles, cuya obtención se puede repetir sin dificultad en el futuro.

3. Relevantes. Que son realmente útiles y dan respuestas pertinentes a interrogantes y preocupaciones políticas fundamentales, satisfaciendo las necesidades de los usuarios.

4. Fáciles de interpretar. Que en cualquier eventual movimiento en determinada dirección no debe suscitar ambigüedades.

5. Fiables. Que arrojen las mismas conclusiones si la medición se realiza en forma repetida o a partir de diversas fuentes.

6. Oportunos y puntuales. Que deben generarse con una frecuencia y puntualidad suficientes. La oportunidad se refiere al lapso entre la entrega de resultados y el período de referencia.

7. Económicos. La utilidad de los indicadores debe ser satisfactoria en relación con el tiempo y el dinero empleados para construirlos y aplicarlos.

8. Accesibles. Se refiere a las condiciones en las que se pueden obtener datos.

9. Comparables. Que permitan las comparaciones entre distintos países, áreas geográficas, grupos socioeconómicos y años. “

Por otro lado, otros autores manifiestan que los indicadores deben contar con características muy específicas, como es el caso de Mondragón (2002) que sostiene que los indicadores deben:

1. “Estar inscrito en un marco teórico o conceptual, que le permita asociarse firmemente con el evento al que el investigador pretende dar forma.

2. Ser específicos, estar vinculados con los fenómenos económicos, sociales, culturales o de otra naturaleza sobre los que se pretende actuar; por lo que, se debe contar con objetivos y metas claros, para poder evaluar qué tan cerca o lejos nos encontramos de los mismos y proceder a la toma de decisiones pertinentes.

3. Deben ser explícitos, de tal forma que su nombre sea suficiente para entender si se trata de un valor absoluto o relativo, de una tasa, una razón, un índice, ente otros.

4. Estar disponibles para varios años.

5. Deben ser relevantes y oportunos, describiendo la situación prevaleciente en los diferentes sectores, permitiendo establecer metas y convertirlas en acciones.

6. Los indicadores no deben ser exclusivos de una acción específica; uno puede servir para estimar el impacto de dos o más hechos, o viceversa.

7. Deben ser claros y confiables, de fácil comprensión de forma que no haya duda o confusión acerca de su significado, y debe ser aceptado, por lo general, como expresión del fenómeno a ser medido.

8. Que la recolección de la información permita construir el mismo indicador de la misma manera y bajo condiciones similares, año tras año, de modo que las comparaciones sean válidas.

9. Técnicamente debe ser sólido, es decir, válido, confiable y comparable, así como factible, en términos de que su medición tenga un costo razonable.

10. Debe ser sensible a cambios en el fenómeno, tanto para mejorar como para empeorar.

11. Su selección no debe depender de la disponibilidad de información proveniente de encuestas, censos y/o registros administrativos, sino de los objetivos fijados."

Por consiguiente, el análisis anterior nos permite concluir que existe una similitud entre autores e Instituciones Internacionales en cuanto a la definición de indicador, expresando su gran importancia en el campo social, por ejemplo:

a) Los indicadores de Hechos y de Percepciones aportan información sobre la percepción o realidad de una sociedad acerca de una condición;

b) Los Cuantitativos y Cualitativos permiten recoger información en formatos numéricos, mientras que los indicadores cualitativos nos permiten obtener información que proviene de las cualidades de la sociedad que se encuentra estudiando;

c) Los indicadores Absolutos y Relativos nos permite obtener información para realizar comparaciones;
d) Los indicadores Simples y Compuestos por su parte, son importantes ya que analizan diferentes aspectos de las condiciones de vida y las tendencias en el bienestar social;

e) Los indicadores Intermedios y Finales aportan mediciones de satisfacción; y por último

f) Los indicadores de Eficacia y de Eficiencia aportan mediciones acerca del grado en que un programa alcanza sus metas y objetivos.

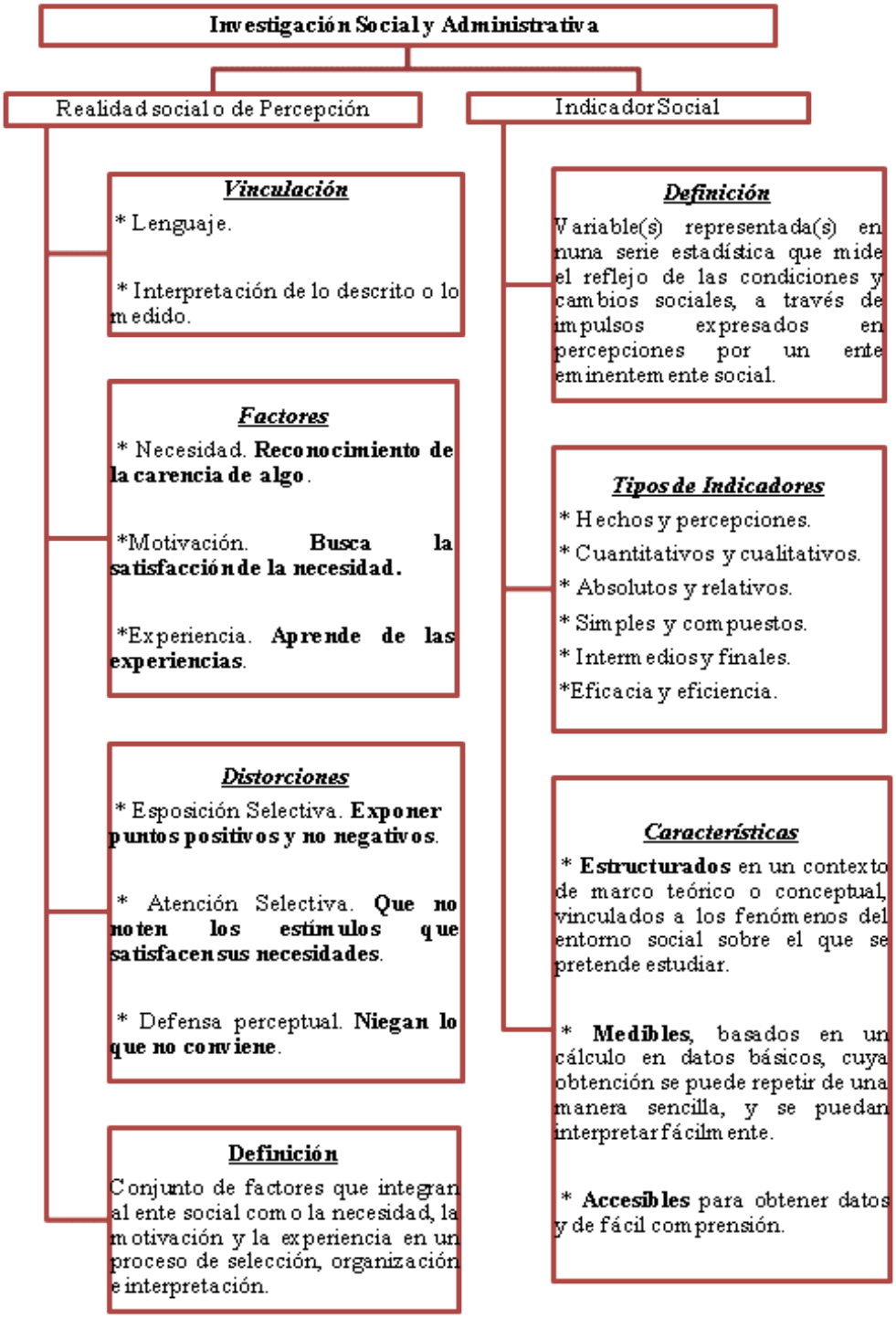
Como se ha podido apreciar, los indicadores sociales son de suma importancia para conocer la realidad social, al aportar diferentes elementos que permiten conocer el entorno. En este sentido, los indicadores de orden social para las investigaciones sociales y administrativas deberán de contar con ciertas características para su medición, debiendo ser:

1. ***Estructurados en un contexto de Marco Teórico o Conceptual, vinculados a los fenómenos del entorno social sobre el que se pretende estudiar.***

2. ***Medibles, basados en un cálculo en datos básicos, cuya obtención se puede repetir de una manera sencilla, y se puedan interpretar fácilmente.***

3. ***Accesibles para obtener datos y de fácil comprensión, de forma que no haya duda o confusión acerca de su significado, por lo tanto deberá de estar sumamente vinculado a su estructura.***

Sistema Analítico para el Estudio de la Realidad Social e Indicadores en las Ciencias Sociales y Administrativas.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos en la investigación.

Como puede apreciarse en la figura, para el estudio de la realidad social es necesario tener en cuenta ciertos elementos que nos permiten obtener resultados más objetivos como son una vinculación al lenguaje para la interpretación de lo medido, pues las necesidades, motivaciones y experiencias pueden cambiar las respuestas del universo o

muestra de estudio seleccionados, es decir, puede ser distorsionada la realidad al no tomar en cuenta tales elementos.

Para la medición de la realidad social, debe tomarse en cuenta las condiciones y cambios en el entorno social, utilizando indicadores sociales que cumplan con las características de ser estructurados bajo un contexto Teórico o Conceptual, deben ser medibles basados en un cálculo en datos básicos para una fácil interpretación y finalmente, deben ser accesibles para obtener datos de fácil comprensión

Seguramente al tomar en cuenta estos elementos en general, los resultados obtenidos serán más objetivos de los que pueden ser, al ser construidos bajo las técnicas apropiadas. Sin duda, es importante contrastar la teoría con la realidad haciendo uso de tales elementos en futuras investigaciones.

Conclusiones.

Finalmente es importante dejar asentado que, el presente trabajo sólo busca presentar un sistema de análisis para la realidad social, aportando elementos teórico-conceptuales que de acuerdo a la experiencia se consideran importantes para las investigaciones sociales y administrativas. Por lo tanto, podemos concluir que:

1. Se cumplió con el objetivo del trabajo, pues se llegó a una Propuesta de un Sistema Analítico para el Estudio de la Realidad Social e Indicadores en las Ciencias Sociales y Administrativas.
2. Se determino que la percepción se encuentra vinculada a dos elementos: el lenguaje y la interpretación de lo medido o descrito.
3. La necesidad, la motivación y la experiencia son muy importantes en la percepción del individuo o del ente que integra la sociedad.
4. La percepción o realidad social se definió para el caso en particular como: Conjunto de factores que integran al ente social como son la necesidad, la motivación y la experiencia en un proceso de selección, organización e interpretación.
5. Se definió al Indicador social como: Variable(s) representada(s) en una serie estadística que mide el reflejo de las condiciones y cambios sociales, a través de impulsos expresados en percepciones o realidad social por un ente eminentemente social.

6. Las características de los indicadores sociales deben contar al ser:

    a) Estructurados en un contexto de Marco Teórico o Conceptual, vinculados a los fenómenos del entorno social sobre el que se pretende estudiar.
    b) Medibles, basados en un cálculo en datos básicos, cuya obtención se puede repetir de una manera sencilla, y se puedan interpretar fácilmente.
    c) Accesibles para obtener datos y de fácil comprensión, de forma que no haya duda o confusión acerca de su significado, por lo tanto deberá de estar sumamente vinculado su estructura.

Referencias Bibliográficas.

Carrizo, W. y León, S (2007) *¿Qué realidad representa la contabilidad?* Facultad de Ciencias Económicas, Argentina.

Cecchini, S. (2005). Indicadores sociales en América Latina y el Caribe. *Serie de Estudios Estadísticos y Prospectivos, División de Estadísticas y Proyecciones Económicas,* CEPAL, 34, 34-82.

Centro Latinoamericano de Desarrollo. (2002). Propuesta de indicadores para el seguimiento de las metas de la Conferencia Internacional sobre Población y Desarrollo en América Latina y el Caribe. *Serie Población y Desarrollo*, 26,21-27.

Comisión Económica para América Latina (2004) *Objetivos de desarrollo de la ONU para el milenio.* Santiago de Chile.

Guardiola, J. P (s.f.) *Percepción* Recuperado el día 21 de septiembre de 2015 de http://www.um.es/docencia/pguardio/documentos/percepcion.pdf

Horn, R. (1993) *Statistical Indicators for the Economic and Social Sciences*. Cambridge University Press.

Mattesich, R. (2006) *Contabilidad y Método Analítico. Medición y Proyección del Ingreso la riqueza en la Microeconomía y en la Macroeconomía*. Buenos Aires: Editorial La Ley.

McCracken, M. & K. Scott. (1998). *Social and Economic Indicators: Underlying Assumptions, Purposes, and Values. Gender Equality Indicators: Public Concerns and Public Policies, Proceedings of a symposium held at Statistics*. Canadá, Ottawa.

Mokate, K, M. (2001) *Eficacia, eficiencia, equidad y sostenibilidad: ¿qué queremos decir?* Banco Interamericano de Desarrollo.

Mondragón, P, A. (2002) ¿Qué son los indicadores? *Revista de información y análisis*, INEGI, 19, 52-58.

Padua, J. (1996) *Técnicas de investigación aplicadas a las ciencias sociales.* Colegio de México y FCE, 6a reimp., México.

La Asertividad: Habilidad Social del Docente y su Influencia en el Proceso Enseñanza-Aprendizaje

Marcela Patricia del Toro Valencia[1]
Ma. del Carmen Arias Valencia[2]
José Manuel Núñez Olivera[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Psicología, didactica.marcelad@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contabilidad y Ciencias Administrativas, arias_karina2@hotmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - CUCIENEGA. Departamento Negocios, nunezoliv@yahoo.com.mx

La Asertividad: Habilidad Social del Docente y su Influencia en el Proceso Enseñanza-Aprendizaje

Resumen

El proceso de enseñanza-aprendizaje se concibe como un espacio en el cual el principal protagonista es el estudiante y su función es aprender; mientras que el otro actor en este proceso, el docente, cumple la función de enseñar al alumno a aprender a aprender, a la vez que promueve su desarrollo integral en un contexto de experiencia dialógica. Para lograr que la enseñanza-aprendizaje se consolide de una manera satisfactoria, el profesor requiere de habilidades docentes, dentro de las cuales, se consideran las denominadas habilidades sociales, entre ellas, la asertividad. El objetivo del presente ensayo, desde un enfoque conceptual unidimensional, fue analizar la asertividad, considerada, desde una perspectiva humanista, una habilidad para transmitir los mensajes de sentimientos, emociones, opiniones, creencias de una manera auténtica, oportuna, respetuosa, sin agredir y sin permitir ser agredido, cuya meta fundamental es lograr una comunicación satisfactoria fundamental para las interacciones humanas presentes en el proceso enseñanza aprendizaje.

Palabras Clave: Asertividad, docente, estudiante, enseñanza, aprendizaje

Assertiveness: Social Skill Teaching and Their Influence on the Teaching-Learning Process

Abstract

The teaching-learning process is conceived as a space in which the main protagonist is the student and his function is to learn; while the other actor in this process, the teacher serves to teach students to learn to learn, while it is promoting their development in the context of a dialogic experience. To ensure that teaching and learning is consolidated in a satisfactory manner, the teacher requires teaching skills within which are considered so-called social skills, including assertiveness. The aim of this essay, from a one-dimensional conceptual approach was to analyze assertiveness , considered , from a humanist perspective, an ability to convey messages of feelings, emotions, opinions , beliefs authentic , timely , respectful

manner , without attacking and scoreless be attacked , whose primary goal is to achieve successful communication essential for human interactions present in the teaching-learning process.

Keywords: Assertiveness, teacher, student , teaching, learning .

Introducción

En el contexto educativo lograr que el proceso enseñanza aprendizaje sea el adecuado es un fin primordial, para conseguir este propósito es importante conocer variables relacionadas a dicho proceso. Sin lugar a dudas, el protagonista principal del proceso enseñanza aprendizaje es el estudiante, sin embargo, se considera que el profesor juega un papel fundamental para lograr que el estudiante aprenda a aprender y se desarrolle integralmente. En este orden de ideas, el docente requiere desarrollar y/o potencializar habilidades docentes; en ello, juega un papel de relevante importancia la asertividad entre otras habilidades sociales, como una variable del proceso enseñanza aprendizaje. Se parte de la premisa de que un profesor asertivo incrementa la posibilidad de que sus estudiantes también se conviertan en personas asertivas, fruto de la relación que logre establecerse a través de la comunicación.

Las habilidades sociales son un conjunto de capacidades que permiten el desarrollo de un repertorio de acciones y conductas que hacen que las personas se desenvuelvan eficazmente en todos los escenarios sociales. Estas habilidades están formadas por un vasto abanico de ideas, sentimientos, creencias y valores que son fruto del aprendizaje y de la experiencia. Todo esto va a provocar una gran influencia en las conductas y actitudes que tenga la persona en su relación e interacción con los demás.

Hay autores que consideran que asertividad y habilidades sociales son términos sinónimos. Sin embargo, en este trabajo, se contempla a la asertividad como una parte de las habilidades sociales, aquella que congrega las conductas y pensamientos que posibilitan a quien la ha desarrollado, el defender sus derechos sin agredir ni permitir ser agredido.

En la vida diaria en general, la comunicación puede o no ser eficaz, dando lugar a intercambios productivos o ineficaces. Cuando la comunicación no es la adecuada, da lugar a muchos problemas en las relaciones humanas. En este orden de ideas, en los procesos

educativos, una de las formas de interacción más importantes que se dan, es la interacción maestro-alumno, por lo que es necesario el desarrollo de una comunicación eficaz entre estos actores del proceso enseñanza aprendizaje, que permita la expresión de opiniones, emociones, sentimientos expresados a través del lenguaje, que son la piedra angular de la conducta asertiva.

De lo anterior, surgió el objetivo del presente *ensayo* que fue analizar la asertividad desde un enfoque humanista y su influencia en la relación profesor-estudiante, por tanto, en el proceso enseñanza aprendizaje.

Desarrollo

La Psicología Humanista

La psicología humanista surgió a mediados de la década de 1940, es considerada la tercera fuerza de la psicología cuya propuesta es "abarcar las relaciones y posibilidades del hombre, captar la totalidad de las potencialidades positivas del ser humano y la plena realización de estas" (Vargas, 2015, p. 20). Además, postula la existencia de una tendencia humana básica hacia la salud mental, la que se manifestaría como una serie de procesos de autorrealización.

Desde este enfoque, se genera la posibilidad de una vida comunitaria, por la confianza y el aprecio que se brinden entre sí los seres humanos; se enfatiza que cada persona es única, por lo que debe conocerse su mundo para entenderla mejor, además, se acentúa la importancia de la relación con otra personas, y contempla la asertividad como una herramienta para el desarrollo de la autorealización del ser humano.

En este hilo argumental, la teoría de la autorrealización de Maslow (1993) parte de la idea de que el hombre es un todo integrado y organizado, sin partes diferenciadas. Cualquier motivo que afecta a un sistema afecta a toda la persona. Por lo que si el profesor se vive como un ser autorealizado, un ser que le da sentido a su vida, esta conforme con sus propias capacidades, se siente feliz, y logra comunicarse de una manera asertiva con sus estudiantes, tendrá una influencia positiva en su desarrollo integral, en su aprendizaje y en la promoción de conductas asertivas en ellos.

La comunicación

El sentido original de la palabra comunicación viene del verbo latino communicare, que significa repartir, compartir, hacer partícipe de algo; su idea básica es "compartir"" o "tomar parte con".

El proceso comunicativo se desarrolla a través de la emisión de señales que pueden ser sonidos, gestos o señas, olores, etc., con el propósito de dar a conocer un mensaje, a consecuencia de éste, se produce una acción o reacción en quienes lo reciben. Aristóteles[1] (384-322 a.C.) en brindó un modelo de comunicación conformada por tres elementos relacionados entre sí, que son emisor, mensaje y receptor, modelo del que derivan los que hasta hoy se han realizado.

Emisor: Es quien transmite el mensaje, el que dice o hace algo con significado. Dentro del proceso comunicativo, es la parte que inicia el intercambio de información y conduce el acto comunicativo.

Mensaje: Es lo que se dice. Hace alusión a la información transmitida.

Receptor: Es quien recibe el mensaje.

Lo anterior lleva a afirmar que desde la antigüedad la comunicación ha sido tema de interés de filósofos, de los estudiosos de la conducta humana y de la comunicación y de administradores de todo nivel y de todo tipo, buscando comprender la naturaleza humana, su comunicación y sus interacciones. Sin embargo, es necesario mencionar que la comunicación se da no solo entre humanos sino también entre animales.

Los problemas que originan en y entre los individuos y en las organizaciones, son problemas de comunicación, que restan eficacia intrapersonal, interpersonal, organizacional y social.

En relación con la comunicación intrapersonal e interpersonal, al no poder expresar lo que opina, emociona o siente, es decir, a bloquearse a través de la represión, el individuo puede llegar a sentirse mal, dando lugar a síntomas y/o a enfermedades y a dificultades para establecer relaciones saludables con los demás.

Mientras que dentro de las organizaciones e instituciones de todo tipo, unas de ellas, las instituciones educativas, o en el ámbito social las dificultades de la comunicación, a la larga pueden ocasionar ineficacia, anarquía y caos (Rodríguez, 1988). En este sentido, cuando la comunicación dentro del aula, definida por Duarte (2005) como el conjunto de

[1] http://teoriacomunicacion.zonalibre.org/archives/Libro/UNIDAD%20I.pdf

procesos de intercambio de información entre el profesor y el estudiante con el fin de llevar a cabo dos objetivos: la relación personal y el proceso de enseñanza-aprendizaje, es una comunicación ineficaz puede generar dificultades en la relación docente-estudiante y entre los mismos estudiantes e influir en su aprendizaje y rendimiento académico por la relación que se establece entre emisor-receptor por medio de la comunicación (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1997).

La Asertividad

El origen de la palabra asertividad se encuentra en el latín asserere o assertum que de acuerdo a Robredo (1995), significa afirma o defender. No está registrada en el Diccionario de la Lengua Española, en donde solo se encuentra la palabra "asertivo, va" que significa "afirmativo", del latín affirmativus, que denota la acción de afirmar (dar por cierto algo). En relación con la persona, es el estribar o asegurarse en algo para estar firme. Afirmarse en los estribos y ratificarse en lo dicho o declarado (DRAE, 2014).

En sintonía con Rodríguez y Serralde (1991, en Gaeta, y Galvanoskis, 2008), al término asertividad se le confiere un significado de afirmación de la propia persona, confianza en sí mismo, autoestima, aplomo y comunicación segura y eficiente. Como ya fue mencionado previamente, desde una perspectiva humanista, la asertividad es considerada una herramienta para el desarrollo de la autorealización del hombre, premisa de vital importancia tanto para el docente como para el estudiante.

Para ser asertivo se requiere aceptarse y valorarse, respetar a los demás, permanecer firmes en las propias opiniones, comunicar con claridad y directamente, en el lugar y momentos adecuados y de forma apropiada, lo que se quiere o se necesita decir (Pick y Vargas, 1990).

En palabras de Rodríguez y Serralde (1991), una persona asertiva se siente libre para manifestarse, expresando en sus palabras lo que siente, piensa y quiere; puede comunicarse con personas de todos los niveles, siendo una comunicación siempre abierta, directa, franca y adecuada; tiene una orientación activa en la vida; va tras de lo que quiere; actúa de un modo que juzga respetable; acepta sus limitaciones al comprender que no siempre puede ganar; acepta o rechaza en su mundo emocional a las personas; con delicadeza, pero también con firmeza, establece quiénes son sus amigos y quiénes no; se manifiesta emocionalmente libre para expresar sus sentimientos, y evita los dos extremos: por un lado, la represión y, por el otro, la expresión agresiva y destructiva de sus emociones.

En otras definiciones se habla de la asertividad como la habilidad para expresar los pensamientos, sentimientos y percepciones, y elegir cómo reaccionar y sostener los propios derechos cuando es apropiado (Elizondo, 2000). Bishop (2000) añade que ser asertivo significa ser capaz de expresarse con seguridad sin tener que recurrir a comportamientos pasivos, agresivos o manipuladores –lo que supone un autoconocimiento y el control del propio yo real–, y requiere saber escuchar y responder a las necesidades de los otros sin descuidar los propios intereses o principios. Es evidente que en las definiciones anteriores la autoestima y las habilidades para comunicarse destacan como parte fundamental, tanto en lo objetivo como en lo subjetivo.

Algunos textos señalan la asertividad como la capacidad afirmativa del ser humano, permite expresar lo que se piensa, lo que se siente, lo que se percibe. Es considerada una habilidad porque se puede aprender. "La habilidad de expresar tus pensamientos, sentimientos y percepciones, de elegir cómo reaccionar, y de hablar por tus derechos cuando es apropiado. Esto con el fin de elevar tu autoestima, y de ayudarte a desarrollar tu auto-confianza para expresar tu acuerdo o desacuerdo cuando crees que es importante e incluso pedir a otros un cambio en su comportamiento ofensivo" (Elizondo, 1999, p.17).

Si el profesor tiene desarrollada la habilidad de la asertividad, puede enseñar a sus estudiantes a ser asertivos. Esto en el aula se traduce en la existencia de la discusión honesta, directa, abierta, en donde se separan la discusión de los temas de los factores personales, se crea un entrono donde el "qué se discute "está por encima del quien lo discute", y sea posible externar las emociones que se involucran en el evento comunicativo. (Gil, 1991, p. 33, citado Marín y León, 2001).

Educación

La educación es el conjunto de conocimientos y métodos a través de los cuales se incide en el desarrollo y mejora de las facultades intelectuales, morales y físicas de los individuos. La educación no crea facultades en el educando, sino que coopera en su desenvolvimiento y precisión (Ausubel, Novak y Hanessian, 1990 citados por Edel, 2004). A través de la educación, el hombre se define y se forma como persona.

La palabra educar viene de educere, que significa sacar afuera. En palabras de Edel (2004), educación es un concepto universal, que reviste características especiales según sean los rasgos peculiares del individuo y de la sociedad. Hoy en día, la Educación debe ser

exigente, y el sujeto debe poner más de su parte para aprender y desarrollar todo su potencial.

La educación engloba tanto el proceso de enseñanza como el de aprendizaje.

La Enseñanza.

Es el proceso mediante el cual se comunican o transmiten conocimientos especiales o generales sobre una materia. Mientras que la educación tiene por objeto la formación integral del ser humano, la enseñanza se limita a transmitir determinados conocimientos a través de diversos medios.

El Aprendizaje.

Es la acción de instruirse y el tiempo que tarda en aprenderse algo; el proceso por el cual una persona es entrenada para dar una solución a situaciones; va desde la adquisición de datos hasta la forma más compleja de recopilar y organizar la información.

Se denomina aprendizaje al proceso de adquisición de conocimientos, habilidades, valores y actitudes, posibilitado mediante el estudio, la enseñanza o la experiencia. Dicho proceso puede ser entendido a partir de diversas posturas, por lo que existen diferentes teorías relacionadas al hecho de aprender.

Conclusiones

El objetivo del presente ensayo fue analizar la habilidad social comunicativa docente denominada asertividad y su influencia en el proceso enseñanza-aprendizaje. En el contexto educativo lograr que el proceso enseñanza-aprendizaje sea el adecuado es un fin primordial. Para alcanzar dicho propósito es importante conocer variables relacionadas al mismo, una de ellas, la asertividad.

En sintonía con Monje, Camacho, Rodríguez y Carbajal (2009) se puede afirmar que el contexto educativo es un escenario de la vida social en donde se manifiesta el carácter comunicativo que tienen los procesos educativos de los maestros y en donde la comunicación juega un papel fundamental en procesos como la socialización y el aprendizaje.

Para Sarramona (1988), la comunicación es la función básica del docente y recurre al lenguaje como una herramienta básica de la comunicación y a otros recursos didácticos; por ello, cada uno requiere reflexionar sobre su forma de comunicarse para lograr obtener una

definición cercana a su interés. De ahí se puede inferir que la comunicación educativa es un tipo de comunicación humana que persigue logros educativos.

La comunicación, particularmente la asertiva, entre el maestro y el estudiante es esencial cuando surge algún problema, cuando se requiere intercambiar información o concepciones de la realidad, cuando se desea dar algo de sí. La comunicación va más allá de que el maestro hable y el estudiante escuche, es más que el simple intercambio de palabras entre personas, es además de lo anterior la manera de expresar, la forma de dirigir el mensaje, el cual tiene dos significados, el directo dado por las palabras y el metacomunicativo, dado por la relación simbólica que se establece entre maestro y estudiante (Monje et al., 2009).

Ser un docente, profesional o estudiante asertivo permitirá obtener beneficios tanto en el área personal, aumentando su autoestima, su seguridad personal, su autoimagen y su autoconcepto. En el ámbito laboral, repercutirá en la disminución del número de situaciones estresantes y un mejor manejo de los conflictos, e incrementar la eficacia, calidad y competencia de los cuidados y servicios que se prestan.

A pesar de ello, tanto la asertividad como el manejo de las técnicas de habilidades sociales, son poco conocidas por muchos profesionistas y poco se les promueve en el contexto educativo.

Por lo que además de abonar al marco teórico existente, se considera sería necesario que en toda institución educativa se promueva la asertividad a través de cursos, talleres y diplomados, dirigidos a todos los miembros de la institución, funcionarios, personal administrativo, profesores y estudiantes para un óptimo desarrollo personal e institucional.

Referencias Bibliográficas

Bishop, S. (2000). *Desarrolle su asertividad*. Rspaña: Gedisa.

Duarte J., (2005). Comunicación y convivencia escolar en la ciudad de Medellín, Colombia *Revista Iberoamericana de Educación*, 037. Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, Paciencia y la Cultura (OEI). Madrid, España, pp. 135-154. Recuperado el 12 de agosto de 2015 de: http://redalyc. uaemex.mx/redalyc/pdf/800/ 80003709. pdf.

Edel, R. (2004). El concepto de enseñanza-aprendizaje. RedCientífica. Extraído el 18 de septiembre de 2015 de: http://www.redcientifica.com/imprimir/doc200402170600.html

Elizondo, M. (2000). *Asertividad y escucha activa en el ámbito académico*. México: Trillas.

Flores M, Díaz R. (2003). *Escala multidimensional de asertividad*. México: Manual Moderno.

Gaeta, L. y Galvanoskis, A. (2008). Asertividad: Un análisis teórico-empírico. Recuperado el 26 de agosto de 2015 de: http://www.cneip.org/documentos/revista/CNEIP_14_2/asertividad.pdf.

Marín, M., y León, J. (2001). Entrenamiento en habilidades sociales: un método de enseñanza aprendizaje para desarrollar las habilidades de comunicación interpersonal en el área de enfermería. *Psicothema*, 13 (2), pp.247-251. Extraído el 18 de septiembre de 2015 de: http://www.unioviedo.es/reunido/index.php/PST/article/view/7825/7689.

Maslow, A. (1973). *El hombre autorealizado: hacia una psicología del ser*. España:Kairos.

Monje, V., Camacho, M., Rodríguez, E. y Carvajal, L. (2009). Influencia de los estilos de comunicación asertiva de los docentes en el aprendizaje escolar. *Psicogente*, 12 (21): pp. 78-95. Recuperado el 18 de septiembre de 2015 de: http://www.unisimonbolivar.edu.co/rdigital/psicogente/index.php/psicogente

Pick, W. y Vargas, T. (1990). *Yo adolescente: respuestas claras a mis grandes dudas*. México: IMIFAP/Limusa.

Real Academia Española (2014). Diccionario de la lengua española. Recuperado el 3 de septiembre de: http://www.rae.es/recursos/diccionarios/drae.

Robredo, C. (1995). La tolerancia a la frustración en relación al grado de asertividad que tienen los vendedores comisionistas electrodomésticos. Tesis inédita de Licenciatura en Psicología. México: Universidad Femenina de México.

Rodríguez, M. (1988). *Comunicación y superación persona*l. México: Manual Moderno.

Rodríguez, E. y Serralde, M. (1991). *Asertividad para negociar*. México: McGraw-Hill.

Sarramona, J. (1988): *Comunicación y Educación*. España:CEAC, S.A.

Aprendizaje Basado en Proyectos para el Desarrollo de Competencias en la Asignatura de Planeación de Recursos Humanos

América Rosana Gutiérrez Zúñiga[1]
Jorge Humberto Zúñiga Contreras[2]
María Eugenia López Ponce[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, goys_62@yahoo.com.mx
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, johuzuco@hotmail.com
[3]Instituto Tecnológico Superior de Calkini - Dirección Académica, melopez@itescam.edu.mx

Aprendizaje Basado en Proyectos para el Desarrollo de Competencias en la Asignatura de Planeación de Recursos Humanos

Resumen

La presente investigación está basada en el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP), el buscar la motivación y aprendizaje de los alumnos, donde los mismos propongan, simulen o en su caso los que ya laboran o conocen por terceros un problema dentro de la área de recursos humanos que sea de su interés tanto escolar como profesional, coadyuva al fortalecimiento de la adquisición de conocimientos en el ambiente áulico y lo relacionen con la realidad laboral presente. Se busca que los discentes utilicen lo aprendido de la asignatura, para desarrollar competencias que los vayan induciendo al futuro mundo profesional que habrán de enfrentar. Vivimos en un mundo basado en proyectos. La justificación está basada en parte en lo que sustenta la Escuela Nueva, la cual tiene como punto de partida el aprendizaje del alumno, al que se le considera sujeto de la educación, donde el proceso aparece en una bi dirección permanente, en la que existe educador-educando y educando educador. Esta estrategia de aprendizaje se llevo a cabo en la asignatura de Planeación de Recursos Humanos en la licenciatura de Administración, de la Universidad de Guadalajara en el Centro Universitario de la Ciénega y en el Instituto Tecnológico Superior de Calkini.

Palabras Clave: Aprendizaje Basado en Proyectos, proyecto, estrategias, Planeación de Recursos Humanos, gráfica de reemplazo, inventario de habilidades

Based Learning Projects For The Development Of Competence In The Subject Of Human Resources Planning.

Abstract.

The present research is based on the learning-based projects (ABP), looking for motivation and learning, they propose, simulate or in its case which already working or known by third parties a problem within the human resources area that is of interest both school and professional, contributes to the strengthening of skills in the courtly environment and interact with the reality of the present work. Looking for the learners to use what they learned of the subject, to develop competences that are inducing them to the future

professional world that must face. We live in a world based on projects. The justification is based in part on what underpins the new school, which has as a starting point the learning of students who are considered subject of education, where the process appears in a permanent address bi, in which there is student and educating educator. This learning strategy took place in the course of human resources planning en la licenciatura de Administración, de la Universidad de Guadalajara en el Centro Universitario de la Ciénega y en el Instituto Tecnológico Superior de Calkini.

Keywords: project-based learning, project, strategy, human resources planning, replacement chart, inventory of skills

Introducción.

El profesor es modelo, guía, se imita, se obedece, organiza el conocimiento, decide y elabora el material de lo que debe ser aprendido y traza el camino por donde deben transitar los alumnos, es la tónica de la escuela tradicional. Su fundamento es la escolástica, que significa método y orden. Este sistema de enseñanza en algunos profesores y escuelas se sigue aplicando, donde se sigue convirtiendo al alumno en un ser memorizante, repetitivo, transcriptor de la información, no crítico y por ende no busca el desarrollo de cualidades, habilidades y virtudes en los alumnos donde el método de enseñanza es el mismo para todos. Considera que esta es la mejor forma de preparar al estudiante, donde la gran importancia es la transmisión de conocimientos que se supone son útiles para que el alumno tenga una personalidad disciplinada.

Este es entonces el problema que enfrenta el alumno hoy en día, (cabe la aclaración que si bien se generaliza no se pretende particularizar), no se está preparando al mismo para enfrentar las diferentes situaciones que va a encontrar a lo largo del desempeño de su vida profesional, las diferentes doctrinas, teorías o concepciones aprendidas o memorizadas a lo largo de la carrera profesional, de poco le van a servir, pues lo que se busca en el mundo laboral es dar solución a los problemas a través de propuestas innovadoras, así como buscar métodos, sistemas que sirvan de fundamento para el crecimiento tanto organizacional como personal. Tal es el caso de los alumnos que egresan de la licenciatura de Administración que se oferta en el Centro Universitario de la Ciénega, dichos alumnos son llenos con teorías, corrientes, diferentes autores, es decir; son preparados

conceptualmente pero se deja de lado el prepararles para presentar proyectos que lleven a la solución de situaciones o bien al mejor desarrollo y productividad donde se han de desarrollar profesionalmente. Ahora bien, no es estar en contra de las diferentes teorías, doctrinas, etc., puesto que estas le dan sustento teórico a cualquier conocimiento, el problema que aquí se plantea es el no preparar alumnos y profesionistas competitivos, innovadores, arriesgados y propositivos.

Desarrollo.

Vivimos en un mundo basado en proyectos. La justificación está basada en parte en lo que sustenta la Escuela Nueva, la cual tiene como punto de partida el aprendizaje del alumno, al que se le considera sujeto de la educación, donde el proceso aparece en una bidirección permanente, en la que existe educador-educando y educando educador.

No debe buscarse que el alumno solo adquiera conocimiento teórico, sino que desarrolle procesos de pensamiento, basados en una educación informativa no solo formativa, es decir; se pretende formar discentes pensantes, críticos y transformadores de realidades, pugnando por cambio de actitudes y no solamente un reflejo de un condicionamiento mecánico de conductas con valores sólidos, apoyándole para que aprenda a aprehender, razonando por si mismo y desarrollando destrezas para interrelacionar hechos obtener conclusiones y soluciones viables. Es pues buscar la participación activa del alumno en el proceso educativo y en la formación para su participación en el mundo laboral.

Fundamentación teórica.

El Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) es un método docente basado en el estudiante como protagonista de su propio aprendizaje. En este método, el aprendizaje de conocimientos tiene la misma importancia que la adquisición de habilidades y actitudes. Es importante comprender que es una metodología y no una estrategia instruccional. Es considerado además, una estrategia de aprendizaje, en la cual al estudiante se le asigna un proyecto que debe desarrollar. (http://www.eduteka.org/AprendizajePorProyectos.php Consultado el 03 de mayo de 2015 a las 16:21

El método consiste en la realización de un proyecto, normalmente de cierta envergadura y en grupo. Ese proyecto ha sido analizado previamente por el profesor para asegurarse de que el alumno tiene todo lo necesario para resolverlo y que en su resolución desarrollará todas las destrezas que se desea.

El desarrollo del proyecto empieza con una pregunta generadora. Esta no debe tener una respuesta simple basada en información, sino requerir del ejercicio del pensamiento crítico para su resolución. El proyecto ayuda a modelar el pensamiento crítico y ofrece andamiaje para que el estudiante aprenda a realizar las tareas cognitivas que caracterizan el pensamiento crítico. Ejemplos de pensamiento crítico son: juzgar entre alternativas, buscar el camino más eficiente para realizar una tarea, sopesar la evidencia, revisar las ideas originales, elaborar un plan o resumir los puntos más importantes de un argumento.

Se considera que surgió en Estados Unidos a finales del siglo XIX, comúnmente es conocido como la enseñanza que se basa en el hacer. El educador William H. kilpatrick fue quien elaboró el concepto y lo hizo famoso a través del texto “The Proyect Method” (1918), aunque hay vestigios de personajes que le antecedieron a través de diversos estudios que realizaron, por lo que para comprender su origen es necesario remontarse años atrás. Knoll en su artículo “The Project Method: its Vocational Education Origin and International Development” (1997), considera que el aprendizaje basado en proyectos podría dividirse en cinco etapas.

1. 1850-1865. En las escuelas de arquitectura de Europa, principalmente las de Roma y Paris, comienza a trabajarse por proyectos.
2. 1865-1880. Se considera el proyecto como una herramienta del aprendizaje, pasa de solo aplicarse en la arquitectura a aplicarse en la ingeniería y de Europa al continente Americano.
3. 1880-1915. Se empezó a trabajar por proyectos en las escuelas públicas.
4. 1915-1965. Se redefine el concepto de aprendizaje baso en proyectos y migra a Europa
5. 1965 a la actualidad. Se da una ola de expansión del aprendizaje basado en proyectos después de su caída en los años 30. Es un modelo de aprendizaje que

exige que el profesor sea un creador y un guía que estimule a los estudiantes a aprender ya que, la realidad concreta se acerca al estudiante por medio de la realización de un proyecto completo de trabajo en el cual se deben aplicar habilidades y conocimientos.

El aprendizaje basado en proyectos tiene diversos objetivos sin embargo entre los más representativos podemos encontrar:

1. Formar personas capaces de interpretar los fenómenos y los acontecimientos que ocurren a su alrededor.
2. Desarrollar motivación hacia la búsqueda y producción de conocimientos dado que a través de atractivas experiencias de aprendizaje que involucran a los estudiantes en proyectos complejos y del mundo real se desarrollan y aplican habilidades y conocimientos.

Por otra parte, es considerado también como un modelo de instrucción en el que los alumnos observan, analizan, planean e implementan proyectos que pueden ser de aplicabilidad real. El Aprendizaje Basado en Proyectos, tiene sus raíces en el constructivismo, el cual concibe el aprendizaje como el resultado de construcciones mentales, esto es, los seres humanos aprenden construyendo nuevas ideas o conceptos con base a conocimientos previos (Maldonado 2008).

En lo que respecta a tema en que se aplicó este método fue en la elaboración de un inventario de habilidades de recursos humanos y una gráfica de reemplazo dentro del área de planeación de recursos humanos en selección de personal. La planeación de recursos humanos es el proceso que permite a la gerencia de recursos humanos asegurarse de que contara con la cantidad y el tipo convenientes de personas en los cargos indicados y en el momento correcto, las cuales serán capaces de realizar con eficiencia y eficacia las tareas propias que ayudaran a la organización a cumplir sus metas (Mondy 2008). El inventario de habilidades es un informe que contiene el nombre, el grado de estudios, la capacitación, los empleadores anteriores, los idiomas, las habilidades, etc., de cada uno de los empleados que conforman la organización. (Robbins y A. de Cenzo 2010). La gráfica de reemplazo es la que consiste en representar gráficamente los candidatos a reemplazar los ocupantes de

los diferentes cargos de cada división, área o departamento de la empresa, donde se observa los nombres de los candidatos, la edad, la antigüedad y la disponibilidad del mismo. (Castillo 2006).

Objetivos

Propiciar la creatividad y la capacidad potencial de cada alumno.

Estimular a la reflexión, la participación, el diálogo y la discusión que aprenda a aprender, razonando por sí mismo.

Lograr la participación activa del alumno en el proceso educativo y la formación para la participación en la sociedad y en su ámbito laboral.

Provocar el desarrollo de habilidades para la toma de decisiones y presentación de proyectos.

Metodología.

Se utilizaron dos tipos de metodología, la primera la que maneja la Escuela Nueva, donde el docente acompaña y pugna para un cambio de actitudes desde el proceso de su modelo: **Acción----Reflexión----Acción. Acción**: El profesor problematiza y facilita el proceso de búsqueda. **Reflexión:** El alumno es el eje es quien analiza y reflexiona la situación. **Acción:** El alumno después de escuchar y reflexionar emprende la realización.

De igual forma se utilizó la metodología que maneja el Aprendizaje Por Proyecto, que consiste en los siguientes pasos:

1. Situación o problema. Describir el proyecto o tema que el proyecto busca atender o resolver.
2. Descripción y propósito. Explicación concisa del objetivo del proyecto y de que manera atiende a la situación.
3. Especificaciones. Lista de criterios o estándares de calidad que el proyecto debe cumplir.
4. Reglas. Guías e instrucciones para desarrollar el proyecto.
5. Especificación de roles. Participantes que integran el proyecto

6. Evaluación. Se evalúa el proceso de aprendizaje así como el proyecto final. (Zavala 2007)

Resultados

El proyecto consistió en la búsqueda del mejor candidato para una vacante de un cargo, utilizando los primeros dos criterios de la metodología del Aprendizaje Basado en Proyectos, ya que los últimos 4 es decir, del punto 3 al 6 se especificaron por parte del docente, pues este dio las especificaciones tales como escritura, presentación, la fecha en que debería presentarse, quienes participarían y por último se presento una co-evaluación una por parte del profesor y otra por los demás compañeros, (se simuló una junta de consejo en donde se presentaron por cada uno los proyectos)

Cada uno de los alumnos presento de manera individual y a los cuales se les dio la libertad de elegir departamento, cargo, habilidades, actitudes y aptitudes que habrían de tener los candidatos para cubrir la vacante a cubrir. Se inició con la elaboración del organigrama de la empresa, después justificaron el motivo de la vacante, posteriormente realizaron un inventario de habilidades del candidato que ellos propondrían, realizando exámenes, revisando evaluaciones, descripciones y perfiles de puesto, para poder justificar que si era el candidato idóneo, y presentado como final la gráfica de reemplazo.

Conclusiones.

Desde el inicio de la presentación de los proyectos hasta su finalización, se pudo apreciar las diferentes habilidades que cada uno de los alumnos adquirió, algunos hablar frente al público, otros en redacción, otros más en justificar y defender su postura. Se observó la relación entre lo cognitivo y conductual que adquirieron a lo largo de la impartición de la asignatura, así como la creatividad de la presentación de los mismos. Se concluye pues, y se comprueba lo que desde el inicio de esta investigación se dijo en la justificación, se debe enseñar al alumno para que aprenda a aprehender, razonando por si mismo y desarrollando destrezas para interrelacionar hechos obtener conclusiones y soluciones viables. Es pues buscar la participación activa del alumno en el proceso educativo y en la formación para su participación en el mundo laboral, formando profesionales integrales capaces de resolver situaciones y no crear profesionales memorísticos.

Referencias Bibliográficas

Documentos Impresos.

Castillo, Aponte José. (2006). *Administración de Personal. Un enfoque hacia la calidad.* Segunda Edición. Bogotá. ECOE EDICIONES.

Maldonado Pérez, Marisabel. (2008) *Aprendizaje basado en proyectos colaborativos. Una experiencia en educación superior*. Laurus, Vol. 14, Núm. 28, septiembre-noviembre, Venezuela. Universidad Pedagógica Experimental Libertador

Mondy, R. Wayne. Robert M. Noe. (2005) *Administración de Recursos Humanos*. Novena Edición, México. Pearson Prentice Hall.

Robbins, Stephen P. David A. Decenzo. (2002) *Fundamentos de Administración. Conceptos esenciales y aplicaciones.* Tercera Edición. México. Pearson Prentice Hall.

Velez de C. Adriana M. (2012) Aprendizaje basado en proyectos colaborativos en la educación superior.

Zavala. (2007). Aprendizaje basado en proyectos, sistematización de la enseñanza. Recuperado el día 03 de mayo de 2015 a las 16:21 disponible en http://www.slideshare.net/sistematizacion/aprendizaje-basado-en-proyectos

Direcciones electrónicas:
http://web.archive.org/web/http://redalyc.uaemex.mx/pdf/761/761117160009.pdf (Recuperado el 30 de abril de 2015)

http://www.eduteka.org/AprendizajePorProyectos.php ABP en Eduteka] (Recuperado el 03 de mayo de 2015 a las 16:21

Implementación del Aprendizaje Basado en Problemas en la Asignatura de Negociación y Manejo de Conflictos

Jorge Humberto Zúñiga Contreras[1]
América Rosana Gutiérrez Zúñiga[2]
María Sonia Hernández Duarte[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, johuzuco@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, goys_62@yahoo.com.mx
[3]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de Ciencias Exactas e Ingenierías, soniduarte@hotmail.com

Implementación del Aprendizaje Basado en Problemas en la Asignatura de Negociación y Manejo de Conflictos

Resumen

En los últimos tiempos se ha comenzado a hablar de diferentes metodologías y técnicas en el proceso aprendizaje-enseñanza, es evidente en las demandas de titulaciones, de nuevos planes y programas de estudio que deban responder a las nuevas tendencias globalizadas tanto sociales, económicas, políticas potencializando significativamente una renovación curricular en la enseñanza superior. Es precisamente estos cambios o tendencias lo deben tomar en cuenta tanto la universidad como los docentes que los estudiantes no son los mismos de hace 10 años a la fecha, pues los de hoy en día aprenden, se desarrollan e interactúan de forma diferente, baste señalar el fácil acceso a la tecnología y a las fuentes de información que anteriormente eran impensables. El Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), no es un método nuevo, pues forma parte de los antiguos discursos filosóficos, lo que se busca es la consecución de un alumno más activo, correlacionado con su aprendizaje y responsable del mismo. Este aprendizaje busca desarrollar competencias en el alumno tales como buscar soluciones, toma de decisiones, en situaciones de problemas de la vida real donde confluyen diferentes áreas de conocimiento; se pretende pues que los alumnos sean motivados a desarrollar sus habilidades y capacidades.

Palabras Clave: Aprendizaje Basado en Problemas, relaciones laborales, competencias, habilidades

Implementation Of Learning Based On Problems In The Course Of Negotiation And Conflict Management

Abstract

Recently he has begun to speak of different methodologies and techniques in the learning-teaching process, is evident in qualifications, new plans and programs of study demands that they should respond to the new globalized trends both social, economic, political potentializing significantly higher education curricular renewal. It is precisely these changes or trends should take this into account both the University as teachers that students are not the same from 10 years ago to the date, as of today learn, develop, and interact

differently, suffice it to point out the easy access to technology and the sources of information that were previously unthinkable. The learning-based problems (ABP), is not a method new, as it is part of the ancient philosophical discourses, what is sought is the achievement of a more active student, correlated with their learning and responsible for the same. This learning aims to develop competencies in students such as seeking solutions, decision-making, in situations of life's problems real confluence of different areas of knowledge; intends so that students are motivated to develop their skills and capabilities.

Keywords: Problem-based learning, labour relations, competence and skills

Introducción.

Algunos estudiosos e investigadores del área de la educación coinciden en la problemática actual sobre los procesos de aprendizaje de los universitarios, que tipo de competencias y habilidades adquieren acerca de la capacidad de analizar, comprender y resolver problemas. El mundo globalizado en que se vive hoy en día, está obligando a las universidades, docentes, alumnos, programas de estudio así como plan de estudio a contar con una educación superior competitiva nacional e internacionalmente. México cuenta con un sistema de educación muy diversificado, pero existen problemas estructurales y curriculares significativos. Los retos que tiene la educación mexicana son de formar profesionistas desde una perspectiva integral, sostenible y sistémica que den respuesta a las necesidades laborales, sociales y económicos, es decir; preparar desde las aulas seres pensantes, críticos que impacten. En el comunicado del 8 de julio de 2009 de la Conferencia Mundial sobre la Educación Superior de la UNESCO, los principales retos de la educación superior en el siglo XXI se centran en: "Hacer avanzar nuestra comprensión de problemas polifacéticos con dimensiones sociales, económicas, científicas y culturales, así como nuestra capacidad de hacerles frente. La educación superior debería asumir el liderazgo social en materia de creación de conocimientos de alcance mundial para abordar retos mundiales…." (UNESCO, 2009:2).

Desarrollo.

En razón de la problemática que enfrenta la educación mexicana, es responsabilidad de todos de los directivos, docentes y alumnos, que este nivel educativo contribuya cabalmente al desarrollo del país, a partir de la construcción creativa y eficaz de alternativas de acción

que promuevan al máximo su contribución al bienestar social. Conscientes de esos retos, es que se decide utilizar las metodologías que aunque no son algo nuevo, si son innovaciones que pueden reafirmar los conocimientos en el alumnado, como es el caso que ocupa esta investigación. Por ello, es que ha de generarse formas diversas para contribuir al desarrollo exitoso de la educación superior mexicana. El buscar vincular al alumno con la practica laboral no solo es tarea exclusiva del área de vinculación administrativa de las universidades, sino esto debe hacerse desde el interior de la aulas, en donde se sebe cumplir con la misión de formar profesionistas de alta calidad y la generación de conocimiento socialmente útil. Para esto, es importante como ya se ha dejado de manifiesto el utilizar metodologías que coadyuven, como es el caso que ocupa esta. El profesor de pronto no tiene acceso ni facultades ni jurisdicción para cambiar toda una curricula o malla curricular de una profesión, pero sin puede hacer cambios en la forma de transmitir los conocimientos para que el alumno cumpla con el perfil de egreso de la licenciatura que decidieron estudiar y de igual forma pueda incorporarse de manera adecuada al mundo laboral.

Fundamentación Teórica.

El ABP, se caracteriza como un proceso didáctico que requiere que los estudiantes se involucren de forma activa en su propio aprendizaje hasta el punto de definir un escenario de formación autodirigida. (Escribano 2008).

En los últimos años ha pasado a ser una de las técnicas didácticas de innovación docente con mayor auge y progresión. En este sentido se esta implementando y consolidando de una forma eficaz en las instituciones de educación superior. Se fundamenta en las teorías de la educación, psicología y sociales que se desarrollaron a mitad del siglo XX. En sus inicios se desarrolló en la Escuela de Medicina de la Universidad de McMaster fundada en 1969. El ABP incorpora ideas constructivistas reconocidas como “aprender a aprender”, el trabajo de colaboración en pequeños grupos y el estudio de problemas reales.

El ABP se sustenta en diferentes corrientes teóricas sobre el aprendizaje humano y tiene particular presencia la teoría constructivista, de acuerdo con esta postura en el ABP se siguen tres principios básicos:

1. El entendimiento con respecto a una situación de la realidad surge de las interacciones con el medio ambiente.
2. El conflicto cognitivo al enfrentar cada nueva situación estimula el aprendizaje.
3. El conocimiento se desarrolla mediante el reconocimiento y aceptación de los procesos sociales y de la evaluación de las diferentes interpretaciones individuales del mismo fenómeno.

Las necesidades de aprendizaje y las teorías que describen los principios y procesos de aprendizaje, reflejan los ambientes sociales subyacentes. Vaill (1996) enfatiza que "el aprendizaje debe constituir una forma de ser –un conjunto permanente de actitudes y acciones que los individuos y grupos emplean para tratar de mantenerse al corriente de eventos sorpresivos, novedosos, caóticos, inevitables, recurrentes…"

Así mismo, de identifica con grandes autores del ámbito educativo como John Dewey, Vygotsky, Jerome Brunner, Jean Piaget y Ausubel, todos estos coinciden en que el aprendizaje es un proceso de construcción social y personal. (Ballester 2012).

En el ABP, el estilo de aprendizaje de los alumnos es esencial. El aprendizaje se produce con eficiencia porque los estudiantes trabajan directa y activamente en contextos semejantes a los que deberán hacer frente; de este modo podrán utilizar sus conocimientos cuando ejerzan sus profesiones. La expansión del conocimiento en todas las profesiones hace imposible integrar todas las innovaciones en el plan de estudios. Cuando se organiza el plan de estudios según el

ABP, es más importante que los estudiantes aprendan a aprender rápidamente cuando lo necesitan y lo que necesitan, antes que asimilar una enorme cantidad de información que no está directamente incluida en un contexto conocido y que en pocos años estará caduca. El ABP permite a los estudiantes de los programas profesionales obtener una temprana visión de lo que constituirá el desempeño de su futura actividad profesional, ya que los problemas que deben solucionar se derivan de ese mismo campo. Concuerda con las actuales exigencias y políticas de desarrollo universitario tendientes a tener en cuenta las cambiantes demandas que se les plantean a las profesiones. Se considera que para ello deben introducirse modificaciones en el entorno de aprendizaje más que añadir nuevos conocimientos a los planes de estudio existentes. Es muy importante señalar que el ABP,

en comparación con las formas tradicionales de la enseñanza universitaria, se adapta razonablemente a la rigidez de las estructuras universitarias.

Por ello si se identifican las prioridades de aprendizaje, teniendo en cuenta que la tarea principal de cada problema es lograr ciertos objetivos de aprendizaje y no sólo llegar al diagnóstico y a la solución del problema.

Del Tutor o maestro.

Es necesario que el profesor (tutor) sea un creador, un guía que estimule a los estudiantes a aprender, a descubrir y sentirse satisfechos por el saber acumulado. El tutor debería tener un conocimiento total del programa de la materia para colaborar en su enriquecimiento, conocer la mayor cantidad de herramientas didácticas, recursos educacionales y métodos de evaluación que lo ayuden a promover el aprendizaje integrador bio-psico-social. Debería promover que, paralelamente a la adquisición de conocimientos, el alumno desarrolle un sistema de capacidades y hábitos necesarios para la actividad intelectual y profesional futura. Contribuir a la formación del pensamiento crítico de los estudiantes, como fundamento del método científico. Debe enseñar a razonar con profundidad y flexibilidad, no solo reproducir lo asimilado, destacando la responsabilidad del aprendizaje individual promoviendo el trabajo y estudio colectivo en equipos para alcanzar una meta común.
Orientar la falta de conocimiento y habilidades de manera eficiente y eficaz hacia la búsqueda de mejor y mayor conocimiento. Contribuir a la formación de convicciones, cualidades, hábitos, normas de conducta y desarrollo de habilidades con un compromiso de aprendizaje de por vida.

Del Estudiante

El estudiante se constituye en el actor principal de la obra, es el centro de la metodología .que propicie adaptarse a los cambios, fomentar un espíritu crítico, aprender a aprender y trabajar en equipo. El estudiante se convierte en el responsable de su propio aprendizaje y para ello se le debe proporcionar los medios materiales y humanos.

La Institución

Aparece, otro protagonista del ABP: la Institución, esta es la que ofrece esos medios. Para ello debe no solo estar convencido todo su cuerpo directivo de las bondades de esta metodología, sino también capacitar a sus docentes y personal no docente en este desafío educacional.

Objetivos.

Adquirir conocimientos sobre las diferentes formas de soluciones de un problema.

Desarrollar pensamientos críticos, analíticos y de discernimiento.

Contribuir al educando para que utilice el autoaprendizaje y se constituya un agente de cambio.

Metodología.

El aprendizaje basado en problemas tiene muchas estrategias para su implementación: Sin embargo, la más usada es posiblemente la de Barrows (1992) que se concreta en las siguientes fases (Mateo y Martínez, 2008):

a) Inicio: Presentación del problema

b) Creación del clima de trabajo

c) Análisis en profundidad del problema

d) Interiorización del problema por parte de los estudiantes

e) Descripción del producto que se espera y del tipo de tareas que se deben realizar

f) Asignación de tareas

El objeto de estudio se realizó en el Centro Universitario de la Ciénega, que depende de la Universidad de Guadalajara, específicamente en la asignatura de Negociación y Manejo de Conflictos de la Licenciatura en Recursos Humanos, en la unidad de conocimiento denominada Negociación Colectiva del pliego petitorio para negociar el nuevo Contrato Colectivo, que se da entre la Organización y el Sindicato. Se organiza el proceso docente educativo en la aplicación del ABP, llevado a través de grupos de 6 a 8 alumnos los cuales selección el ámbito de intervención una situación de cómo resolverían un problema en un

caso planteado asumiendo ellos el rol de ejecutivos o directivos en una organización, el alumno asume una posición de una situación real y donde es necesario resolver los problemas que se le planteen, como estrategia de trabajo, donde el alumno es un sujeto que recibe el contenido por medio de la exposición del profesor y que a su vez se propone que éste desarrolle en forma práctica una situación a resolver durante el proceso del curso en ejercicio posteriormente con sus compañeros.

1.- Se plantea a los estudiantes que desarrollen un problema real de su ámbito profesional en las organizaciones y se les pide que trabajen en pequeños grupos de seis a ocho alumnos durante un periodo de 2 a 4 semanas. El problema se presenta a través de selección de un caso especifico donde ellos eligieron formar parte de una organización pequeña en la que definen y delimitan un problema y empiezan aplicar como es que ellos desarrollan su rol de directivos evaluándose si tienen liderazgo o no y que tipo según la situación; que tanto en ese ejercicio hace un uso adecuado de su comunicación no verbal o corporal para realizar negociaciones o cómo reaccionan ante ciertas circunstancias en la toma de decisiones, y descubriendo que tanto conocimiento de ellos mismos así como de su equilibrio anímico y de socialización tienen en la aplicación de su inteligencia emocional cual es su control , así como el orden y disciplina que tienen para la organización de ideas.
Se establece un calendario para la presentación una situación donde ellos harán referencia de una situación real y donde cada uno de los participantes asume un rol ya sea de directivo o directiva, representante sindical, trabajador, etc., según sea el caso, ellos antes de su exposición presentan un guión marcando la situación a desarrollar delante de sus compañeros y en la cual serán evaluados por sus propios pares.

2.- El grupo es quien determina las tareas que deben distribuirse y quién se encargará de llevarlas a cabo. Los estudiantes acuerdan con el tutor el tiempo que se les asignará para esta fase. Asimismo, deberá facilitárseles todos los medios de que se disponga para alcanzar su objetivo, como acceso a la información.

3.- Los alumnos se reúnen para examinar y aplicar el guión que ellos desarrollaron para buscar la mejor comprensión al problema a mostrar en esta fase entre los propios

participantes surgen diferencias donde es que aplican desde ahí su control de emociones y quien asume el rol de líder para dar seguimiento además de organizarlos y que cada uno muestre su creatividad ya sea social o fluente así como su manejo de negociación en la situación planteada; es sin duda también importante analizar su lenguaje corporal y la toma de decisiones.

4.- En esta última etapa de evaluación, los alumnos presentan su práctica en forma vivencial adecuando aún el aula con el mínimo de recursos y abordando una situación en la organización, así como las propuestas realizadas y la solución otorgada, mediante una presentación formal De esta forma el aprendizaje de los participantes es un beneficio por las experiencias, análisis y las propuestas realizadas en cada equipo de trabajo.

Los estudiantes se autoevalúan en relación a los diversos aspectos antes citados, tales como su capacidad de negociar, además de estas evaluaciones individuales, los compañeros ofrecen comentarios y realizan evaluación grupal. Entre ellos mismos evaluaron a sus compañeros en los siguientes puntos:
Conocimiento del tema y rol como directivos o lideres. Lenguaje Corporal, comunicación no verbal, Creatividad, la habilidad desarrollada para poder colaborar de forma grupal y personal frente a la situación mostrada durante el desarrollo del problema. Pero sobre todo el manejo de conflictos al interior desde cómo se organizaron para preparar su trabajo en equipo.

Resultados.

Fueron favorables, se lograron los objetivos de la asignatura, con el proceso de ABP, en relación con los objetivos de aprendizaje, así como el desarrollo de habilidades tanto de comunicación, trabajo en equipo y de investigación. Por su parte, un porcentaje alto de los alumnos consideraron que los conceptos de la negociación colectiva que se adquirieron a lo largo de la asignatura fueron reforzados al llevar a cabo este método de aprendizaje, reconocieron quienes tienen habilidades para negociar, para escribir, dialogar, etc., de desmitificó el hecho de que la negociación con los sindicatos suele ser difícil, rijosa, se identificaron mas como grupo en general, les hace reflexionar que aun muchos de los

elementos de las habilidades directivas ya las ejecutan de forma innata y que en otros casos la toma de decisiones que realizan en la actividad es más objetiva que antes de asistir a la materia; además de que empiezan a cambiar su percepción de cómo abordar sus conocimientos en un hecho real; Los puntos negativos que se encontraron fue que al principio hubo perdida de tiempo por falta de organización y compromiso, pero que se fueron resolviendo al ir avanzando en el desarrollo del trabajo,

Conclusiones.

El haber utilizado este tipo de metodología para esta asignatura, que ya de entrada es netamente teórica, y que para algunos pudiera parecer tediosa, aburrida, cansada, etc., al final se convirtió en interesante, practica, necesaria (incluso para la vida diaria).

De igual forma, la integración de conocimientos sobre un tema específico, sin ser la forma tradicional de memorizar y transcribir, fue lo que conllevo al éxito del aprendizaje, pues vincula la teoría con la aplicación real en el mundo profesional y laboral.

Referencias Bibliográficas.

Ballester, Ferrando David. Concepción Fuentes Pumarola (2012). *El Aprendizaje Basado en Problemas en los estudios de enfermería*. Edición Documenta Universitaria. Girona.

Boud, D.; Feletti, G.I. 1997. *The challenge of problem based learning [El aprendizaje basado en problemas: desafíos]*. Londres, Kogan Page.

Escribano, Alicia. Ángela del Valle. (2008) *El Aprendizaje Basado en Problemas. Una propuesta metodológica en Educación Superior*. España. NARCEA, S. A. DE EDICIONES,

Martínez, Crabioto (s.f). El aprendizaje basado en problemas. UNAM. Recuperado en http://www.ejournal.unam.mx/revfacmed/no45-4/RFM45408.pdf mayo de 2007.

Morales, Landa (2004). Aprendizaje basado en problemas (problem- based learning, Vol. 13. Universidad Católica del Perú. Recuperado en http://www.usal.es/-ofeees/NUEVAS_METODOLOGIAS/ABP/13.pdfmayo de 2007

Universidad Autónoma de México. (s.f). Proyecto institucional integración de las ciencias básicas a través del aprendizaje basado en problemas, Problemas de ABP. Recuperado en: http://www.facmed.unam.mx/pinst/abp/problemas.php mayo de 2007

Cualidades Académicas de Estudiantes de Contaduría

Margarita González Cano[1]
Flor de María Mendoza Austria[2]
Sergio Demetrio Polo Jiménez[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Instituto de Ciencias Económico Administrativas, mgcano@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Instituto de Ciencias Económico Administrativas, flormaustria
[3]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Instituto de Ciencias Económico Administrativas, sjimenez221266@yahoo.com.mx

Cualidades Académicas de Estudiantes de Contaduría

Resumen

Este trabajo presenta las cualidades académicas que desde la perspectiva de los estudiantes y profesores de la licenciatura en contaduría de una universidad pública son necesarias para que el alumno obtenga un buen rendimiento. También refiere quienes son las personas (modelos sociales) que los estudiantes consideran influyentes en la formación de sus cualidades académicas. La investigación es de tipo descriptivo, el instrumento que se utilizó para obtener la información fue el cuestionario con preguntas formuladas en escalas tipos Likert con cinco opciones de respuesta. El instrumento se aplicó a una muestra conformada por 209 estudiantes de diversos semestres de la licenciatura en contaduría inscritos en el período enero junio 2014. Los resultados obtenidos dan cuenta que las cualidades académicas que tienen mayor presencia en los estudiantes encuestados fueron la perseverancia, la disciplina y la eficiencia. Los principales modelos sociales que influyeron en la formación de las cualidades académicas de los estudiantes de contaduría, fueron los padres, y en segundo término los profesores.

Palabras Clave: Cualidades académicas, modelos sociales, estudiantes universitarios

Academic Qualities of Accounting Students

Abstract

This work presents the academic qualities from the perspective of students and professors in accounting degree at a public university are necessary for the student to get a good performance. Who it is also concerns persons (social models) students seen as influential in shaping their academic qualities. The research is descriptive; the instrument used to obtain the information was the questionnaire with Likert scale with five answer choices. The instrument was applied to a sample consisting of 209 students from various semesters enrolled in degree accounting from January-June 2014. The results obtained show that the academic qualities with greater presence in the students were perseverance, discipline and efficiency. The main social models that influenced the formation of academic qualities of accounting students were parents, and secondly teachers.

Keywords: Academic quialities, Social models, University students.

Introducción

Hoy en día se pregona que ante el nuevo paradigma educativo, se debe fomentar la participación activa del alumno en el proceso de aprendizaje; y es algo que todavía cuesta trabajo realizar porque por una parte los profesores quieren desprenderse de su responsabilidad de enseñar y orientar a los estudiantes, y por otra parte, los estudiantes carecen de cualidades que son básicas para el cumplimiento de sus actividades académicas en este nueva exigencia.

La educación universitaria tiene la misión de formar integralmente a sus estudiantes, donde además de proveerles de conocimientos específicos de su disciplina, también se les formen en actitudes y valores que generen comportamientos de compromiso para con la sociedad.

Es cierto que el estudiante universitario ya ingresa con una formación previa, producto de diversos factores de su entorno social que incidieron en él, principalmente lo aprendido en el seno familiar, pero eso no es excusa para que los profesores de educación superior piensen que ya no tienen responsabilidad sobre la formación de cualidades en ellos, sino que también deben coadyuvar al desarrollo de estas en sus alumnos.

Por esa razón la valuación académica que hace un profesor ya no se circunscribe a los conocimientos que el alumno tenga de la materia, sino considera otros aspectos que dan cuenta de una formación integral como son actitudes y valores. Es así que resulta importante para el docente estar pendiente de la asistencia continua de los estudiantes a sus clases, del cumplimiento en tiempo y forma de sus tareas, de que estudie y repase los temas de la materia de manera habitual, entre otras actividades más. De tal forma que el estudiante comprenda que el estudio constante y una actitud de seriedad y compromiso es la base del éxito en su formación profesional. Cuando ellos comprueban que estas acciones le reditúan beneficio como es aprobar sus asignaturas al término del curso, las seguirán reproduciendo, Schunk (1997) cita que Rotter afirmaba que las conductas que tienen consecuencias positivas tienen más posibilidad de ser reproducidas o imitadas.

De acuerdo a la teoría del aprendizaje social, las conductas se aprenden de otras personas que se denominan modelos. La persona puede observar de un modelo que el realizar cierta acción le trajo un beneficio o satisfacción y por ende ahora el observador quiere replicarlo o imitarlo.

Este trabajo muestra desde la perspectiva del estudiante y docente de contaduría, cuáles son las cualidades académicas más importantes para obtener buenas calificaciones (rendimiento o desempeño académico) y conocer quienes son los modelos sociales que han influido en los estudiantes para desarrollar dichas cualidades.

Objetivo

Identificar desde la perspectiva de estudiantes y docentes de la licenciatura en contaduría las principales cualidades académicas que requiere el alumno para tener un buen desempeño académico.

Objetivos Específicos

Identificar desde la perspectiva del estudiante de la licenciatura en contaduría, las principales cualidades académicas que requiere para obtener un buen desempeño académico.

Identificar desde la perspectiva del docente de la licenciatura en contaduría, las principales cualidades académicas que requiere el alumno para obtener un buen desempeño académico.

Determinar la influencia que tienen los modelos sociales (padres, profesores, amigos y otras personas) en el desarrollo de las cualidades académicas de los estudiantes de contaduría

Planteamiento del Problema

Todo estudiante cuando ingresa a una licenciatura tiene como meta obtener buenas calificaciones, no reprobar, y culminar sus estudios en tiempo y forma. Ellos __ y las instituciones también__, consideran que la educación universitaria les permitirá tener mayores ventajas y oportunidades para insertarse en el mercado laboral durante o al término de su carrera profesional.

Sin embargo, se ha visto que no todos los estudiantes consiguen este propósito inicial, porque desde los primeros ciclos escolares, algunos de ellos empiezan a tener tropiezos académicos como son la reprobación deserción, entre otros, derivados de diversos factores como son personales, sociales, institucionales los cuales a la vez agrupan otros indicadores (Garbanzo, 2007).

La problemática advertida en la licenciatura en Contaduría del Instituto de Ciencias Económico Administrativas fue que había un índice de reprobación del 29 % (Navarrete, González, García, 2012) y la eficiencia terminal estimada en 81% (Anuario Estadístico, 2011). El estudio realizado por Navarrete, et al. (2012), permitió identificar que la causa principal de la reprobación en los estudiantes de Contaduría, se debía a cuestiones personales, principalmente su inconstancia. Los mismos estudiantes atribuyen que sus inasistencias frecuentes a clases, el desinterés en la materia, la falta de estudio les originó haber reprobado, tener que recursar materias, y en algunos casos perder ciclos escolares y estar en una situación irregular.

Consideramos que el estudiante no solo debe ser conocedor de cuál fue la causa que derivó en tener problemas académicos, sino es necesario que también sea consciente de cuales son las cualidades que debe y puede desarrollar para revertir esa situación y que además le permitan tener un mejor desempeño académico e incluso posteriormente al ejercer su carrera profesional.

La interrogante general del presente trabajo se formula de la siguiente manera: ¿Cuáles son las principales cualidades académicas a desarrollar por el estudiante de contaduría que le permitirán tener un mejor desempeño académico?

Justificación.

Hay muchas razones que inclinan al estudiante a decidirse estudiar una profesión, pero independientemente de cual o cuales sean estas razones, una vez que ha elegido, es importante que sea cuidadoso de enterarse de las exigencias académicas que tiene el programa educativo por el que optó, para considerar oportunamente cómo ha de hacer frente a las mismas y pueda cumplir con la meta que se ha propuesto de terminar en tiempo y forma su carrera.

En la institución donde se llevó a cabo el presente estudio, se ofrecen cursos de inducción donde se le da a conocer al estudiante de manera general aspectos administrativos y normativos que rigen a la institución de la cual ya forma parte, conoce a sus principales autoridades, cuál es la función de ellos y donde los puede localizar, se le brinda una plática sobre el plan de estudios que ha elegido, así como cuáles son los derechos y obligaciones que tiene como estudiante.

Sin embargo, eso no garantiza que el alumno no tendrá problemas académicos. Es característico de cualquier licenciatura, encontrar alumnos con bajo rendimiento, escasa motivación de aprender, apáticos en las actividades escolares y poco interés por estar en clase. También hay estudiantes que desde su ingreso hasta el término de su carrera, se distinguen por cumplir sin ninguna complicación todas sus actividades escolares, lograr buenas calificaciones y concluir satisfactoriamente sus estudios. Es por ello, que se considera importante conocer desde el punto de vista del estudiante de contaduría cuáles son las cualidades académicas que le permiten ser exitosos en sus estudios universitarios y conocer si hubo personas (modelos sociales) que han contribuido al desarrollo de esas cualidades.

Las instituciones, a través de la tutoría han procurado que los estudiantes encuentren orientación y ayuda pertinente para evitar problemas académicos. Pero no será suficiente la labor del tutor si los profesores no coadyuvan desde su trinchera a tratar de cambiar la

conducta negativa ya comentada, y fomentar en ellos cualidades académicas que les permitan tener un mejor desempeño.

Existen comentarios acerca de que los estudiantes de licenciatura ya son adultos, que ya saben a lo que vienen, y que la labor del profesor en ese nivel de estudios, solo se debe concretar a enseñar contenidos de su asignatura y no involucrarse en formación de comportamientos. Sin embargo, en la interacción que se da en el aula entre profesor-alumno, hay una gran oportunidad para que el primero pueda fomentar o fortalecer cualidades académicas que le permitan al alumno aprender y aprobar la asignatura, y contribuir a formar su perfil profesional no solamente en conocimientos, sino además en actitudes y valores. Por ello es el propósito de este estudio conocer también desde la perspectiva del docente cuáles son las cualidades que debe tener el estudiante de contaduría para mejorar en su desempeño académico.

La importancia del presente estudio radica en que al identificar desde la perspectiva del profesor y del alumno de la licenciatura en contaduría las cualidades académicas que le permiten tener un mejor desempeño académico se podrán establecer estrategias para fomentarlas.

Revisión de la Literatura

Será cierto que ¿"árbol que crece torcido jamás su rama endereza"?, es decir, ¿ya no es posible generar cambios en el comportamiento de los estudiantes universitarios?, o, ¿por qué hay estudiantes que cuando cursaron su primaria y secundaria tenían buen desempeño académico, pero después empezó a disminuir?

Las teorías socio cognitivas del aprendizaje nos permiten comprender que el comportamiento del ser humano se aprende de su entorno social, de las personas que admira y que tienen un papel preponderante en sus vidas, pero de la misma manera hay acciones y conductas que se pueden desaprender.

La teoría del aprendizaje social de Bandura (1987, 1990) menciona que la persona aprende no sólo de su propia experiencia, sino también de observar los comportamientos de los demás (aprendizaje vicario o por observación). El aprendizaje por observación se rige por los procesos de atención, la retención, la producción y la motivación. La atención se refiere a la capacidad para observar selectivamente las acciones de un modelo. Por su parte, los comportamientos observados se pueden reproducir sólo si se conservan en la memoria, un proceso posible gracias a la capacidad humana de simbolizar. La producción se refiere al proceso de la participación en el comportamiento observado. Por último, si la participación en el comportamiento observado produce resultados valiosos y expectativas, el individuo está motivado para adoptar el comportamiento y repetirlo en el futuro.

De acuerdo también a lo que refiere Lefracois (2001) y Figueras (2006), el aprendizaje se produce no solo por tomarse de modelos reales como padres, abuelos, profesores, sino también de modelos simbólicos como son personajes de la televisión o de libros y películas que ofrecen información acerca de los valores humanos y patrones de comportamiento, esto significa que de acuerdo a los modelos que influyen en los estudiantes, es que han desarrollado sus cualidades académicas o carecen de ellas.

La teoría de Vygotsky, nos dice que todo aprendizaje (conocimientos, comportamientos, etc.) siempre tiene una historia previa, así que el comportamiento de una persona podrá ser entendido si se estudian sus fases, su cambio, su historia y evolución. Vygotsky considera que en el aprendizaje se requiere la asistencia o colaboración de terceros más competentes y se realiza en lo que llama Zona de Desarrollo Próximo (Carrera y Mazzarella, 2001).

Con base en estas teorías consideramos que los profesores si pueden impactar en sus estudiantes para desarrollar cualidades académicas que le permitan mejorar en su rendimiento así como en la formación del perfil de egreso que tiene cada profesión.

Metodología.

Para poder identificar las cualidades académicas que desde la perspectiva del estudiante y del profesor de contaduría son importantes para que un alumno tenga un buen rendimiento académico, se realizó primero una encuesta con preguntas abiertas la cuál se aplicó a 35 estudiantes que cursaban el tercer semestre de contaduría y a 10 profesores de diferentes asignaturas. Tanto a estudiantes como a maestros se les solicitó escribieran su opinión sobre las acciones que es necesario que un estudiante realice para obtener buenos resultados en sus materias. A los estudiantes además de lo anterior, también se les pidió mencionar qué personas consideraban habían influido en ellos para obtener buenas calificaciones y ser mejores estudiantes e indicaran cómo influyeron. Esa información permitió detectar las 20 acciones que tuvieron mayor número de menciones y 10 personas que los estudiantes indicaron influyeron en ellos positivamente y a los cuales denominamos modelos sociales.

Se elaboró entonces un segundo cuestionario, que se aplicó a otro grupo de 25 alumnos con la finalidad de que marcaran de una lista dada de actividades, aquellas que consideraban eran necesarias para mejorar su rendimiento académico, y les anotarán un número en orden de mayor a menor importancia. También se les solicitó que indicaran del listado de personas que se les proporcionó, quienes influían positivamente en ellos para desarrollar cualidades. También debían elegirlos en orden de mayor a menor influencia.

Con los resultados derivados de este cuestionario, se eligen las acciones que tuvieron mayor importancia y se conformó un inventario de 7 cualidades académicas (Ver Tabla 1)

Tabla 1: Inventario de Cualidades Académicas

Cualidad Académica	*Significado*
Responsable	Cumplir con las actividades escolares que le encomiendan en tiempo y forma
Disciplinado	Hacer actividades como estudio, repaso, investigar, aunque no exista la obligación de realizarlas
Comprometido	Asumir y cumplir los compromisos escolares y extraescolares
Perseverante	Conseguir las metas escolares propuestas, aunque demande esfuerzo y trabajo continuo
Eficiente	Hacer las tareas académicas con cuidado, esmero y atendiendo las instrucciones solicitadas para obtener buenas calificaciones
Seguridad en sí mismo	Tener confianza de que logrará las cosas a pesar de que encuentre obstáculos
Estudioso	Dedicar tiempo suficiente a las actividades académicas para obtener un

	aprendizaje

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

También se definieron a los principales modelos sociales (personas que con su ejemplo o su consejo) influyen positivamente en el desarrollo de cualidades académicas y por ende en el rendimiento académico de los estudiantes, los cuales fueron: Padres, Profesores, Amigos, y Otras personas.

Se diseña entonces un tercer y último cuestionario el cual se aplicó a 209 estudiantes de contaduría (de quinto a octavo semestre) y el objetivo fue conocer la frecuencia con que los estudiantes practicaban las cualidades académicas que se les presentaba y qué personas que ahí se mencionaban, influyeron en ellos para desarrollar esas cualidades. Para tal efecto se utilizaron dos escalas tipo Likert que se muestran en la Tabla 2.

Tabla 2: Escalas utilizadas en el estudio.

Tipo de Escala	*Opciones de respuesta*	*Actitud u opinión a medir.*
Frecuencia	1= Nunca 2= Muy pocas veces 3= Algunas veces 4= Casi siempre 5= Siempre	Cualidad académica que ejercita el alumno.
Influencia	1= Nada 2= Poco 3= Algo 4= Mucho 5= Bastante	Grado en que influye el modelo social en el estudiante para formar sus cualidades académicas.

Fuente: Elaboración propia.

Se midió la confiabilidad del tercer cuestionario mediante el Alfa de Cronbach que resultó ser de .903, de acuerdo a lo obtenido en SPSS v.15 (Tabla 3)

Tabla 3: Análisis de Fiabilidad de las escalas de frecuencia y de influencia

Resumen de procesamiento de los casos			
		N	%
Casos	Válidos	203	97.1
	Excluidos [a]	6	2.9
	Total	209	100.0
a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.			

Estadísticos de Fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.903	35

Fuente: Datos procesados en SPSS v.15

Resultados.

Se aprecia en la Tabla 4 que la Perseverancia es la cualidad académica que 40.2% de estudiantes de contaduría siempre práctica, es decir a pesar de que haya dificultades, no dejan de perseverar en lograr sus metas académicas.

La Responsabilidad es la cualidad académica que casi siempre practica el 66% de los estudiantes de contaduría encuestados. Ser Disciplinado y Ser Eficiente son cualidades que están presentes en el 56% de los estudiantes. El Ser Estudioso es la actividad que 2.9% de los estudiantes de contaduría dicen nunca realizar. Ver Tabla 4.

Tabla 4: Porcentaje de alumnos de contaduría y grado de frecuencia de cualidades académicas.

Qué tan frecuente eres	*Nunca*	*Muy pocas veces*	*Algunas Veces*	*Casi siempre*	*Siempre*
Responsable	1.4%		6.2%	66%	26.3%
Disciplinado	1.4%	2.9%	17.7%	56.5%	21.5%
Comprometido	1.9%	.5%	10.5%	51.0%	36.1%
Perseverante	1.4%	.5%	12.0%	45.9%	40.2%
Eficiente	1.9%		12.9%	56.0%	29.2%
Seguro.	1.9%	3.8%	17.2%	37.8%	39.2%
Estudioso	2.9%	3.3%	27.3%	50.7%	15.8%

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

En la Tabla 5, se muestra el porcentaje de alumnos de contaduría que tiene cualidades académicas muy satisfactorias, satisfactorias y no satisfactorias, para tal efecto, se tomó el promedio de las siete cualidades académicas que en opinión de estudiantes y profesores son necesarias para lograr un buen rendimiento académico, y con base en ello y la desviación estándar, se determinaron tres categorías para el conjunto de cualidades académicas (Muy satisfactorio, Satisfactorio y No satisfactorio).

Tabla 5: Porcentaje de alumnos que tienen conjunto de Cualidades Académicas Muy satisfactorias, satisfactorias y no satisfactorias.

Conjunto de cualidades	*Frecuencia*	*Porcentaje*
No Satisfactorias	47	22.5%
Satisfactorias	122	58.4%
Muy satisfactorias	40	19.1%
Total	209	100%

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

Se observa en la Tabla 5, que 58.4% consideran tener cualidades académicas satisfactorias, el 19.1% tiene cualidades académicas muy satisfactorias, lo que hace un total de 77.5% de estudiantes encuestados que por sus cualidades satisfactorias y muy satisfactorias tienen amplias posibilidades de cumplir con sus actividades escolares y tener un buen rendimiento. Pero existe un 22.5% de los estudiantes encuestados que tienen un conjunto de cualidades académicas insatisfactorias.

Respecto a qué tanta influencia tuvieron los padres, profesores, amigos y otras personas como modelos sociales en el desarrollo de las cualidades académicas de los estudiantes, los resultados obtenidos aparecen en la Tabla 6.

Tabla 6: Grado de Influencia de los modelos sociales en el desarrollo de las cualidades académicas de los estudiantes de contaduría

Grado de Influencia del Modelo	*Padres*	*Profesores*	*Amigos*	*Otras personas*
No influyen	20.60%	55%	79.40%	91.40%
Influyen	57.40%	44.50%	20.60%	5.70%
Gran Influencia	22.00%	0.50%	0.00%	2.90%

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de la encuesta

La Tabla 6 muestra que principalmente es la influencia positiva de los padres la que propicia la formación de las cualidades académicas en los estudiantes de contaduría. Esta influencia fue por el ejemplo que los estudiantes observaron en sus padres y el consejo que les proporcionaron y que atendieron. En segundo término de influencia están los profesores

y en menor grado están los amigos, y otras personas como pueden ser la pareja, novio(a), otros familiares, etc., puesto que como indica Baca (2011), ellos forman también parte del entorno social de los estudiantes.

Conclusiones

De acuerdo con el objetivo del trabajo, se identificaron desde la perspectiva de estudiantes y profesores de la licenciatura en contaduría, siete cualidades académicas que son: Perseverancia, disciplina, eficiencia, responsabilidad, compromiso, seguridad en sí mismo y estudio, como las más importantes para que el alumno cumpla con éxito sus actividades escolares y obtenga buenas calificaciones (desempeño académico).

En la institución donde se llevó a cabo el estudio se detectó que 22.5% tienen cualidades académicas No satisfactorias, lo cuál puede impactar en que tengan problemas como reprobación, deserción o bajo rendimiento.

También se observó que los padres son los principales modelos sociales formadores de las cualidades académicas de los estudiantes, y en segundo término están los profesores, sin embargo, un 55% de estudiantes afirmaron que los profesores no influyen en la formación de sus cualidades académicas.

Esto nos advierte de que los profesores de licenciatura tienen una gran oportunidad de influir en sus estudiantes y cambiar conductas apáticas, desinteresadas y desmotivadas en el estudio y fomentar en ellos cualidades que les permitan superarse y mejorar su rendimiento. Esto no será tarea fácil, máxime que el primer paso del reto, consistirá en que el profesor acepte que su responsabilidad no se limita a enseñar contenidos sino también que es parte importante de la formación integral del estudiante y reconocer que con su propio comportamiento puede transmitir o inhibir el desarrollo de valores y actitudes en sus estudiantes.

Referencias Bibliográficas

Anuario Estadístico 2011. UAEH. Recuperado 27 agosto 2015 en http://sgc.uaeh.edu.mx/planeacion/images/estadisticas/publicaciones/anuario%202011%20final.pdf

Bandura, A. (1987). *Pensamiento y Acción: Fundamentos Sociales.* Barcelona. Martínez Roca

Bandura, A., Walters, R. (1990). *Aprendizaje Social y Desarrollo de la Personalidad*. Alianza Editorial.

Carrera, B. & Mazzarella, C. (2001). Vygotsky: Enfoque Socio Cultural. *Educere* 5(13), 41-44. Recuperado 20 agosto 2015 en http://wwwpdf.redalyc.org/pdf/356/35601309.

Figueras, M (2006). Las series son como la vida. El significado para las adolescentes de la ficción televisiva. *Educación en Valores. Educación para el Desarrollo.* Recuperado 15 febrero 2015 http://www.educacionenvalores.org/IMG/pdf/monicafigueras.pdf

Garbanzo, G. (2007). Factores asociados al rendimiento académico en estudiantes universitarios, una reflexión desde la calidad de la educación superior pública. *Educacion* 1 (31), 43-63

Lefrançois, G. (2001). *El Ciclo de la Vida*. México: Cengage Learning Editores

Navarrete, D., González, M., & García, R. (2012). Causales del bajo rendimiento en alumnos del área económico administrativas. *VI Encuentro Estatal de Investigación Científica y Tecnológica. Memoria.*

Schunk, D. (1997). *Teorías del Aprendizaje*. México: Pearson Educación

Planeación Estratégica Personal Aplicada a Estudiantes del Programa Educativo de la Licenciatura en Administración

Adriana Luz María Montiel Ávila[1]

[1]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Área Académica de Administración, almmontiela@yahoo.com.mx

Planeación Estratégica Personal Aplicada a Estudiantes del Programa Educativo de la Licenciatura en Administración

Resumen

La Planeación Estratégica formal fue introducida por primera vez en algunas empresas comerciales a mediados de 1950. A partir de ésa década la Planeación Estratégica se ha perfeccionado al grado que en la actualidad la mayoría de las organizaciones trabajan con base en este tipo de planeación y su aplicación se centra no sólo en el ambiente empresarial sino también en el área personal, de esta manera surge la Planeación Estratégica Personal la cual se define como la forma en la que una persona organiza su vida a largo plazo (Cinco, diez y más años). La Planeación Estratégica Personal se integra con una serie de elementos, los cuales le dan un carácter sistemático, siendo: Análisis FODA, visión, misión, valores, objetivos y áreas funcionales. Es importante resaltar que el instrumento a través del cual se cristalizan los elementos antes enunciados se denomina "Plan de Vida y Carrera". El presente trabajo proporciona la aplicación del modelo de la PEP a los alumnos de la Licenciatura en Administración como parte de su formación integral.

Palabras Clave: Planeación Estratégica Personal, Estudiantes, Plan de Vida y Carrera

Applied Strategic Planning Staff Education Program Students of the Bachelor of Administration

Abstract

The formal Strategic Planning was first introduced in some commercial companies in mid-1950. Starling from that decade Strategic Planning has been perfected to the point that today most organizations work based on this type of planning and application focuses not only on the business environment but also in the personal area, the thereby arises Personal Strategic Planning which is defined as the way a person organizes long-term (Five, ten, or more years) life. Pattern of Personal Strategic Planning integrates with a number of elements, which give a systematic character, being: SWOT analysis, vision, mission, values, goals and functional areas. Importantly the instrument through which the

aforementioned elements crystallize called “Life and Career Plan” This paper provides the implementation of the PSP to students in the Bachelor of Management as part of their overall training.

Keywords: Personal Strategic Planning, students, Life and Career Plan.

Introducción.

A partir de la segunda Guerra Mundial (1939-1945)) se ha acumulado un acervo de conocimientos acerca de la Planeación Estratégica, él cual ayuda a los directivos a introducir nuevos sistemas a las organizaciones y aumentar la efectividad. La Planeación Estratégica formal con sus características modernas fue introducida por primera vez en algunas empresas comerciales a mediados de 1950 (Steiner. 2006). En esa época las empresas más importantes fueron principalmente las que desarrollaron este tipo de planeación, denominándola planeación a largo plazo. A partir de ésa década la Planeación Estratégica se ha perfeccionado al grado que en la actualidad la mayoría de las organizaciones trabajan con base en este tipo de planeación.

La Planeación Estratégica se constituyó en un tema de moda en la literatura administrativa de los 80’s su aplicación se centra fundamentalmente en la orientación de la empresa en el futuro, sin embargo su campo de utilidad se extiende a otras áreas fuera del mundo de los negocios y surge una aplicación importante: la Planeación Estratégica Personal (PEP) la cual se conceptualiza como la forma en que una persona organiza su vida a largo plazo (Cinco, diez y quince años) y se cuestiona ¿Qué negocio es más importante que la empresa de la propia vida? (Zapata, 1989)

La presente ponencia es resultado del trabajo realizado como docente titular de la Asignatura Plan de Vida y Carrera del Programa Educativo de la Licenciatura en Administración.

Desarrollo

Revisión de Literatura.

La Planeación Estratégica Personal es un instrumento sistemático el cual permitirá emprender una transición integral, ordenada y motivadora entre lo que ahora sé es (Punto A) y lo que se desea ser en el futuro (Punto B), sin perder de vista en ese recorrido la existencia de oportunidades y amenazas. (Picazo, 2001)

Con base en los autores Covey (2010), Castañeda (2012), Álvarez (2013) y Tedesco (2013)), la Planeación Estratégica Personal se integra con los siguientes elementos: Análisis FODA, visión, visión, valores, objetivos y áreas funcionales.

El análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), también conocido como DAFO (Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) es la técnica que permite identificar en el individuo tanto los factores internos denominados fortalezas y debilidades o áreas de oportunidad como los factores externos enunciados como oportunidades y amenazas, los cuales favorecen u obstaculizan su crecimiento y desarrollo. El FODA pretende buscar las medidas correctivas a la problemática detectada mediante el aprovechamiento de los factores de éxito. (Metzger & Donaire, 2007 y Tedesco, 2013).

En segundo término es la visión, la cual representa lo que se quiere llegar a ser y, con ello, lo que se quiere llegar a conseguir, será el foco para conseguir las metas que se fijen para el futuro. Las preguntas que apoyan para formular la visión son: ¿Qué se quiere lograr, donde se desea estar en le fututo y para que se quiere lograr? Debe ser clara, nítida y concreta. (Álvarez, 2013)

Referente a la misión (Covey, 2010) la define como la filosofía o credo personales. La misión se centra en lo que se quiere ser (carácter), hacer (aportaciones y logros) y en los valores o principios que dan fundamento al ser y al hacer.

En el individuo, el enunciado de la misión debe basarse en principios correctos, los cuales representen el mismo tipo de norma. Se convierte en una Constitución personal, es decir la base para tomar las decisiones importantes acerca de la orientación de la vida, y también de las decisiones cotidianas en medio de las circunstancias y emociones que afectan al ser humano y otorga a los individuos la misma fuerza intemporal en medio del cambio.

Los objetivos se definen como un propósito, un plan, algo que se espera hacer. (Zig, 2002). La fijación de objetivos es un proceso de desarrollo personal el cual permite reflexionar y conocerse cuando se responde a preguntas fundamentales: ¿Qué quiero?, ¿A dónde deseo llegar?, ¿Por qué? y ¿Cómo puedo hacerlo?

Los objetivos para la PEP se pueden clasificar en: Objetivos generales o propósitos y objetivos operativos o metas, los primeros se definen como la expresión que señala lo que se quiere lograr a largo plazo (Cinco, 10 ó más años) y son de carácter cualitativo. Los objetivos operativos o metas constituyen el evento futuro a corto o mediano plazo y constituyen un paso para llegar al objetivo general y son de naturaleza cuantitativa.

Respecto a los valores son pautas de conducta o principios los cuales orientan la actuación de los individuos en las organizaciones, deben convertirse en actitudes, además ser compartidos y practicados (Münch, 2008). Los valores son parte de la cultura de trabajo y dan identidad a los integrantes y cuando operan en su comportamiento, son la fuente más importante de la motivación. (Hernández, 2007)

Los valores son leyes máximas a la hora de desenvolverse en la vida, es decir las acciones no podrán ir nunca en contra de los valores y tiene que ver con los principios éticos y morales sobre los que se asienta la existencia, se alimentan muchas veces por las creencias de cada persona. (Álvarez, 2013)

El éxito verdadero no proviene de proclamar los valores, sino ponerlos en práctica consecuentemente todos los días. (Blanchard & O'Connor, 1997) Es decir los valores comprometen a todos a trabajar para alcanzar metas comunes.

La Planeación Estratégica Personal establece el éxito integral a partir de definir en las diferentes áreas funcionales, dimensiones, aspectos o ámbitos las necesidades a satisfacer en forma equilibrada, asimismo es necesario aplicar el enfoque sistemático, en ellas, en razón que no actúan en forma aislada, sino en una completa interrelación. De hecho forman un todo y de ahí el propósito de mantener un equilibrio entre ellas. (Picazo, 2001) a continuación se proporciona la clasificación de éstas con base en diferentes autores.

Cuadro 1: Clasificación de áreas de la Planeación Estratégica Personal.

Autor (es)	*Denominación*	*Clasificación*

Picazo, L. (2001)	Áreas funcionales	Ocupacional, económica, salud, familiar, espiritual y social.
Romo, M. (2006)	Prioridades en la vida	Familia, proyectos profesionales, amistad y relaciones sociales, finanzas y salud.
Covey, S. (2010)	Dimensiones	Física, espiritual, mental y social Emocional
Peñaloza, C. (2010)	Dimensiones	Física y de autocuidado, familiar, afectiva, académica, social, económica/laboral y espiritual.
Castañeda, L. (2012)	Aspectos	Espiritual, intelectual, afectivo-emotivo, familiar, social, recreativo, corporal, ocupacional y económico.
Álvarez, M. (2013)	Ámbitos	Personas o aprendizaje y Perspectivas interna, externa y financiera.

Fuente: Elaboración propia con base en Picazo, L. (2001) Romo, M. (2006) Covey, S. (2010), Castañeda, L. (2012) y Álvarez, M. (2013)

El área ocupacional es importante ya sea en el trabajo para una empresa o en forma independiente y llega a condicionar la vida en general. Un primer paso para el desarrollo ocupacional es reconocer en el trabajo dos dimensiones:

a) Es una carga o medio para sobrevivir o,
b) Constituye un reto y una forma para desarrollarse.

Entre estas dos posturas, la diferencia se encuentra en tres aspectos fundamentales: Conocimientos, habilidades y motivación.

Es indudable que al poseer conocimientos, desarrollar las habilidades y tener motivaciones se adquiere mayor confianza y proporciona una mayor ambición para realizarse y llegar a donde se quiere. (Tedesco, 2013)

Respecto al área económica se debe reflexionar: El éxito económico no consiste en ganar mucho por el deseo de tenerlo, sino por el hecho de manejarlo y utilizarlo con sabiduría. La fórmula elemental para un manejo apropiado del dinero se encuentra en mantener una relación de gastos e ingresos, donde éstos superen a los primeros y de ser posible, permitan un ahorro y/o inversión creciente. La Comisión Nacional para la Defensa de los usuarios de Servicios Financieros (Conducef) establece: un plan financiero permite mantener sanas las finanzas y garantiza recursos económicos para el futuro, para ello se requiere disciplina, ahorro y alternativas de inversión. (Conducef, 2013)

El área de salud debe contemplar como propósito cuidar efectivamente el cuerpo físico a través de: comer el tipo correcto de alimentos, descansar lo suficiente, control del estrés y hacer ejercicio con regularidad. Un buen programa de ejercicios puede llevarse a cabo en el hogar y permite atender tres áreas del mantenimiento corporal; la resistencia, la flexibilidad y la fuerza. (Covey; 2010) El descuidarse en cualquiera de los aspectos antes enunciados puede reducir su eficacia en el trabajo y en las diversiones, dar lugar a un bache físico y, a veces, conducir a situaciones de aislamiento social. El organismo humano sufre desgaste, como cualquier máquina. Los cuidados o malos hábitos que se proporcione al organismo, pueden retardar o acelerar su gradual desgaste

(i) El Área Social desde el punto de vista del hombre de negocios y del profesionista marcan un paso decisivo en su propio desarrollo. En la presente área es menester llevar a la práctica los siguientes elementos:

a) El Arte del networking. Consiste en ayudar a las personas con quienes se establecen relaciones y también beneficiarse de ellas con el propósito de alcanzar objetivos profesionales. Lo importante de la práctica del networking es hacer, fortalecer y consolidar relaciones con el mayor número de personas, con el objeto de no competir, sino de cooperar. (Picazo, 2001)

b) Cuenta bancaria emocional en la cual se deben efectuar depósitos de cortesía, bondad, confianza, honestidad y compromiso a favor de otras personas, (Covey, 2010) Menciona seis depósitos principales para la cuenta bancaria: Comprender a las personas, prestar atención a las pequeñas cosas, mantener los compromisos, aclarar las expectativas, demostrar integridad personal y disculparse sinceramente.

c) Otro elemento es la escucha empática, consiste en escuchar con la intención de comprender profunda y completamente a la otra persona, tanto emocional como intelectualmente, es decir ver el mundo como lo ve la otra persona, comprender lo que piensa y siente (Covey, 2010)

d) En las relaciones humanas la esencia es y será cristalizar la regla de oro “Trata a los demás como quisieras que los demás te trataran” con la condición de generarse desde el interior de persona y sea auténtica y genuina. (Zig, 2002)

e) El paradigma de interacción humana "ganar, ganar" procura de manera constante el beneficio compartido, aprendizaje recíproco, influencia mutua cuando los acuerdos o soluciones son mutuamente benéficos, satisfactorios, donde se aprecia la vida como un escenario cooperativo, no competitivo y predomina la mentalidad de abundancia "En el mundo hay mucho para todos" la cual se deriva de una profunda sensación interior de valía y seguridad personal. (Covey, 2006)

La familia es el lugar donde se forman a las personas que viven humanamente, donde los adultos, son los encargados de dicha función. (Satir, 2006)

Cuadro 2: Características de la persona que vive humanamente.

Características	*Características*
a) Comprende, valora y desarrolla su cuerpo, al que encuentra útil. b) Es auténtico, honesto consigo mismo y con los demás, c) Está dispuesto a arriesgarse, d) Es creativo, e) Demuestra su competencia, f) Cambia cuando la situación así lo exige, g) Lucha tenazmente para lograr sus objetivos,	h) Es un ser físicamente saludable y mentalmente despierto, i) Sensible, auténtico, creativo y productivo, j) Se basta a sí mismo, k) Puede amar, l) Se defiende en forma justa y efectiva m) Sabe conciliar su propia ternura con su fuerza y conocer la diferencia entre ambas.

Fuente: Satir, V. (2006)

Asimismo en la familia se establecen cuatro aspectos principales: Los sentimientos o ideas que uno tiene sobre sí mismo (Autoestima), Las formas que desarrollan las personas para expresar lo que quieren decirse el uno a otro (Comunicación), Las normas utilizadas por las personas para actuar y se llegan a instituir en el núcleo familiar (Sistema Familiar) y las relaciones de los integrantes de la familia con el entorno social (Enlace con la sociedad)

La dimensión espiritual es el núcleo, centro y compromiso con el sistema de valores de cada persona. La espiritualidad consiste en adquirir una fuerza interior que permita usarla en los momentos difíciles de la vida. (Covey, 2010)

Algunas fuentes de espiritualidad son: La literatura de calidad, como la de los clásicos universales, las autobiografías de grandes personajes y aquellas publicaciones de amplia consciencia cultural, ecológica y personal, Asimismo la música y la naturaleza,

Los valores también fomentan la espiritualidad del ser humano: Respeto, agradecimiento, humildad, honestidad, amor, solidaridad, responsabilidad, entre otros. En síntesis la espiritualidad es identificar que la vida tiene un significado, un sentido que no se localiza en el aspecto material sino en el interior de cada persona. (Castañeda, 2011)

Cuadro 3: Las características de una persona con espiritualidad

Características	*Características*
a) Respeta todas las formas de vida y a todas las personas por igual. b) Vive en armonía con la gente y las cosas que le rodean. c) Es responsable de su propio desarrollo. d) Aplica en su vida todas sus potencialidades.	e) Confía plenamente en si mismo. f) Se acepta tal como es, pero está dispuesto a cambiar para mejorar. g) Es consciente de sus pensamientos, palabras, proyectos y h) Asume las consecuencias de sus actos.

Fuente: Castañeda, 2012

Cada área funcional debe tener un proyecto específico con los siguientes elementos: Formulación de objetivos generales, precisando lo que quiere alcanzar en cinco, diez o más años, establecimiento de objetivos anuales y/o metas que contribuyen al logro del objetivo general, Desarrollo de estrategias para alcanzar cada objetivo operativo o meta, identificar la problemática que se consideren pueden impedir el logro de los objetivos y determinar las alternativas de solución con base en estrategias para atender la problemática antes enunciada. Estos elementos se cristalizan en un instrumento denominado Plan de Vida y Carrera (García, 2001) o Cuadro de mando integral (Álvarez, 2013)

Objetivo.

Aplicar la Planeación Estratégica Personal en estudiantes de la Licenciatura en Administración.

Problema de Investigación.

La Planeación Estratégica Personal permite detectar fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades con el propósito de establecer objetivos a largo plazo en cada una de las áreas funcionales que conforman al ser humano, Dichos objetivos deben ser congruentes

con sus valores y motivaciones. Asimismo la Planeación Estratégica Personal sirve de guía en el desarrollo personal a través de la determinación de la misión y visión. ¿Es factible que jóvenes de 19 a 24 años deseen planear su vida a largo plazo como lo hacen las organizaciones?

Metodología.

Para el desarrollo del presente proyecto se estructuró un cuestionario con la finalidad de contar con el diagnóstico de los alumnos, integrado por las siguientes secciones: Datos generales, Información académica y Planeación Estratégica Personal, él cual fue aplicado a a la totalidad de los alumnos (102) de la asignatura Optativa de Plan de Vida y Carrera de la Licenciatura en Administración Grupos 1 y 2 de tres generaciones: Julio/Diciembre 2012 – Julio/Diciembre 2016, Enero/Junio 2013-Enero /Junio 2017 y Julio/Diciembre 2013-Julio/Diciembre 2017.

Asimismo durante el semestre escolar Enero/Junio 2014, Julio/Diciembre 2014 y Enero/Junio 2015 se desarrollo de manera individual el instrumento denominado Plan de Vida y Carrera constituido por: Análisis FODA, visión, misión, valores y áreas funcionales, en cada una se deben definir objetivo general, objetivos operativos, actividades, problemática y alternativas de solución.

Resultados.

Referente a los datos generales de los alumnos se obtuvo la siguiente información: El 51% son mujeres y 49% hombres, 93.1% solteros, 2.9% casados, 2% viven en unión libre, el 1% divorciado y el restante (1%) corresponde a madres solteras. Es decir existe un equilibrio entre hombres y mujeres y la mayoría son solteros.

La edad de los estudiantes oscila entre los 19 y 38 años distribuida de la siguiente manera:

Tabla 1: Edad de los alumnos

Edad	*No. de alumnos*	*Porcentaje*
19	36	35.3
20	34	33.3
21	11	10.8
22	7	6.9
23	3	2.9
24	4	3.9
25	2	2

26-38	5	4.9
Total	102	100

Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la tabla 1 la mayoría de los alumnos tiene 19 años e indica el 35.3 %, el siguiente porcentaje lo representan los estudiantes con 20 años (33.3%) y en tercer lugar con 21 años (11%) De acuerdo a las etapas de la Carrera del personal (García, 2001) la etapa de exploración va desde los 15 a lo 24 años aproximadamente, en ella el individuo explora y experimenta las alternativas que se le presentan, tratando de ajustar estas alternativas con sus intereses y objetivos profesionales, buscando siempre su desarrollo profesional.

Ochenta y cinco alumnos (83.3 %) son del estado de Hidalgo, once (10.7%) del Estado de México, dos estudiantes (2%) del Distrito Federal y cuatro alumnos (4%) de los estados de Veracruz, Chihuahua, Baja California Norte y del Estado de Guerrero.

Referente a los municipios de origen de los alumnos pertenecientes al Estado de Hidalgo son: Pachuca de Soto, Mineral de la Reforma, Mineral del Monte, Atotonilco el Grande, Zapotlán de Juárez, San Salvador, Zempoala, Tetepango, Ajacuba, Cuautepec de Hinojosa, Singuilucan, Tulancingo, Huasca de Ocampo es decir municipios cercanos al Campus Universitario.

De los 102 alumnos encuestados el 30.4% trabajan y 69.6% no trabajan se dedican sólo a estudiar, asimismo cuarenta cinco alumnos de 102 (44.11%) tienen Beca Pronabes (Programa Nacional de Becas para la Educación Superior), actualmente denominada de Manutención, en razón que a partir del año 2013 se incremento el presupuesto a nivel federal de para este tipo de Becas como se aprecia en la tabla 2.

Tabla 2: Alumnos con beca de manutención por generación

Generación	*Alumnos con beca*	*Total de alumnos*
1ª	5	39
2ª	17	30
3ª	23	33
Total	45	102

Fuente: Elaboración propia

Referente a su condición académica los alumnos provienen de los siguientes centros educativos:

a) Bachilleratos Particulares: Colegio Londres, Colegio Real de Minas y Centro Universitario Metropolitano Hidalgo, David Alfaro Siqueiros, Centro Hidalguense de Estudios Superiores (CENHIES)
b) Escuelas dependientes de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo: Preparatorias No. 1, 2, 3 y 4.

c) Escuelas Preparatorias incorporadas a la UAEH: Preparatoria Sor Juana Inés de la Cruz, Dr. Alberto Zoebisch Sánchez e Ing. Carlos Herrera Ordoñez

d) Bachilleratos Técnicos del Estado: Colegio de Bachilleres del Estado de Hidalgo (COBAEH), Centro de Estudios Tecnológicos Industrial y de Servicios (CETis), Centro de Bachillerato Tecnológico Industrial y de servicios (CBtis), Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Hidalgo (CECyTEH), Centro de Estudios Tecnológicos en Aguas Continentales (CETAC), Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (Conalep) y Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de México (CECYTEM).

e) Oros sistema de Bachillerato: Millereen High Scholl y Escuela Preparatoria Oficial.

Tabla 3: Escuelas de procedencia de los alumnos

Tipo de Bachillerato	*No. de alumnos*	*Porcentaje*
Bachilleratos Particulares	9	8.8
Preparatorias dependientes de la IES	26	25.5
Preparatorias incorporadas a la IES	6	5.9
Bachilleratos Técnicos del Estado	52	51
Oros sistema de Bachillerato	9	8.8
Total	102	100

Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la tabla 3 el 51% proviene de Bachilleratos Técnicos: COBAEH, CETis, CBtis, CECyTEH, CETAC, Conalep y CECYTEM, el 25.5 % de las Escuelas Preparatorias dependientes a la Institución de Educación Superior (IES) donde se imparte el Programa Educativo de la Licenciatura en Administración, y el menor porcentaje (6 %) corresponde a las Escuelas incorporadas a la IES, es decir la mayor parte del alumnado proviene de sistemas de bachillerato diferentes a los que oferta la universidad. La media aritmética del promedio que obtuvieron los alumnos en el Nivel medio superior fue de: 8.58

A la fecha los alumnos han cursado el área básica del Programa Educativo de la Licenciatura en Administración, es decir de primero a tercer semestre. De la totalidad de alumnos el 70.6 % son regulares y el 29.4 % irregulares, las asignaturas reprobadas más representativas son: Derecho Laboral, Inglés, Macroeconomía y Matemáticas Financieras

La media aritmética del promedio de los alumnos correspondiente del primero al tercer semestre de la Licenciatura es de 8.51 e indica una disminución de 7 centécimas en relación al promedio con el que ingresaron 8.58

Con base en el Modelo de Planeación Estratégica Personal, el primer rubro a desarrollar es el Análisis FODA. En la tabla 3 se muestran las principales fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que manifiestan los alumnos.

Tabla 4: Análisis FODA

Fortalezas	*Debilidades*
Facilidad de palabra y relaciones públicas	Inglés
Trabajo en equipo	Aspectos teóricos
Manejo de tecnologías de la información y la comunicación	Aspectos numéricos
Oportunidades	*Amenazas*
Avance de tecnología	Competencia laboral
Creación de fuentes de empleo	Desempleo
Programa de apoya a Pymes	Bajos salarios

Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla 4 tanto las fortalezas como las debilidades (Áreas de oportunidad) son de carácter interno y se enfocaron a la formación profesional. Las debilidades identificadas refuerzan la situación académica de que el 43.6 % son alumnos irregulares y las asignaturas reprobadas más representativas son: Derecho Laboral, Macroeconomía, Matemáticas Financieras e Inglés.

Referente a las amenazas y oportunidades se observa clara tendencia también al aspecto laboral y se identifica la competencia laboral, desempleo y bajos salarios como problemática a enfrentar, sin embargo también se perciben oportunidades como el impulso y financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.

Los valores con mayor porcentaje que caracterizan a los alumnos son: Respeto (69.6%) respeto (69.25 %), honestidad (68.6%), responsabilidad (57.8 %), solidaridad (36.27%) y compromiso (28.43)

Cabe hacer mención que el presente rubro se trabaja con los alumnos y docentes a nivel institucional con la promoción de 16 valores universitarios: Responsabilidad, honestidad, respeto, compromiso, lealtad, amor, tolerancia, probidad, fraternidad, sentido del deber, cooperación, solidaridad, orden, honor, disciplina y vocación para la paz. (UAEH, 2004)

A nivel licenciatura el Programa Académico de Administración contempla en primer semestre la asignatura "Valores Socioculturales" y la totalidad de los Programas de Asignatura incluye el apartado de los valores que pretende fomentar en los alumnos. Por las razones antes enunciadas la familiarización de la comunidad universitaria con los valores permite a los estudiantes identificar los valores a nivel personal.

Con base en sus necesidades detectadas la fijación de objetivos generales a largo plazo se enfocan a tres áreas: Ocupacional, Económica y Familiar. En razón que desean laborar en el ámbito de la administración, tener un patrimonio y apoyar económicamente a su familia.

De acuerdo a la importancia designada a cada área funcional se obtuvo la siguiente información.

Tabla 5: Áreas Funcionales de la Planeación Estratégica Personal

Área Funcional	*Muy importante*		*Importante*		*Poco importante*		*Nada importante*	
	No.	*%*	*No.*	*%*	*No.*	*%*	*No.*	*%*
Familiar	86	84.3	14	13.7	2	2	0	0
Salud	70	68.6	31	30.4	1	1	0	0
Económica	57	55.9	42	41.2	3	2.9	0	0
Ocupacional	55	53.9	44	43.1	3	2.9	0	0
Espiritual	37	36.3	46	45.1	19	18.6	0	0
Social	26	25.5	68	66.7	8	7.8	0	0

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 5 se identifica como áreas de mayor importancia. El Área Familiar (86 %) la de Salud (70 %), Económica con el 57 % y Ocupacional (55%). Con el criterio de importantes, sobresalen las áreas Social (66.7%), Espiritual (45.1%) y Ocupacional con 43.1%, Poco importante el área espiritual con 18.6 %.

Conclusiones.

Al aplicar la Planeación Estratégica Personal en estudiantes de la Licenciatura en Administración se infiere que los alumnos de dicho nivel cuya edad predomina entre 19 a 21 años identifican con claridad sus objetivos a largo plazo en las distintas áreas que integran la Planeación Estratégica Personal, identificando que les interesa las áreas familiar, de salud, económica y ocupacional, asimismo están conscientes del entorno con sus respetivas oportunidades y amenazas que favorecen u obstaculizan el logro de sus propósitos generales.

Planificar estratégicamente es prever y decidir las acciones que conduzcan del presente al futuro que se ha visualizado con objetividad, sin embargo la ejecución del Plan de Vida y Carrea debe ser efectiva y eficiente, lo cual requiere constancia y control. Es decir un plan adquiere valor cuando se pone en marcha, sólo entonces inicia la construcción para lograr la visión y objetivos establecidos a largo plazo.

La Planeación Estratégica Personal busca el equilibrio en las áreas funcionales, dimensiones o aspectos de la vida que conforman al individuo y sobre todo estén alineadas entre sí y respondan a la visión y misión de cada persona.

Referencias Bibliográficas

Libros:

ÁLVAREZ, M. (2013) *Búscate la vida. Coaching y cuadro de mando personal*. Profil Editorial, Barcelona, España.

BLANCHARD, K. Y O'CONNOR, M. (2005) *Administración por valores*. Editorial Norma. Bogotá, Colombia.

CASTAÑEDA, L. (2012) *Un Plan de vida para ejecutivos y profesionales. Hay vida más allá del éxito económico y profesional*. Panorama Editorial. México, D.F.

CASTAÑEDA, L. (2011) *Un Plan de vida para jóvenes ¡Qué harás con el resto de tu vida*! Panorama Editorial. México, D.F.

COVEY, S. (2010): *Los Siete hábitos de la gente altamente efectiva*., Editorial Paidós. Barcelona, España.

COVEY, S., MERRIL, R. Y MERRIL, R. (2006): *Primero lo primero*, Editorial Paidós Plural. México, D.F.

HERNÁNDEZ, S. (2007). *Administración. Pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia.* Editorial Mc Graw Hill. México, D.F.

METZGER, M. Y DONAIRE, V. (2007) *Gerencia Estratégica de Mercadeo*. Editorial Thomson. México, D.F.
MÚNCH, L. (2008) *Planeación Estratégica. El rumbo hacia el éxito.* Editorial Trillas. México D.F.

PEÑALOZA, C., AGUILAR, A., BUITRAGO, P., LEMA, S., MESSIER, I. Y RODRÍGUEZ V. (2010) *Hacia mi proyecto de vida. Manual*. Universidad del Bosque. PVP Gráficos Editorial S.A. Bogotá, D.C., Colombia.

PICAZO, L. (2001) *Planeación Estratégica Personal hacía el año 2001*. Servicio Pan Americano de Protección, S.A. de C.V. Editorial McGraw-Hill. México, D.F.

RÍOS, R. Y ALARCÓN M. (2011) *Orientación Educativa, Plan de Vida y Carrera.* Grupo Editorial Patria. México, D.F.

ROMO, M. (2005) *Tu proyecto de vida. Estrategias para identificar tu misión y ordenar tus prioridades.* Editorial Diana. México D.F.

SATIR, V. (2006) *El arte de crear una familia*. Editorial RBA Integral /Colofón. Estados Unidos.

STEINER, G. (2007) *Planeación Estratégica. Lo que todo director debe saber*. CECSA. México, D.F.

TEDESCO, M. (2013) *Ruta profesional. Planeación Estratégica para el Desarrollo Personal.* Editorial Paidós. México, D.F.

ZIG, Z. (2002) *Nos veremos en la cumbre*: Pelican Publishing Company, Inc. Luisiana, Estados Unidos.

Artículo de revista

GARCÍA, R. (2001) Determinación del Plan de Vida y Carrera en la Administración de Personal. *Revista Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa.* No. 69. Facultad de Contaduría y Administración, Fondo Editorial UNAM. México, D.F. 27-31

ZAPATA, E. (1989) La Planeación Estratégica de la vida personal. *Revista Emprendedores.* No. 12-13.Facultad de Contaduría y Administración, Fondo Editorial UNAM. México, D.F. 33-36

Documento electrónico

CONDUCEF, (2013) *Elabore un plan financiero*. Comisión Nacional para la Defensa de los Servicios Financieros. Extraído el día 1º de Septiembre del 2013 desde: http://www.conducef.gob.mx/

UAEH, (2004) *Modelo Educativo*. México, CP 42000. Recuperado el 24 de septiembre del 2015 de: http://www.uaeh.edu.mx/docencia/docs/modelo_educativo_UAEH.pdf

Perfil Docente Orientado al Emprendimiento en la Licenciatura en Administración del CUCosta de la Universidad de Guadalajara

Carlos Felipe Camba Pérez[1]
Miriam del Carmen Vargas Aceves[2]
Paola Alejandra Cortés[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, carloscamba@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, mvargas6@gmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, paolaalex19@gmail.com

Perfil Docente Orientado al Emprendimiento en la Licenciatura en Administración del CUCosta de la Universidad de Guadalajara

Resumen

El fomento de una cultura emprendedora es de suma importancia en el éxito económico de los Países, no solo por la generación de nuevos negocios que sin duda tienen un alto impacto en la economía a través de la generación de empleos y las contribuciones que estos realizan, sino porque además, a través de una cultura emprendedora, los individuos son capaces de generar ideas de innovación y mejora, a través de un análisis crítico de su entorno, de su creatividad y de la aceptación del riesgo que conlleva llevar a la acción esa idea.

El presente trabajo pretende dilucidar sobre los efectos del emprendimiento a nivel mundial, pero sobre todo a nivel nacional, así como describir la importancia que ha tenido este concepto en los últimos años hasta llegar al punto de quedar plasmados en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.

La discusión teórica se fundamenta en el análisis de diversos autores en los que primeramente se busca determinar la relación que existe entre las teorías de la administración y su evolución y que dieron origen al término emprendimiento. También a través de la discusión teórica se determinan los factores que impactan el emprendimiento.

Derivado de este análisis se puede observar como la educación superior es uno de los factores determinantes para ello y se puede apreciar como hay casos referenciales en la Unión Europea, en específico en Países como España. A través de foros de discusión con expertos en la materia, se han determinado cuál es el rol que deben asumir los docentes para el fomento de una cultura emprendedora en las instituciones educativas.

A partir de este rol docente y de la delimitación de los valores y actitudes que deberían ser fomentadas en el aula de clases, se diseñó un instrumento con el que se determinó en qué medida los docentes del Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara

y que imparten unidades de aprendizaje en la Licenciatura en Administración, fomentan la cultura emprendedora entre los estudiantes.

El presente trabajo entonces busca además de lo anterior, poner en la mesa de discusión la necesidad de que los docentes cuenten con las actitudes y aptitudes necesarias para fomentar una cultura emprendedora en los estudiantes a través de la promoción de los valores y actitudes necesarias para ello.

Palabras Clave: Emprendimiento, Educación, Educar para emprender

Teaching Entrepreneurship Oriented Profile in the Bachelor in Business Administration in the CUCosta of the University of Guadalajara

Abstract

Promoting an entrepreneurial culture is of paramount importance in the economic success of countries, not only for the generation of new businesses that will definitely have a major impact on the economy through job creation and the contributions that they perform, but also because, through an entrepreneurial culture, individuals are able to generate ideas for innovation and improvement through a critical analysis of their environment, their creativity and risk taking that leads to action bring that idea.

This paper aims to clarify the effects of entrepreneurship worldwide, but especially at the national level and to describe the importance that has had this concept in recent years to the point of being reflected in the National Development Plan 2013- 2018.

The theoretical discussion is based on the analysis of several authors who first seeks to determine the relationship between management theories and their evolution and that gave rise to the term entrepreneurship. Also through the theoretical discussion of factors that impact the enterprise are determined.

Derived from this analysis can be seen as higher education is one of the determining factors and it can be seen as no reference cases in the European Union, specifically in countries like Spain. Through discussion forums with experts in the field, they have determined what

is the role to be assumed by teachers to foster an entrepreneurial culture in educational institutions.

From this teaching role and the delimitation of the values and attitudes that should be promoted in the classroom, an instrument that was determined to what extent teachers in the University Center of the Costa de la Universidad de Guadalajara it was designed and imparting learning units in the Bachelor of Administration, promote entrepreneurial culture among students.

This paper then looks addition to the above, put on the table for discussion the need for teachers have attitudes and skills necessary to foster an entrepreneurial culture among students through the promotion of values and attitudes necessary for it .

Keywords: Entrepreneurship, Education, education for entrepreneurship

Introducción

Ante los retos actuales que enfrentan las naciones en un mundo globalizado, nuestro País ha mostrado rezagos en sus niveles de competitividad que le permitan poder asegurar un crecimiento económico sostenido que a su vez garantice la igualdad de oportunidades a sus habitantes. Los gobiernos se han visto incapaces de reducir las brechas de pobreza y marginación y generar las oportunidades de empleo que, aunque en número parecieran no ser tan dramáticas como en otros países, en calidad satisfagan las necesidades mínimas a las que todo ciudadano debe aspirar.

Con ingresos promedio de treinta y un pesos diarios, los mexicanos optan por iniciar sus propios negocios que les proporcionen una mejor calidad de vida, muchas de estas veces bajo la informalidad que le permite evadir contribuciones tributarias que ahorcarían sus ya de por sí pobres utilidades. Estos factores han provocado que el emprendimiento se dé más por una necesidad que por una verdadera cultura emprendedora fomentada a través de las instituciones, apoyada e impulsada en los contextos familiares y sociales.

No es de extrañar que en países como los Estados Unidos de Norteamérica, existan las principales firmas empresariales que le han permitido mantenerse como un referente económico global, gracias a una cultura emprendedora que está en el ADN de todo estadounidense, quien desde que nace percibe en su contexto la importancia de comenzar su propio negocio y esta idea es impulsada en las instituciones de educación.

Diversos autores señalan que la relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico es innegable y reciproco y por ello en nuestro País, en su búsqueda por generar mejores condiciones, ha implementado políticas públicas que buscan impulsar las ideas de negocios y llevarlas a la acción. En ese sentido el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, ha depositado en las instituciones educativas gran parte de la responsabilidad de generar y fomentar en los jóvenes un espíritu emprendedor que genere más y mejores empleos.

Sin embargo pareciera que las instituciones educativas no están preparadas para realizar esta tarea, aunque por un lado muchas de éstas han optado por transitar a programas educativos con un enfoque basado en competencias, en el que el espíritu emprendedor se da de manera más natural, por el otro lado los procesos administrativos no se han actualizado para garantizar que los recursos humanos en la docencia sean capaces de formar profesionistas acordes a las necesidades de emprendimiento que se requieren.

Es importante que se comprenda que el término educar para emprender no solo se refiere a motivar a los jóvenes a que inicien un nuevo negocio, esto se podría considerar solo una consecuencia del espíritu emprendedor, el término refiere a una concepción más amplia, a un estado actitudinal que hace que las personas estén en la búsqueda constante de la mejora, y que a través de ésta búsqueda genere ideas, pero sobre todo que cuente con las actitudes y aptitudes necesarias para llevar a la acción éstas ideas, sin importar si lo hace para iniciar un negocio o estando dentro de una organización. El emprendimiento es una cualidad para la vida, más que una cualidad para la economía propiamente.

Si se ve al emprendimiento bajo ésta concepción, se comprenderá entonces que el fomento de estas actitudes requiere además de docentes con perfiles profesionales acordes a las

unidades de aprendizaje que imparten, docentes con actitudes y metodologías en el aula capaces de incentivar a los jóvenes en el desarrollo de estas habilidades emprendedoras.

El presente trabajo pretende entonces, en primer lugar determinar lo que expertos han abordado sobre la relevancia de la educación en el fomento emprendedor, cuál es el rol que deben asumir los docentes dentro de las Universidades ante estos escenarios, y con base a ello, determinar en qué medida se cumple en la Universidad de Guadalajara, Campus Puerto Vallarta.

Busca poner en la mesa de discusión al interior de la institución, si se está cumpliendo con los objetivos que como Universidad de Guadalajara se tiene comprometido hacia la sociedad, al generar profesionistas con la capacidad de generar cambios en su entorno en la búsqueda de la excelencia.

Por último, pretende abonar a las posturas de los autores que cada vez dan más énfasis en la importancia de las actitudes en el desarrollo de la profesión, sin menoscabo de la importancia de las aptitudes, pero que bajo este entendimiento, se puedan adecuar los procesos de selección y contratación, dándole mayor relevancia a otras habilidades y no solo al perfil profesional.

Desarrollo del Artículo

II. Marco Teórico

El término emprendedor proviene de las locuciones latinas *in*, que significa en, y *prendere*, que significa coger, cuyo significado es acometer o llevar a cabo. Por extensión, y probablemente por influencia del francés y del italiano, lenguas en las que *empresario* se dice e*ntrepreneur* e i*mprenditore* respectivamente, el vocablo se utiliza para señalar a quien inicia una empresa.

El emprendurismo puede definirse como la acción de generar valor mediante la identificación y explotación de nuevos productos, procesos o mercados (OCDE, 2010). Este

comportamiento, puede ocurrir dentro de una empresa pequeña, mediana o grande, así como en una de reciente creación.

Mientras que el término empresario en la actualidad se asocia a aquellas personas que dirigen sus empresas, soportan sus riesgos, coordinan sus recursos, están alerta a las oportunidades que surgen e introducen innovaciones, ya sea en los procesos de producción como en los bienes y servicios que producen y está desprovisto de connotaciones valorativas; para autores como Schumpeter (Schumpeter, 1934), el empresario tiene un papel de agente de cambio económico y social con tintes revolucionarios.

Aunque muchos académicos han seguido la línea de Schumpeter, especialmente cuando se estudia la creación de empresas innovadoras, otros han planteado un concepto más amplio de emprendurismo. Algunos autores señalan que, aunque se puede afirmar que todo empresario es un emprendedor (Covarrubias, 2003) no necesariamente todo emprendedor es un empresario; parece más acertada la posición de quien opina que también existen empresarios que no emprenden y que únicamente están más preocupados en administrar eficientemente sus empresas que en emprender nuevos proyectos (Planellas Aran, 2003).

La línea que diferencia al empresario del emprendedor puede radicar en que es éste último, el que dispone de capacidades personales y organizativas que lo distinguen del resto y, sin embargo, el empresario es un mero gestor o titular de una explotación mercantil: cualquier persona puede adiestrarse en adquirir habilidades para emprender un negocio (Irizar, 2003) y no por ello se hace merecedor del término emprendedor.

Básicamente, se puede definir el término emprendurismo como el proceso en el que una persona lleva su idea a convertirse en un proyecto concreto, sea esta con fines de lucro o beneficencia social generando innovación y empleo.

A. El espíritu emprendedor en la educación: Caso España y la Unión Europea

Existe una relación de reciprocidad entre el emprendimiento y el crecimiento económico, así como lo existe también entre la educación y los mismos indicadores de bienestar en los

países, sin embargo habría que delimitar la injerencia de la educación superior en el fomento de la cultura emprendedora que derive en un incremento en el número de empresas que solidifiquen la economía de las naciones.

En este sentido podemos decir que la educación es un pilar fundamental para el cultivo del emprendimiento. Desde los primeros niveles de educación es posible desarrollar un espíritu emprendedor (Wompner, 2008).

Educar para emprender no es un tema sencillo, ni siquiera definir el concepto mismo resulta tarea fácil, conceptualizarlo como un proceso de preparación para el mundo de los negocios implica limitaciones tanto para el que aprende como para el que enseña. En su lugar resulta más conveniente tener una definición más amplia y entender el *educar para emprender* como un proceso a través del cual los aprendices adquieren un amplio número de competencias que permitirán un crecimiento individual, social y económico ya que dichas competencias las podrán aplicar en cualquier aspecto de su vida (Comisión Europea de la Empresa e Industria, 2011)

Y es que el emprendimiento visto como la habilidad de las personas para convertir ideas en acción debe incluir la creatividad, innovación, iniciativa y aceptación del riesgo, además de la capacidad de manejar y administrar proyectos para lograr objetivos. Estas habilidades son de utilidad para todas las personas en la vida diaria, hace que los empleados estén más alertas de su entorno que le permitan aprovechar oportunidades y sirve de cimientos para el emprendimiento al establecer actividad social y comercial.

Para lograr esto, en primer lugar, se deben promover valores como la responsabilidad, el amor al trabajo, la valorización de la innovación, el premio al riesgo, el respeto por la palabra empeñada, la honestidad y la perseverancia. Estos valores deben ser cultivados en nuestro sistema educacional.

Ejemplo de lo anterior lo podemos encontrar en España quien desde 2002, y a partir del Consejo Europeo de Lisboa, asumió el compromiso de promover la noción del espíritu

emprendedor en su sistema educativo. Por esa razón, se introdujo el espíritu emprendedor en la Ley Orgánica de Calidad de la Educación (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2003)

A decir de la Unión Europea, y en su concepción del término *espíritu emprendedor* como *la capacidad de los alumnos para confiar en sus propias aptitudes y conocimientos, desarrollando los valores y principios básicos de creatividad, iniciativa personal y espíritu emprendedor,* entiende que el concepto es demasiado amplio para que correspondiera exclusivamente a una única área o asignatura, sino que estaría incluida de manera global en los objetivos y contenidos de ellas.

Adoptar esta visión en la Unión Europea no ha sido fácil, de acuerdo al informe de un grupo de expertos de la Comisión Europea de la Empresa e Industria (Comisión Europea de la Empresa e Industria, 2009) entre el 90% y 100% de los estudiantes de educación profesional declararon haber participado en programas de espíritu empresarial en algún momento de su trayectoria educativa profesional. Sin embargo los programas y actividades podrían diferir en cuanto a su efectividad e intensidad.

Este informe encuentra siete razones fundamentales por las que dichos programas no han tenido el impacto deseado:

1. El espíritu empresarial no está incluido en todas las partes del sistema
2. La participación de los estudiantes es limitada
3. Los métodos de enseñanza no son eficaces
4. Falta el elemento práctico del espíritu empresarial
5. Los profesores no son plenamente competentes
6. El espíritu empresarial no está vinculado a materias de formación o profesiones concretas, y
7. El empresariado no se involucra suficientemente

Por lo tanto, a pesar de que los números suenan alentadores, los resultados siguen sin resultar plenamente satisfactorios. De hecho la competencia insuficiente de los profesores

constituye un problema, al menos en lo que respecta a su experiencia práctica en espíritu empresarial. En este ámbito es muy necesaria una mejora. Se aconseja que para garantizar que la competencia de los profesores en este ámbito sea adecuada y este actualizada, sería necesario incluir el espíritu empresarial como una parte obligatoria de su educación.

En este informe se señala que con independencia del ámbito de la formación profesional de que se trate, el modo más eficaz de enseñar espíritu empresarial es que los estudiantes participen en proyectos y actividades prácticos en los que se insistan en el aprendizaje a través de la práctica y se adquiera experiencia real en espíritu empresarial. Enseñar estas nuevas actitudes y valores en el aula requiere un análisis del perfil docente encargado de fomentarlas en los estudiantes.

B. Perfil del docente orientado al emprendimiento en la Universidad de Guadalajara

Con base a los estudios realizados por la Unión Europea a través del grupo de expertos que trabajó en el documento de *El espíritu empresarial en la educación y la formación profesionales,* así como con base a los otros autores analizados en este documento, podríamos definir que el perfil docente orientado al emprendimiento debería desarrollar en los estudiantes las siguientes actitudes y aptitudes:

Perfil docente orientado al emprendimiento en la Universidad de Guadalajara

DIMENSIONES GENERALES	ÍTEMS ESPECÍFICOS
Genera trabajo en equipo	1. Promueve la solidaridad y el espíritu de equipo
	2. Promueve el respeto y la tolerancia
	3. Posibilita las relaciones y colaboraciones entre compañeros
	4. Mejora el rendimiento desarrollando el sentido de responsabilidad
Aprendizaje	1. Favorece el aprendizaje a través de la experiencia
	2. Optimiza la utilización del tiempo
	3. Potencia la práctica
	4. Amplia las fuentes de información
	5. Permite la atención individualizada hacia los alumnos que lo necesiten
	6. Busca que el alumno descubra por sí mismos conceptos, técnicas y comportamientos

Impulsar el significado del aprendizaje y la motivación del estudiante	1. Favorece la asimilación de nuevos conocimientos y la adquisición de nuevas capacidades y destrezas dirigidas a promover el espíritu emprendedor. 2. Permite la asociación de lo aprendido con los conocimientos y experiencias previos. 3. Facilita la vinculación de los contenidos de enseñanza a los intereses, necesidades y expectativas emprendedoras de los alumnos. 4. Estimula el desarrollo integral y autónomo en el proceso de construcción de los nuevos conocimientos. 5. Posibilita la existencia de un aprendizaje global donde lo aprendido en relación al espíritu emprendedor se interrelacione con otras áreas de conocimiento. 6. Potencia la comunicación y el intercambio de experiencias.
Capacidades específicas	Les enseña de manera práctica: 1. La elaboración de planes de negocio 2. Procedimientos administrativos 3. Principios de contabilidad y legislación fiscal y comercial 4. Ser conscientes de la ética empresarial y responsabilidad social 5. Comprender los mecanismos del mercado 6. Familiarizarse con técnicas de ventas
Desarrollo del *espíritu emprendedor*	1. Genera el desarrollo de la creatividad en los estudiantes 2. Privilegia la innovación en las actividades 3. Fomenta la iniciativa 4. Estimula la aceptación del riesgo

Fuente: Creación propia con base a distintos autores

Pregunta general de investigación

¿En qué medida los docentes que imparten unidades de aprendizaje del nuevo plan de estudios de la Licenciatura en Administración, contratados a partir del 2001, fomentan actitudes y aptitudes emprendedoras en los estudiantes?

C. Preguntas específicas

1. ¿Cuál es la importancia del emprendimiento en el desarrollo económico de las naciones?
2. ¿Qué factores desarrollan una actitud emprendedora?
3. ¿Qué influencia tienen las instituciones de educación superior **en** el fomento al emprendimiento?

4. ¿Cuáles son las actitudes y aptitudes que deben desarrollar los estudiantes sobre el emprendimiento?
5. ¿Los docentes que imparten Unidades de Aprendizaje en el nuevo Plan de Estudios de la Licenciatura en Administración del Centro Universitario de la Costa y contratados a partir del 2001, fomentan actitudes y aptitudes orientadas al emprendimiento?
6. ¿Qué técnicas utilizan los profesores para fomentar las actitudes y aptitudes emprendedoras e los estudiantes?

D. Objetivo general de investigación

Analizar en qué medida se fomentan las actitudes y aptitudes emprendedoras por los docentes que imparten unidades de aprendizaje ofertadas en el nuevo plan de estudios de la Licenciatura en Administración contratados a partir del 2001 en el CUCOSTA mediante un estudio de campo, para proponer cursos de acción hacia la formación de un perfil docente orientado al emprendimiento.

E. Objetivos específicos

1. Describir el impacto del emprendimiento en el crecimiento económico y desarrollo mediante una investigación documental para contextualizar su relevancia.
2. Analizar los factores que desarrollan la actitud emprendedora de acuerdo a distintos organismos internacionales y autores para determinar cuáles pueden ser fomentados.
3. Identificar la influencia de las instituciones de educación superior en el fomento de una cultura emprendedora como motor de desarrollo de la sociedad.
4. Distinguir las actitudes y aptitudes que los docentes deben promover dentro del aula para el fomento de una cultura emprendedora, mediante el análisis de documentos de grupos de expertos en el tema de emprendimiento.
5. Aplicar un instrumento que permita determinar el nivel de fomento de una cultura emprendedora en los docentes que imparten unidades de aprendizaje ofertadas en el nuevo plan de estudios de la Licenciatura en Administración contratados a partir del 2001

6. Proponer cursos de acción hacia la formación de un perfil docente orientado al emprendimiento a partir de los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento.

F. Metodología

La metodología utilizada para este trabajo tiene un enfoque cualitativo, ya que la recolección de datos se hizo a través de un instrumento generado a partir de la revisión documental, y con base a características y habilidades que de acuerdo a un grupo de expertos invitados por el Ministerio de Comercio e Industria de la Unión Europea, deben fomentar los docentes dentro de las aulas de clases.

Además se agregaron otras habilidades específicas que diversos autores señalan como necesarias para poder gestionar de manera adecuada una organización. Dicho instrumento se sometió a validación por parte de un grupo de expertos en el área de emprendimiento y educación, quienes realizaron algunas adecuaciones, mismas que fueron consideradas y corregidas.

El tipo de investigación es descriptiva ya que analizo el fenómeno del emprendimiento en las instituciones de educación superior y lo compara con pautas que han sido discutidas y aceptadas en foros internacionales. El estudio fue desde lo general hasta lo particular utilizando un método deductivo, y explorando todos los factores que rodean al emprendimiento, para de ésta manera poder dar sugerencias y recomendaciones al Centro Universitario de la Costa. Además el diseño es no experimental ya que no se manipularon variables de manera deliberada, sino que se analizó el objeto de estudio en su contexto natural.

Se utilizó la encuesta ya que es un método que permite que se realice una investigación sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con intención de obtener mediciones de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población (Universidad de Sonora, 2015)

Esto tuvo la limitante de que el encuestado pudo haber contestado lo que consideraba que "debería contestar", ya que se pudo sentir evaluado en su práctica docente, es por ello que las preguntas abiertas al final de cada sección dieron la pauta para determinar si en efecto las estrategias utilizadas son acordes al objetivo que se buscó.

El instrumento como ya se señaló, se validó a través de las opiniones de expertos y constó de cinco secciones con un total de 26 declaraciones en donde el profesor evaluó, con base a su práctica docente, la regularidad con que realiza dichas declaraciones.

Los valores de la escala de evaluación fueron las siguientes:

1. Nunca
2. Casi nunca
3. A veces
4. Casi siempre
5. Siempre

Además al final de cada sección se plantearon dos preguntas abiertas en donde el profesor señaló las estrategias y métodos de enseñanza que utiliza para lograr los objetivos planteados en cada sección, así como para declarar cuáles son las áreas de oportunidad que le permitirían, en su caso, mejorar en dicho rubro su práctica docente. El instrumento utilizado puede encontrarse en el anexo I.

La aplicación del instrumento se realizó utilizando la utilería de google-encuestas por la facilidad que da ésta plataforma de poder enviarlas a través de correo electrónico, además de la posibilidad que brinda de poder descargar los resultados en formato de Excel mismo que permite el manejo de la información de manera más rápida y sencilla.

El universo encuestado fue de 23 profesores, quienes según datos de la Coordinación de la Licenciatura en Administración del Centro Universitario imparten alguna de las unidades de aprendizaje del actual plan de estudios, y que de acuerdo a la Coordinación de Personal

fueron contratados en el año 2001 o posterior. El criterio de exclusión de los resultados fue únicamente la disposición de estos a responder el instrumento.

El tratamiento estadístico que se le dio a la información fue únicamente calcular la media de las respuestas para poder determinar la medida en qué los profesores consideran que fomentan las actitudes señaladas en el instrumento dentro de las aulas de clases, además, se agruparon las actividades que dijeron realizan para lograrlo y cuáles fueron las habilidades que consideran necesarias para poder conseguir un mayor impacto.

III. Resultados

El universo encuestado fue de 23 profesores, quienes según datos de la Coordinación de la Licenciatura en Administración del Centro Universitario imparten alguna de las unidades de aprendizaje del actual plan de estudios, y que de acuerdo a la Coordinación de Personal fueron contratados en el año 2001 o posterior.

Se pudieron contactar a los 23 profesores, sin embargo a pesar de los distintos esfuerzos realizados, no fue posible que los 23 contestaran el instrumento, principalmente por 2 razones:

1. Después de leer el instrumento, consideraron que el tema de emprendimiento no guardaba relación con la unidad de aprendizaje que ellos imparten. Esto sucedió en el caso de dos profesores.
2. No tuvieron el tiempo o la disposición para hacerlo. Esto sucedió en el caso de 3 profesores.

En este sentido es importante hacer hincapié que aquellos que se negaron a contestar el instrumento tras haberlo revisado, evidencian precisamente que no existe una concepción clara de lo que el fomento al emprendimiento se refiere. Pensar que el hecho de que la unidad de aprendizaje que imparto es básica o de los primeros semestres y por esa razón el emprendimiento es un tema que no está relacionado con dicha asignatura, es como pensar que la internacionalización es un tema de las materias de lenguas extranjeras.

No es de extrañar que quienes si lo contestaron fueran profesores con un perfil profesional del área de administración, tal vez por ésta percepción de que el tema es más relacionado con dicha disciplina.

En ese sentido pues, y dado que el total de docentes que contestaron el instrumento fue de 18, los resultados fueron los siguientes:

Perfil del último grado de estudios de los encuestados

PERFIL DOCENTE	NÚMERO DE ENCUESTADOS
Administración o área afín	8
Contabilidad	2
Abogado	1
Tecnologías	1
Educación	3
Otras disciplinas	3

En la tabla anterior se puede observar que del total de los 18 profesores, 8 de ellos cuentan con un perfil docente en el área de administración no afín, 3 profesores pertenecen al área de educación, 2 al área de contabilidad y 1 a las áreas de abogado y tecnologías respectivamente. El restante de los 3 profesores corresponde a otras disciplinas.

La segunda pregunta analizada corresponde al máximo grado de estudios de los profesores encuestados, de los cuales 2 cuentan con el título de doctorado, 13 con Maestría y 3 con licenciatura, como lo podemos observar en la tabla número 15.

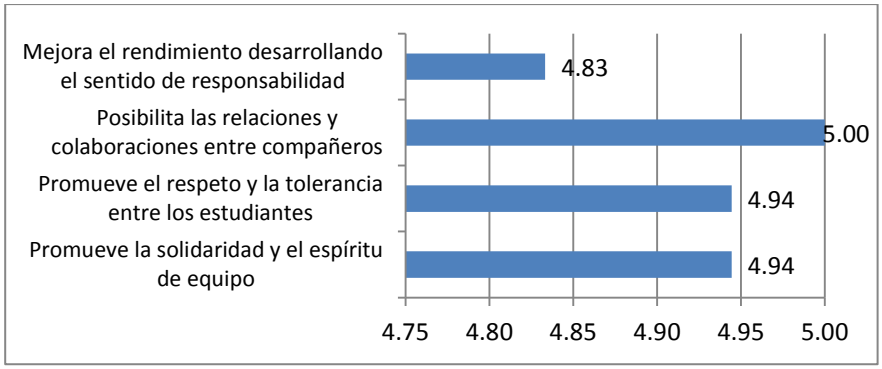
Máximo grado de estudios de los encuestados

MÁXIMO GRADO DE ESTUDIOS	NÚMERO DE ENCUESTADOS
Licenciatura	3
Maestría	13
Doctorado	2

Para efectos de la interpretación de resultados de las preguntas aplicadas a los docentes entrevistados se ponderó el grado en que fomenta en su práctica docente habitual cada una de las declaraciones con una calificación de 5 “siempre” y 1 “nunca”.

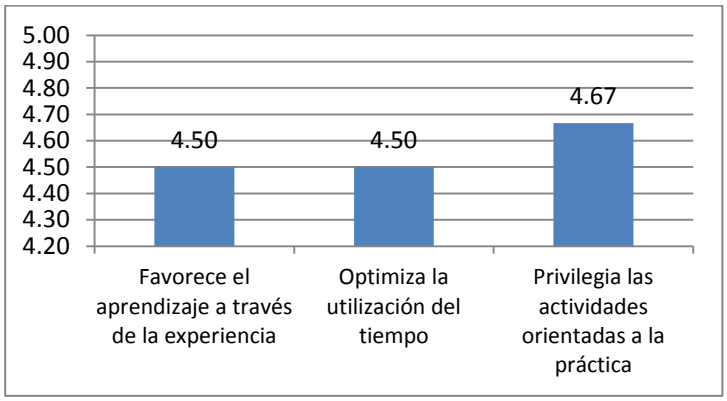
En cuanto a la primera sección de la encuesta que refería al fomento del trabajo en equipo, se midieron las siguientes variables con los siguientes resultados:

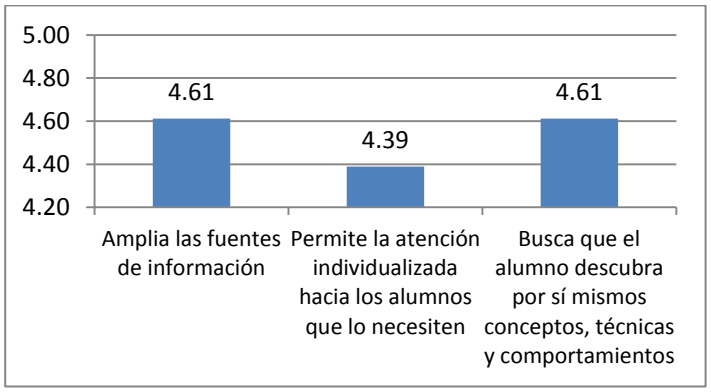
Resultados de la sección de generación del trabajo en equipo



Fuente: Creación propia

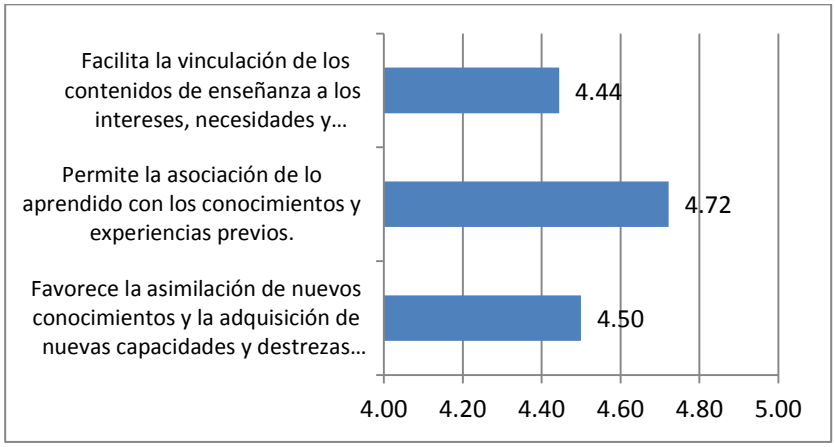
Resultados de la sección del aprendizaje

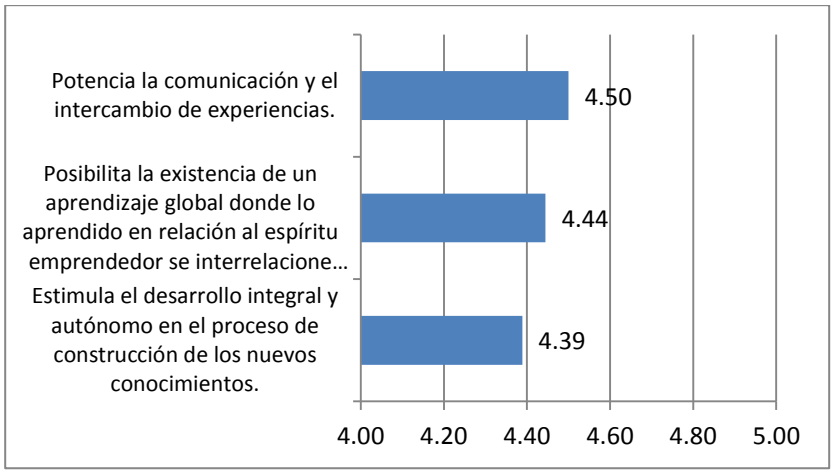




Fuente: Creación propia

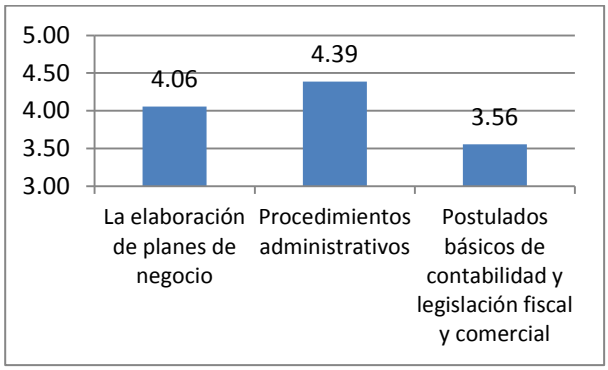
Resultados de la sección de impulso al significado del aprendizaje y la motivación de los estudiantes

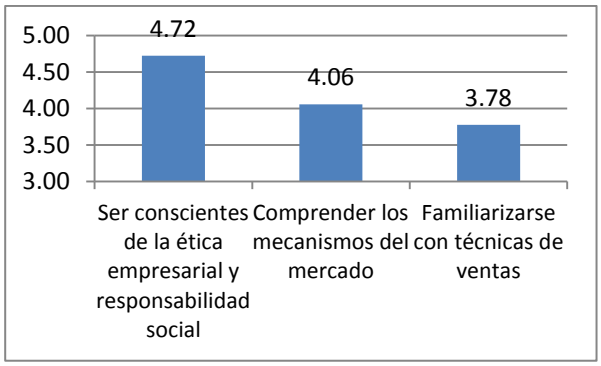




Fuente: Creación propia

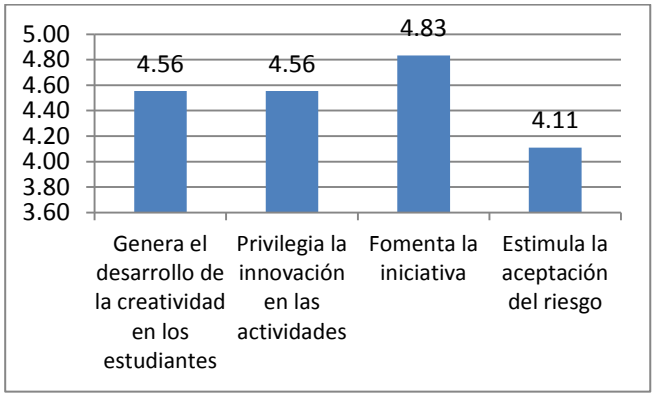
Resultados de la sección de aptitudes específicas





Fuente: Creación propia

Resultados de la sección de desarrollo del espíritu emprendedor



Fuente: Creación propia

IV. CONCLUSIONES

La Universidad de Guadalajara al ser la segunda Universidad más grande del País requiere tener planes y programas de estudio acordes siempre a las necesidad que el entorno le demanda, pero además de ello debe asegurarse contar con los recursos humanos, financieros de infraestructura, etcétera, necesarios para el cumplimiento de sus objetivos.

La formación de ciudadanos con capacidad crítica, analítica y generadora de conocimiento, que inculca competencias para su desarrollo profesional, con una visión internacional, está plasmada dentro de su misión y es una de las razones por las que se debe a la sociedad, sin embargo a decir del Global Entrepreneurship Monitor en su informe 2013, las instituciones de educación no están teniendo el papel relevante necesario en la formación de alumnos.

En especial, es necesario que los alumnos además de contar con las habilidades que los futuros emprendedores necesitan, tengan los valores que conlleven una actitud positiva al

riesgo y el ser independientes para ser capaces de formar y dirigir un negocio por sí mismos.

Para lo anterior, las Universidades deben preocuparse por poder contar con docentes preparados para fomentar una cultura emprendedora que promuevan valores y actitudes en los estudiantes que les den las herramientas necesarias para que a partir de un sentido crítico de su entorno, sean capaces de generar ideas creativas e innovadoras y que tengan las habilidades para llevarlas a la acción, asumiendo los riesgos que esto conlleve.

Sin embargo, el Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara en su proceso de ingreso de personal docente, no se cerciora que estos posean dichas actitudes, y resulta imposible poder fomentarlas si no se cuenta con ellas. De hecho, en este proceso de selección del personal académico, la Universidad solo se ocupa de asegurarse que cuente con el perfil profesional acorde a las unidades de aprendizaje o programas educativos en los que impartirá clases, además de cierta experiencia en la docencia.

Sin embargo el tener experiencia en la docencia no puede dar por sentado que es capaz de promover actitudes y valores en los estudiantes, de hecho, pareciera que quienes tienen mayor experiencia en la docencia, ha sido a partir de la impartición de clases en esquemas tradicionales de enseñanza centrada en el profesor, que no abonan a las necesidades de los días que vivimos.

Es necesario que la Universidad de Guadalajara replantee sus procesos de ingreso y que considere además del perfil profesional y de la experiencia académica, la demostración de contar con actitudes orientadas no solo al emprendimiento, sino a aquellas que desee que tengan sus egresados.

Por otro lado, el fomento de la cultura emprendedora debería ser elevado a nivel de eje temático como ya lo hizo con la internacionalización. Si bien nadie discute que el perfil internacional de los estudiantes es una obligación de las Universidades hoy en día, ¿de cuánto servirá promover éste perfil en egresados poco capacitados y sin las actitudes

necesarias para triunfar en un mundo tan cambiante y que requiere de profesionistas innovadores, generadores de ideas, pero sobre todo con las habilidades para llevarlas a la acción?

Por esta razón, el emprendimiento debería ser abordado por los docentes en todos los programas educativos, no solo de esta Universidad sino en cualquier institución de educación superior como sucede en otros países. Un ejemplo de lo anterior se puede encontrar en Bulgaria, en donde para cualquier profesión que exige una cualificación profesional de tercer nivel, es el espíritu empresarial una asignatura obligatoria para todos los estudiantes, o en Chipre en donde el espíritu empresarial se incluye en el plan de estudios nacional de todos los centros de educación técnica y profesional.

Elevar la cultura emprendedora a estos niveles, implicaría que la Universidad de Guadalajara fuera congruente con los objetivos y estrategias establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo, además permitiría que se gestionaran y aplicaran los apoyos necesarios a los docentes y estudiantes para un adecuado fomento de estas actitudes.

Es incongruente que el espíritu emprendedor sea línea de acción a nivel nacional y plasmado en el documento maestro de la política del estado, y sin embargo la Universidad de Guadalajara solo manifieste su relevancia en el perfil de ingreso y egreso de algunos programas educativos. Mientras se siga entendiendo esta cultura emprendedora como una asignatura simplemente o como un tema de interés exclusivo de las escuelas de negocios, es decir, mientras se siga pensando que la finalidad de esto es únicamente que los estudiantes abran una nueva empresa, no se podrá dimensionar el alcance del concepto educar para emprender.

Pareciera que ni siquiera esa concepción acotada se tiene clara, ya que si se piensa en la cultura emprendedora como medio para que se creen nuevos negocios únicamente, aun así debería inculcarse en todos los programas educativos, ¿o acaso un egresado de artes visuales u otra carrera que no sea de las asociadas a los negocios, no debe tener las actitudes y aptitudes para iniciar el propio?

No es de extrañar entonces que si la misma institución no tiene clara la relevancia y el alcance de este concepto, sus propios docentes tampoco lo tengan claro, prueba de ello es

que el programa educativo objeto de estudio de este trabajo como lo es la Licenciatura en Administración, debería contar con docentes que al 100% entiendan esto, al final de cuentas, ¿qué programa educativo es más afín a la concepción acotada del emprendimiento que este?

Sin embargo, aun en esta licenciatura imparten clases docentes que consideran que estos temas no son inherentes a la unidad de aprendizaje que ellos imparten. Aunque por otro lado hay otros profesores que consideran que hay actitudes que ellos deben cambiar para poder promover estos valores en los estudiantes, de hecho hay quienes manifiestan la necesidad de contar ellos con actitudes emprendedoras, como se vio en los resultados de las encuestas aplicadas.

Es este uno de los puntos cruciales para que el fomento a una cultura emprendedora pueda tener éxito en las Universidades. Docentes emprendedores son necesarios para ello. Los esquemas de enseñanza-aprendizaje centrados en el profesor no tienen cabida en estos días. Sin embargo eso implica romper distintos paradigmas, por un lado esa necesidad de control que algunos profesores tienen dentro del aula y de querer ser la única voz en el proceso de enseñanza, solo manifiestan una relación de autoridad que está por encima de cualquier discusión y que coartan el sentido crítico y la creatividad de los estudiantes.

Por otro lado, también requiere de estudiantes que comprendan que la construcción del conocimiento es en gran medida responsabilidad de ellos, y que los mayores beneficiados o perjudicados de este proceso son ellos mismos. Difícil es romper con un esquema de enseñanza que han aprendido durante doce años de educación básica y media superior, por lo que resulta imperante que el tema se discuta también en esos niveles educativos, pero más difícil es en los casos de los estudiantes que no solo han aprendido este esquema en la escuela, sino que además su entorno familiar y social también se maneja a través de estos principios.

Por otro lado el Centro Universitario debería evaluar el impacto de las estrategias implementadas en el fomento de una cultura emprendedora, a través de un eficiente seguimiento de egresados. Aunque ciertamente será muy complicado medir el entra-emprendimiento, pero al menos se podrá tener un parámetro de control.

Además de lo anterior es necesario generar cursos de capacitación en modelos basados en competencias para que los docentes aprendan y reconozcan la naturalidad con la que se pueden fomentar actitudes y valores bajo este esquema, así como las estrategias didácticas que pueden ayudar en este sentido.

Por último, el objetivo de la investigación fue alcanzado ya que a través del instrumento implementado se puede determinar por un lado que los profesores están conscientes de la relevancia del emprendimiento en el desarrollo profesional de los estudiantes y consideran que en general, casi siempre lo fomentan dentro de las aulas, y por otro lado se pudieron detectar áreas de oportunidad en lo referente a conocimientos específicos necesarios para la gestión de las organizaciones.

Sin embargo a pesar de las altas evaluaciones que dieron los profesores, ellos mismos señalaron diversas necesidades de capacitación y habilidades a desarrollar, algunas de ellas que se podrían considerar básicas dentro del aula. Por lo anterior se hace necesario también que este trabajo se pueda complementar con otras investigaciones que busquen determinar si en realidad las estrategias que los profesores manifestaron implementar en el aula son las que realmente se aplican y si tienen el impacto deseado. Por lo que además del seguimiento de egresados referido en párrafos anteriores, es necesaria una evaluación de los estudiantes en donde se determine cuáles son las actitudes y valores fomentados en el aula por los docentes.

V. BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2013). *¿Por qué fracasan los Paises?* Nueva York: Crown Publishers.

Anzola, S. (2003). *El impacto del emprendurismo.* México.

Ascúa, R. (2005). *Financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pyme). El caso de Alemania. Enseñanzas para Argentina.* Argentina: CEPAL. Argentina.

Barrow, C. (2001). *Incubators: a realist's guide to the world's new business accelerators.* United Kingdom.

Bravo Padilla, I. T. (2015). *Informe de Actividades 2014-2015.* Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.

Brazeal, D., & Herbert, T. (1999). The genesis of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and practice*, 29-45.

Bygrave, W. (1989). Entrepreneurship theory and practice. *The entrepreneurship paradigm: a philosophical look at its research methodologies*, 7-30.

Centro Universitario de la Costa. (1994). *Estatuto Orgánico.* Puerto Vallarta, Jalisco: Universidad de Guadalajara.

Comisión Europea de la Empresa e Industria. (2009). *El espíritu empresarial en la educación y la formación de profesionales. Informe final del grupo de expertos.* Comisión Europea.

Comisión Europea de la Empresa e Industria. (2011). *Entrepreneurship education: Enabling teachers as a critical success factor. A Report on teacher education and training to prepare teachers for the challenge of entrepreneurship education.* Bruselas: Comisión Europea de la Empresa e Industria.

Coordinación de Planeación. (2015). *Numeralía de Marzo.* Puerto Vallarta, Jalisco: Centro Universitario de la Costa.

COPLADI. (6 de Mayo de 2015). *Numeralia Institucional*. Obtenido de http://copladi.udg.mx/estadistica/numeralia

Covarrubias, I. (2003). Emprendedores y Empresarios: un enfoque institucional. . *Contribuciones a la Económia*, 27-34.

Galindo Martin, M. A. (2009). El comportamiento de los emprendedores españoles en 2008. *Boletín Económico del ICE. Información Comercial Española*, 23-32.

Galindo Martin, M. Á., & Méndez Picazo, M. T. (2011). Factores que estimulan el emprendimiento y el crecimiento económico. *XIV reunión de economía mundial* (pág. 14). Jaén, España: Universidad de Jaén.

Global Entrepreneurship Monitor. (2015). *GEM 2014 Global Report.* GEM.

Gobierno Federal. (2015). *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.* México: Gobierno de la República.

H. Consejo General Universitario. (1994). *Dictamen de creación de la Licenciatura en Administración de Empresas.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

H. Consejo General Universitario. (1996). *Dictamen de modificación de la Licenciatura en Administración.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Jaramillo, C., & Fabre, F. (2008). *La nueva cara de México: los emprendedores que están transformando al país.* México: Endeavor.

Knopp, L. (2007). Campus Entrepreneurship. What it is, why it´s big and how incubators can help. *NBIA Review, volume 23, No. 5*, 6-10.

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2003). *El espiritu emprendedor: motor del futuro.* Madrid: Ministerio de Economía.

Naranjo, E., Lucatero, I., Campos, M., Flores, M. A., & López, N. (2013). *Monitor Global de la Actividad Emprendedora. México 2013.* México, DF: Tecnológico de Monterrey.

Narváez, M. (Junio-Noviembre 2012. No. 4). Dimensiones del emprendurismo desde una visión Universitaria. *Ing-novación. Revista semestral de Ingeniería e Innovación de la Facultad de Ingeniería. Universidad Don Bosco*, 1-7.

OCDE, O. p. (2010). *SMEs, Entrepreneurship and Innovation.* Paris, Francia.

Pérez Hernández, P., Oliver Espinoza, R., H., M. T., Márquez, A., & León Acevedo, J. (2006). *El emprendedor en México: Ingenio vs Innovación. I Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación.* México.

Planellas Aran, M. (2003). *De la ídea a la empresa.* Barcelona: Gestión: 2000.

PND. (6 de Mayo de 2013-2018). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*. Obtenido de http://pnd.gob.mx/

Porter, M., Sachs, J., & McArthur, J. (2002). *Executive summary: Competitiveness.* Nueva York: Oxford University.

Real Academia de la Lengua Española. (Mayo de 2015). *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*. Obtenido de http://www.rae.es

Rodriguez González, A. (18 de Febrero de 2014). *Revista Forbes.* Obtenido de Emprendimiento: una megatendencia a nivel mundial: http://www.forbes.com.mx/emprendimiento-una-megatendencia-nivel-mundial/

Rosler, R., Zaloff Dakoff, J., Hernández, D., Torino, R., Socolovsky, M., & González Abbati, S. (2008, v. 22 n. 22). La insoportable pasividad de la clase teórica. *Revista Argentina de Neurocirugia*, http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1850-15322008000200008&script=sci_arttext.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, interest and the Business Cycle.* Nueva York: Universidad de Oxford.

Schumpeter, J. A. (1966). *Capitalism, Socialism and Democracy, London.* London: Unwin University Books.

Silva, J. E. (2008). *Emprendedor "Crear su propia empresa".* México, DF: Alfaomega.

Stevenson, H. (2007). *Breakthrough Entrepreneurship.*

Universidad de Guadalajara. (1994). *Estatuto General de la Universidad de Guadalajara.* Guadalajara: Gaceta Universitaria.

Universidad de Guadalajara. (1994). *Ley Orgánica de la Universidad de Guadalajara.* Guadalajara: Gaceta Universitaria.

Universidad de Guadalajara. (2006). *Reglamento de Ingreso, Promoción y Permanencia del Personal Académico de la Universidad de Guadalajara.* Guadalajara: Gaceta Universitaria.

Uribe Toril, J., & De Pablo Valenciano, J. (2011). Revisando emprendurismo. *Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Almeria*, 53-59.

Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Enterpreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 27-55.

Wompner G., F. (Enero de 2008). *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas.* Obtenido de http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cl/2008/fhwg.htm

World Economic Forum. (2014). *Reporte Global de Competitividad.* WEF.

World Economic Forum. (5 de Mayo de 2015). *The Global Competitiveness Index 2014–2015 rankings*. Obtenido de http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings-and-analysis/

Zacharakis, A. (Octubre de 2012). ¿Los emprendedores nacen o se hacen? (WOBI, Entrevistador)

La Robótica en el Aula: Una Alternativa Para el Aprendizaje Significativo

Verónica Elizabeth Sánchez Flores[1]
Selene Almaraz Medina[2]

[1]Instituto Tecnológico de Ocotlán - Departamento de Sistemas y Computo, eliz004@hotmail.com
[2]Instituto Tecnológico de Ocotlán - Departamento de Sistemas y Computo, samsiete@gmail.com

La Robótica en el Aula: Una Alternativa para el Aprendizaje Significativo

Resumen

La robótica en el aula, une lo divertido con lo multidisciplinario, logrando que el estudiante analice, explore y busque por iniciativa propia la solución a problemas reales, trabajando con base en proyectos que involucren el diseño, construcción y control de componentes eléctricos y mecánicos, en este artículo se pretende mostrar el uso de la robótica como una recurso para el aprendizaje significativo.

Palabras Clave: Educación, Aula, Aprendizaje, Robótica

Robotics in the Classroom: An Alternative for Significant Learning

Abstract

Robotics in the classroom, joins the fun with multidisciplinary, making the student inquired, explore and seek its own initiative the solution to real problems , work-based projects involving the design, construction and operation of electrical and mechanical components. This article is intended to show the use of robotics as a significant resource for learning.

Keywords: Education, Classroom, learning, Robotics

Introducción

La Robótica sin lugar a dudas es uno de los temas más atractivos y elegidos por la mayoría de los estudiantes, ya que desde el inicio de la ciencia ficción, el uso de éste tema ha sido parte de sus tramas, y en la mayoría de sus casos muestran los beneficios que tiene su aplicación en varias áreas del conocimiento.

La Robótica es de naturaleza multidisciplinaria, puesto que toma como referencia diferentes áreas de conocimiento como la mecánica, electrónica, inteligencia artificial, tecnologías de información entre otras. Está se añadió rápidamente a los programas de estudios en muchas instituciones educativas como nuevo método de enseñanza.

La aplicación de este nuevo método de enseñanza, no es algo nuevo, a pesar que en nuestro país se conocen, o se mencionan solo algunas instituciones educativas, quien lo practican ha demostrado que los estudiantes generan un nivel de aprendizaje alto, puesto que además de realizar el proyecto al que se les fue asignado, aprenden de otras asignaturas necesarias para la realización del mismo, además generan competencias básicas necesarias para la sociedad, como el trabajo en equipo, toma de decisiones, pensamiento crítico entre otras.

Esta investigación propone la implementación de esta técnica de aprendizaje, para ayudar a los estudiantes a mejorar su proceso de enseñanza, y que con las competencias básicas adquiridas puedan hacer más valiosos y significativos los conocimientos obtenidos, habiendo así un aprendizaje significativo, esto permita que al finalizar su educación el estudiante esté preparado para los retos laborales existentes y futuros, que, por como vemos cambiaran de manera drástica por el rápido avance de la tecnología.

Marco Teórico.

En el marco teórico de esta investigación es importante definir algunos términos, como; Aprendizaje Significativo y el término esencial de esta investigación "Robótica".

Aprendizaje Significativo

En la teoría de Ausubel (Méndez, 2004) el aprendizaje significativo, es un proceso por medio del que se relaciona nueva información con algún aspecto ya existente en la estructura cognitiva de un individuo y que sea relevante para el material que se intenta aprender.

El aprendizaje debe tener algún significado importante para el estudiante, si es que se desea que simbolice algo más que vocabularios que éste debe repetir de memoria para su respectiva evaluación, Ausubel comenta, que aquel aprendizaje que carece de sentido, no solo se olvida, sino que no se puede relacionar con otros datos estudiados previamente, por tanto no podrá aplicarse a la vida cotidiana.

Como lo menciona Méndez (2004), la comprensión o capacidad de entender claramente lo aprendido, es un elemento importante del aprendizaje significativo, cuando no existe comprensión alguna, este aprendizaje solo es memorístico, que como ya se mencionó en la teoría de Ausubel se olvidara de manera muy rápida, y no tendrá significado o impacto en el estudiante.

En el período escolar, el estudiante adquiere la mayor parte de conceptos nuevos por asimilación, diferenciación progresiva y reconcilian integradora. (Méndez, 2004).

Por tanto el aprendizaje significativo dependerá de la predisposición adecuada de los alumnos, así como la presentación motivadora del nuevo tema a aprender.

Robótica

El término ROBOT surge de la palabra checa "robotnik" que significa trabajador y fue propuesta por el escritor Karel Capek en su obra de teatro Opilec(1921), Dicha palabra había sido ideada por el hermano del autor, Josef Capek , este término vendría a sustituir a "automat", que había empleado Josef en el relato corto de 1917 Opilec (El borracho). En la obra existía un científico que inventaba a tres robots, para que se encargara de los trabajos aburridos (al final de la obra los robots matan a los dueños y se apoderan del mundo).

Ilustración 1 Escena de la rebelión del Robot de la obra de Asimov.

Fuente: **(Museum)**

En el contexto literario basada en la obra de Opilec(ídem), Asimov, definió tres leyes para la protección de los humanos que los robots de ficción debería tener almacenadas en su cerebro positrónico[2], esta son:

[2] Es un artefacto tecnológico ficticio, concebido por el escritor de ciencia ficción Isaac Asimov (ídem). Opera como una unidad central de procesamiento (CPU) para los androides, y les dota de cierta forma de conciencia

1. Un robot no puede hacerle daño a un ser humano o por inacción, permitir que un ser humano sufra daño.
2. Un robot debe obedecer las órdenes de un humano, salvo que alguna de estas entre en conflicto con la primera ley.
3. Un robot debe proteger a su propia existencia, a menos que esto viole la primera o la segunda ley.

La robótica ha avanzado mucho en estas últimas décadas, apoyada de otras disciplinas como la mecánica y electrónica; así como también en las tecnologías de software que han generado el pensamiento lógico (inteligencia artificial).

El parecido con el cuerpo y cerebro humanos que hace Asimov es importante, como lo menciona en su obra en el siguiente párrafo:

> "Powell miró a Dave; los legos en la materia pueden pensar en los robots por números de serie, los especialistas nunca, y con razón. Pese a su construcción como unidad pensadora de un equipo integrado por siete unidades, no era de un volumen exagerado. Tenía poco más de dos metros de altura y pesaba media tonelada de metal y electricidad. ¿Mucho? No cuando la media tonelada tiene que ser una masa de condensadores, circuitos, contactos y células de vacío, capaces de tener prácticamente todas las reacciones conocidas de los humanos. Y un cerebro positrónico que, con 4,5 kg de materia y unos cuantos quintillones de positrones, hacia funcionar toda la maquinaria."(Asimov 1993, p. 111)

Por tanto el término de robótica hace referencia a la construcción de un artefacto por medio de mecánica, electrónica y el uso de las nuevas tecnologías con el fin de realizar trabajos concretos y así, mejorar la vida.

Marco Metodológico.

El estudio propuesto se adecuó a los propósitos de la investigación no experimental. En función de los objetivos definidos en el presente estudio, donde se planteó La Robótica en el Aula: Una Alternativa Para el Aprendizaje Significativo.

A continuación se presenta la metodología que permitió desarrollar la presente investigación. Se muestran aspectos como el tipo de investigación, las técnicas y procedimientos que fueron utilizados para llevar a cabo dicha investigación.

Tipo de investigación:

El tipo de investigación que fundamenta este proyecto es de campo, puesto que es, en la que se auxilió en la interpretación de los datos en la aplicación de la propuesta los grupos de séptimo turno vespertino y matutino, de la carrera de Ingeniería en Sistemas Computacionales del Instituto Tecnológico de Ocotlán. La investigación se basara en las acciones ocurridas en la implementación de esta técnica de estudio aplicándolo a los grupos mencionados anteriormente.

Las técnicas de recolección de datos:

Para la investigación los datos fueron recolectados mediante escalas de estimación, puesto que permiten identificar los indicadores mediante una ponderación preestablecida, con lo cual se puede evidenciar en escalas el nivel de aumento, o estabilidad de una variable, en este caso se emplearan diferentes capacidades como los siguientes:

- Aprendizaje Significativo
- Habilidades Cognitivas
- Competencias Sociales
- Retención del uso de la Robótica

En las capacidades de competencias sociales, se tomara una lista de cotejo para medir diferentes variables como:

- Muestra compromiso con el equipo de trabajo.
- Es cooperativo con el grupo.
- Desarrolla habilidades verbales de comunicación.
- Enfrenta situaciones, problemas u obstáculos.
- Muestra interés en la búsqueda de soluciones.

Dichos instrumentos serán aplicados a una muestra de 35 estudiantes de séptimo grado de la Carrera Ingeniera en Sistemas Computacionales, tato del turno matutino, como del vespertino.

Desarrollo

En un contexto social, en el futuro se necesitarán profesionales, creativos, emprendedores y eficaces en el trabajo en equipo. En el sistema educativo actual, a pesar de que ya se tiene implementado el uso de competencias, persiste la idea de memorización; por lo que la creatividad y la innovación pasan a segundo término.

Si bien, la tercera ola de Toffler, A., & Toffler, H. (1998). Habla de una era digital en donde la tecnología ha llegado con tal impacto que ha modificado nuestra vida en lo personal y en lo social, con el simple uso de un Smartphone, tableta o laptop, que están a nuestro alcance; la pregunta es ¿Por qué no llevar esta tecnología al aula?

Las nuevas generaciones de estudiantes ya no son como antes, son más interactivos, intuitivos, más conocedores en el uso de las nuevas tecnologías, en virtud de que desde temprana edad tienen contacto con los dispositivos tecnológicos.

Estas generaciones hoy les enseñan a los adultos, a diferencia de que antes, un padre enseñaba a un hijo a andar en bicicleta y, ahora el hijo le enseña al padre a enviar un archivo por Wifi. El proceso pedagógico padres hacia hijos, en cuestión de tecnología se invierte.

Cuando se habla específicamente de robótica desde el punto de vista pedagógico podemos vislumbrar las bondades de esta herramienta en el aula, es propiciar mediante un ambiente lúdico, la curiosidad y el descubrimiento de las relaciones entre la tecnología con algún proceso cotidiano. El estudiante indaga, explora y busca por iniciativa propia la solución a problemas reales.

El uso de la robótica potencia estas nuevas competencias mediante un modelo pedagógico consolidado de gran utilidad en los países del primer mundo como Finlandia, Suecia, o Japón. En donde los estudiantes desarrollan sus talentos, para la comunicación, el emprendimiento y curiosidad por descubrir nuevos aprendizajes.

Este tipo de enseñanza tiene muchas características que se hace extremadamente atractivo desde muchos puntos de vista y son una buena forma de transmitir a los estudiantes la pasión por la ciencia, la tecnología, la ingeniería, las matemáticas, y muchas otras materias relacionadas de forma transversal..

La mejor manera de aprender es hacer. Según la pirámide de Edgar Dale(1967), refiere que, recordamos el 10% de lo que leemos, el 20 % de lo que oímos, y el 70% de lo repetimos, pero si construimos las cosas con nuestras manos, se va a recordar hasta un 90%, y es aquí donde entra la robótica , para enseñar a los estudiantes a ver la otra parte de las matemáticas, física, tecnología y que facilitan la construcción del conocimiento a través de la manipulación de objetos concretos

Ilustración 2 Cono de Aprendizaje de Edgar Dale (1967)

70% de lo que decimos	Dar una charla	
	Participar en una discusión	
50% de lo que escuchamos y vemos	Ver una demostración	
	Asistir a una exposición	
	Ver una película	Pasiva
30% de lo que vemos	Ver imágenes	
20% de lo que escuchamos	Escuchar palabras	
10% de lo que leemos	Leer	

Fuente: (Ibarrola)

La aplicación de esta técnica de enseñanza, puede lograr que los estudiantes se conviertan en pensadores críticos con las habilidades necesarias, requeridas para el futuro digital, y promueva su participación en las tareas de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas.

Las prácticas se enfocan con prioridad en aplicaciones en la vida real, promueven el desarrollo de habilidades cognitivas y motrices en los estudiantes, que todo estudiante debe tener como lo menciona el Fondo Económico Mundial (Universia España, 2015) que son necesarias para ser un profesional exitoso y capaz de lidiar con los cambios que se producen a diario tales como se mencionan en la siguiente lista:

- Colaboración
- Comunicación
- Creatividad
- Pensamiento Crítico
- Resolución de problemas.

La robótica es una ciencia aplicada que hace uso de diversos sensores, actuadores, servomotores, últimas tecnologías como insumos para que con la metodología adecuada el alumno resuelva retos de aprendizaje distintos, el estudiante actúa ya como profesional, con capacidad creativa y libertad de procedimiento a fin de proponer soluciones diferentes en donde los errores se convierten en oportunidades.

Otras de las competencias fundamentales es que el estudiante sea emprendedor, entendida como una actitud ante la vida; atrevimiento para analizar una situación y actuar rápidamente. Tomar decisiones y trabajo en equipo, en donde todas las opiniones son valoradas.

México en la Robótica

Si bien, México no está del todo separado con este uso de tecnología, existen varias instituciones que maneja este tipo de enseñanza, y han obtenido muchos reconocimientos y premios al participar en diferentes torneos de robótica, por mencionar algunos ejemplos se encuentra el grupo MecaLiks que gano la competencia de Moonbots Challenge de Google, por haber diseñado, creado y programado un vehículo lunar.

En otro evento organizado por la Secretaria de Innovación, Ciencia y Tecnología del estado de Jalisco, el Clúster de Robótica y el Instituto Tecnológico Superior de Zapopan (ITSZ), no solo participaron estudiantes universitarios, si no que existió diferentes categorías tanto primaria, secundaria, y preparatoria, creando diferentes tipos de Robots para enfrentar diferentes retos, como un seguidor de línea[3], tanques autónomos por mencionar algunos.

Otros concurso importante donde México ha participado y ha obtenido primeros lugares, fue en el concurso de robótica conocido como "Robotchallenge 2015" que se llevaron a cabo en Viena, Austria, donde participo el Instituto Politécnico Nacional (IPN) y las Universidades de Puebla y Veracruz, donde con su robot Daka ganaron el 1-2 en la categoría de Mini sumo.

La aplicación de este método de enseñanza enfatiza la importancia de la participación de los estudiantes en el mundo de la robótica y el potencial laboral de esta área. Los diferentes tipos de competencia que existen en el entorno con esta aplicación, incentiva a los estudiantes al trabajo en equipo, la habilidad de compartir conocimientos y resolver problemas, y como un plus aprenden de manera lúdica diferentes disciplinas.

La robótica representa una tecnología clave para el desarrollo del país, puesto que beneficia en diferentes sectores de la sociedad, como la medicina, industrial, educación y gobierno, mejorando así no solo la calidad de vida, si no también generando crecimiento

[3] Es un robot que sigue una línea marcada en el suelo que puede ser fondo blanco y línea negra o fondo negro y línea blanca (normalmente una línea negra sobre un fondo blanco).

en él, por tanto aquellas instituciones educativas que implementan el uso de la robótica en el aula, notaron su importancia el ámbito globalizado.

Para que México alcance un rápido desarrollo, necesita de estudiantes que desarrollen esta actividad importante, puesto que la tendencia mundial va encaminada a la modernización de procesos, elevando así los niveles de competitividad que son necesarios para permanecer en los mercados internacionales.

México cuenta con muchos estudiantes, que indagan un camino o solución a cualquier adversidad con imaginación, estas ideas que en palabras ambiguas lo resolvían con una "Mexicanada"[4], hoy es un talento que podemos explotar en los estudiantes y hacerlos brillantes.

Discusión.

En la implementación de este método de enseñanza en a los grupos de séptimo semestre, se analizaron deferentes capacidades las cuales son:

- Aprendizaje significativo
- Habilidades cognitivas
- Competencias sociales
- Retención del uso de la Robótica

En relación al *Aprendizaje significativo*, se pudo observar que los estudiantes desarrollaron maleabilidad para adecuarse al uso de la robótica, y así generar nuevos conocimientos en la práctica de la realización de un proyecto de una problemática actual.

Como lo menciona Edgar Dale(1967) en su pirámide de aprendizaje la construcción del propio conocimiento con las manos se recordara hasta un 90%, que al combinarlo con Ausubel (Méndez, 2004), "el aprendizaje debe tener significado importante para el

[4] Palabra ambigua que se utiliza en la acción de reparar algo por una persona de nacionalidad mexicana con elementos no originales y en ocasiones hasta absurdos que hacen el funcionamiento de forma provisional pero generalmente lo dejan de forma definitiva.

estudiante.", permitió al estudiante comprender el proyecto propuesto y así buscar una solución a un problema cotidiano.

En la capacidad de *Habilidades cognitivas* se adquirió la habilidad de que los mismos estudiantes se realizaran una autoevaluación, que permitió que ellos conocieran cuales eran sus deficiencias y así mismo mejorarlas. Así mismo cada estudiante demostró habilidades de pensamientos lógicos y críticos, que permitió encontrar soluciones a problemas o retos dados por el docente.

Con respecto a las *competencias sociales*, se pudo observar que hubo más compañerismo dentro del aula, así como se respetaron las opiniones de los demás compañeros al proponer diferentes soluciones a los retos propuestos

Así como también desarrollaron la habilidad verbal, al explicar la solución y funcionamiento del proyecto al exponerlo frente al grupo y poder contestar las diferentes interrogativas que los demás equipos formaban sobre el proyecto expuesto.

En cuanto a la última capacidad evaluada, *Retención del uso de la robótica*, se observó que los estudiantes al aplicarse en el uso de la robótica en problemas cotidianos pudieron vincular la importancia y comprensión del manejo de diferentes sensores, actuadores, y mecánicas utilizadas en la soluciones de los retos establecidos dentro del aula.

De esta manera la presencia de la Robótica en el Aula, es una gran herramienta para el docente, que permite crear en el estudiante un aprendizaje significativo, en medida a los contenidos que se pretendan desarrollar en las áreas de conocimiento, y siguiendo la teoría de Ausubel y la pirámide de Dale combinada en una sola frase "Aprender, construyendo sus propios conocimientos".

Conclusiones.

La implementación de este método de enseñanza busca estimular el interés del estudiante, haciendo de las diferentes asignaturas que empleen este procedimiento, lúdicas y atractivas, facilitando la oportunidad de acercar el conocimiento científico y tecnológico al estudiante. De esta manera se tendrá la capacidad de crear innovación y resolver problemas que de la vida cotidiana; finalmente ese el objetivo de la educación.

Así pues, el estudiante se sentirá motivado para indagar diferentes soluciones, que le permitan aprender de las soluciones incorrectas que puedan generarse, y es donde podrá echar a volar su imaginación, con lo cual aprenderá más y mejor. El desarrollo de diferentes proyectos creados por el estudiante, le beneficiará en la adquisición de competencias que les preparan para la vida profesional.

El docente, al seguirse actualizando en estos aspectos propiciará que su capacidad mejore día con día, así como también la mejor aplicación de su proceso educativo, el observar el crecimiento personal y profesional de los jóvenes y, finalmente, la satisfacción de ser cada vez más aceptado por el estudiante en virtud de la actualidad de sus métodos de enseñanza aprendizaje.

Referencias Bibliográficas.

[1]. Asimov, I.; Visiones de Robot, Plaza y Janés, Barcelona, 1993, p.55
[2]. De Angiozar Luis, B. O. O., Agustín, A. C., & Ignacio, O. D. E. V. J. (2013). "Enseñanza basada en proyectos asistida por narraciones digitales técnicas en el ámbito de la expresi n gráfica en ingeniería". Re ista del Congres Internacional de Docencia Universitaria i Innovacio (CIDUI), 1(1).
[3]. Garzón, H. B. C., Quintero, E. A., & Osorio, J. A. C. (2009). Experimentación en el aula ¿un verdadero apoyo para el aprendizaje del concepto básico de generación eléctrica DC?. Scientia et Technica, 3(43).
[4]. Ibarrola, C. (s.f.). cono-del-aprendizaje. Recuperado el 10 de 08 de 2015, de tecnicasparaaprender: https://tecnicasparaaprender.wordpress.com/2011/12/08/cono-del-aprendizaje/
[5]. Méndez, Z. (2004). Aprendizaje y Cognición. España: Copyrighted Material.
[6]. Museum, C. H. (s.f.). Robots before computer. Recuperado el 30 de Agosto de 2015, de Computer History Museum: http://www.computerhistory.org/revolution/artificial.-intelligence-robotics/13/324/1262
[7]. Quero, H. C. Cuerpos, cyborgs e inteligencia artificial en los anime japoneses.
[8]. Toffler, A., & Toffler, H. (1998). Las guerras del futuro. Cuadernos de estrategia, (99), 207-218.
[9]. Universia España. (30 de marzo de 2015). Universia España. Recuperado el 02 de Agosto de 2015, de Universia:http://noticias.universia.es/educacion/noticia/2015/03/30/1122421/16- habilidades-estudiante-siglo-xxi-debe-tener.html#
[10]. Vilarnovo, A. (1996). Mito, comunicación y las tres leyes de la robótica.

Aceptación de Centro Ecoturístico Étnico, en Baja California

Irma Gabriela Orozco Gonzalez[1]
Gustavo Rodríguez Miranda[2]
Marcela Patricia Ahumada Toscano[3]

[1]Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, irma.orozco@uttijuana.edu.mx
[2]Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, gustavo.rodriguez@uttijuana.edu.mx
[3]Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, marcela.ahumada@uttijuana.edu.mx

Aceptación de Centro Ecoturístico Étnico, en Baja California

Resumen

El estado de Baja California, es reconocido por la nobleza de sus tierras al recibir a gente de toda la república brindando abrigo, pero también cabe recalcar que cuenta con 5 grupos étnicos nativos de la región: Los Cucapá, los Kiliwua, los Cochimie, los Paipai y los Kumiai, estos últimos, se encuentran distribuidos en territorio propio, en los municipios de Ensenada y Tecate, sin embargo los ingresos que generan son mínimos. La creación de un centro eco-turístico en el territorio ocupado por ellos en San José de la Zorra, sería una fuente importante para la obtención de recursos económicos donde además de dar a conocer las riquezas de su cultura, se promuevan y vendan las artesanías que ellos mismos elaboran. Por lo que se realiza el presente estudio con la finalidad de identificar el nivel de aceptación del centro ecoturístico entre los bajacalifornianos, el cual proporcionaría nuevas formas de capital social que fomenten la erradicación de la pobreza y la solución de los problemas sociales (emprendimiento social).

Palabras Clave: kumiai, centro ecoturístico, San José de la Zorra

Acceptance of Ethnic Ecological Center in Baja California

Abstract

The state of Baja California, is recognized by the nobility of their land to get people from throughout the country to provide shelter, but also should be emphasized that features 5 native ethnic groups in the region: The Cocopah, the Kiliwua, the Cochimie, the Paipai and Kumiai, the latter are distributed on their territory in the municipalities of Ensenada and Tecate, however the revenue they generate are minimal. Creating an eco-resort in the territory occupied by them in San Jose de la Zorra, would be an important source for obtaining financial resources which also make known the riches of their culture, they promote and sell handicrafts they themselves produce. So the present study in order to identify the level of acceptance among the Baja California ecotourism center, which would provide new forms of social capital to promote the eradication of poverty and solving social problems (social entrepreneurship) is performed.

Keywords : kumiai, Ecological Center, San José de la Zorra

Introducción

La presente investigación es para conocer la aceptación de un Centro Ecoturístico en San José de la Zorra, poblada por la etnia Kumiai en el municipio de Ensenada, B. C., esta corresponde a la primera parte de la serie de actividades que se llevaran a cabo para impulsar el desarrollo comercial de esta comunidad, utilizando estrategias para crear nuevas maneras de alcanzar objetivos sociales, en este proyecto se realiza investigación de mercado, donde se identifican preferencias turísticas, lo que permita en una siguiente etapa ofrecer estrategias e implementarlas, tomando como base para ello el emprendimiento social. La comunidad actualmente cuenta con una zona con dos cabañas para renta, pero es de su interés expandirse creando un centro ecoturístico que ofrezca diversos servicios, logrando generar mayores y mejores ingresos, convirtiéndola en una comunidad auto sostenible. La presente investigación se lleva a cabo por medio de un procedimiento no experimental cuantitativo, la investigación es de índole transversal. El universo corresponde a la población total de Baja California, de donde se calcula la muestra, la cual es repartida proporcionalmente en los cinco municipios del Estado de Baja California.

Desarrollo

Objetivo General

Identificar el nivel de aceptación del centro ecoturístico de la etnia kumiai, entre los bajacalifornianos

Objetivo Específico

a) Difundir en un foro las riquezas culturales del grupo étnico Kumiai

b) Conocer la percepción de los habitantes de Baja California sobre puntos turísticos

c) Identificar las frecuencias de visita que realiza el turismo.

d) Conocer la aceptación del centro eco turístico.

Antecedentes: Los grupos indígenas

Samaniego (2006) afirma que los grupos indígenas que habitaron Baja California al final del periodo prehistórico tardío fueron: los cucapá, los kiliwa con su variante dialectal kwatl, también con influencia del paipai; los paipáis, con su variante dialectal yakakwal; los kiliwa, con su variante dialectal ñakipá; y los cochimíe del área del Desierto Central. Todos estos grupos pertenecieron a la familia lingüística yumaya procedente de una familia ancestral denominada "yumano-cochimíe", que a su vez pertenece a la lengua hokana. En un momento muy temprano, ya estando en la península, de la lengua "yumano-cochimíe" se separó el cochimíe del Desierto Central. Los otros miembros de la familia lingüística yumana fuera del área peninsular son el quechán, el maricopa, el mohave, el yavapi, el walapai y el havasupai; estos últimos, junto con el paipai, forman el denominado pai.

Los grupos yumanos en Baja California forman parte del área cultural denominada el "Suroeste", nombre que se la da a la zona que comprende los estados de Sonora, Chihuahua y norte de Sinaloa, así como Arizona y Nuevo México. Esta se divide en tres culturas regionales distintivas: la anazasi, el mogollón y la hohokam. Los yumanos ocuparon el bajo delta del Río Colorado y parte de Gila.

Los grupos kumiai tuvieron la influencia de las culturas del sur del estado de California, lo que ha generado su clasificación, junto con los paipáis y los kiliwa, dentro del área cultural de California y no del Suroeste. Los kiliwa estuvieron relacionados con los cochimíe más norteños (por ejemplo los juigrepa) y, a su vez, un grupo de los paipáis con los kumiai y viceversa, derivando así el subgrupo kwatl con su variante dialectal entre paipai y kumiai.

Los kumiai según Samaniego (2006), han sido el grupo indígena más numeroso en esta región, ocupando un extenso territorio que cubre el actual condado de San Diego y parte del de Valle Imperial en Estados Unidos y los municipios de Tijuana, Playas de Rosarito, Tecate y partes de Mexicali y Ensenada en la República Mexicana. Hacia el sur, sobre la costa de Pacífico, ocuparon hasta el área de la antigua misión de Santo Tomás y al sureste hasta Santa Catarina. Actualmente esta comunidad es predominantemente paipái y de mayoría kwatl.

Hacia fines del siglo XVIII la presencia hispana empezó a notarse en la región, y fue permanente con el establecimiento de la misión dominica de San Miguel Arcángel de la Frontera (el actual pueblo de La Misión), en 1787, a cuya circunscripción quedó integrada la ranchería de San José de la Zorra.

De esta manera, poco a poco, el antiguo territorio de los kumiai les empezó a ser arrebatado. Al ser abandonada la misión de San Miguel Arcángel, San José pasa a formar parte de la misión de Nuestra Señora de Guadalupe (hoy en Francisco Zarco), fundada en 1834.

Los kumiai fueron perdiendo mucho de su territorio, especialmente sus sitios sagrados, y no fue sino hasta 1867 que los reconocieron oficialmente como posesionarios del territorio de San José de la Zorra, aunque muy disminuido, el que siguen conservando hasta hoy, como un ejido indígena. En nuestros días los kumiai presentan un alto grado de asimilación de la cultura occidental, aunque aún conservan algunos elementos de su cultura indígena yumana. El elemento más importante es su lengua, pero son muy pocos los hablantes, y si no hacen algo pronto, la perderán del todo, con lo cual habrán perdido su principal fuente de identidad (Samaniego, 2006).

En la actualidad, los grupos indígenas viven en asentamientos enclavados en los terrenos que se les han concedido legalmente, y aunque por lo general se trata de áreas cerriles, de agostadero y pedregosas, eso les permite tener los mínimos recursos de subsistencia y un espacio geográfico que les pertenece.

Emprendimiento Social

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo (CONEVAL), afirma que el 46% de los mexicanos vive en pobreza y 10.4 % en pobreza extrema. Además de que México carece de 7 millones de hogares para familias de escasos recursos. Estas cifras colocan a nuestro país en una situación vulnerable, pero también proporcionan una interesante oportunidad a los emprendedores que deseen desarrollar un negocio exitoso con un impacto social positivo.

El emprendedor social debe tener una visión y mentalidad empresarial, teniendo claro que los negocios deberán reportar ganancias y utilidades, para que estos se puedan mantener.

En países como México, el emprendimiento social muchas veces surge a partir de individuos que son parte de las comunidades necesitadas y que se deciden a actuar por la ineficiente respuesta del gobierno.

La empresa social constituye una pieza fundamental para disminuir problemas como la pobreza y el deterioro ambiental. De hecho, en algunos casos los emprendedores son la única fuente legítima de estos servicios.

Después de lo anteriormente expuesto se puede decir que no existe una definición única y universal sobre emprendimiento social. Como tampoco un único tipo. Sin embargo, todo emprendimiento social incluye tres elementos clave:

a) un objetivo social,

b) una innovación transformadora

c) y un modelo de negocios sostenible.

El emprendimiento social suele generarse con éxito, en los sectores económicos donde el mercado ha fallado y las acciones del Gobierno no han sido suficientes. Un emprendimiento social, cuando resulta exitoso, puede no sólo transformar las vidas de los beneficiarios, sino también la forma de abordar un problema en general. Los emprendimientos sociales contribuyen al desarrollo de la sociedad de cuatro maneras básicas:

1. Haciendo frente a las necesidades sociales insatisfechas; brindándole oportunidades de empleo y desarrollo a grupos marginados que no han recibido repuestas del mercado ni del Estado.

2. Mejorar la calidad de los servicios sociales

3. Fomentando las prácticas éticas para un mercado más justo.

4. Atrayendo a nuevos empresarios con la mentalidad de generar cambios y diferencia en la sociedad.

Marco Contextual: San José de la Zorra

San José de la Zorra" se ubica en el municipio de Ensenada a aproximadamente a unos 50 kilómetros al norte de Ensenada, y a 12 kilómetros del Ejido El Porvenir, una zona colindante con el Valle de Guadalupe. Sus miembros forman parte de la comunidad indígena Kumiai que tiene poblaciones en ambos lados de la frontera. Los Kumiai de "San José de la Zorra" obtienen ingresos del trabajo agrícola en el Valle de Guadalupe y de la comercialización de artesanías elaboradas a mano con un material silvestre llamado junco. Además, los pobladores crían ganado menor y cultivan hortalizas en traspatio para asegurar el abasto de alimentos. A partir de éste último punto se le accede por terracería, accesible para cualquier tipo de vehículo. El valle es pequeño y hermoso, en este tiempo está lleno de verdor, por lo que sus encinales destacan por lo grandes y frondosos. A la entrada del poblado destaca su pequeña capilla, dedicada a San José, el esposo de la Virgen María.

En este poblado viven 140 personas, en poco más de 30 viviendas que se encuentran dispersas por el valle. Solamente unas 30 personas hablan la lengua Kumiai, no todos a la perfección. Ya en la gran mayoría de los niños la lengua materna no es el Kumiai, sino el español. San José de la Zorra es una de las comunidades indígenas Kumiai más antiguas de Baja California. Sus orígenes se remontan a los tiempos prehispánicos, varios miles de años antes del presente, cuando la península de Baja California era dominio de los grupos pericú, guaycura, cochimíe y yumano, siendo a éste último al que pertenecen los Kumiai.

En ese tiempo los grupos indígenas eran semi-nómadas, por lo que los grupos Kumiai ocupaban temporalmente el pequeño Valle de San José de la Zorra, gracias a que tenía agua permanente, y a su gran cantidad de recursos naturales que les ayudaban a sostener y desarrollar sus formas de vida, sobre todo por la presencia de los grandes encinos, que los proveían de bellotas, uno de sus alimentos favoritos, así como de abrigo gracias a su gran follaje.

Aspectos Económicos

En "San José de la Zorra" las principales fuentes de ingresos son la elaboración de artesanías y el trabajo estacional en los viñedos de los alrededores. Los ingresos obtenidos por estos medios se complementan con actividades para el abasto familiar como la cría de ganado y la producción de hortalizas en traspatio. En la actividad artesanal se utilizan el junco y el sauce para la elaboración de alhajeros, platos, pulseras, aretes y diademas para el cabello; además de artesanías de barro y diversos accesorios que forman parte de la tradición indígena de la localidad como bajillas, utensilios de cocina y figuras de animales. Estos productos son vendidos en tianguis regionales de Ensenada y Tijuana, o en eventos especiales en los Estados Unidos. La elaboración de artesanías de junco y sauce, es una actividad realizada por la mayoría de las familias y, es tal su importancia, que se han empezado a presentar problemas por el desabasto de la materia prima que se reproduce naturalmente dentro de los terrenos del ejido.

Una importante parte de los ingresos se perciben del trabajo estacional en los campos de vid del Valle de Guadalupe. Ocasionalmente los pobladores participan en los programas de empleo temporal orientados a la reparación y construcción de carreteras. También se reciben apoyos provenientes del programa Oportunidades.

Para garantizar el abasto de alimentos, la mayoría de las familias siembran hortalizas en los traspatios. Estos cultivos de pequeña escala se producen bajo condiciones de temporal y/o riego a partir del aprovechamiento del agua de pozos artesanales (norias) que se ubican en cada una de las viviendas. También se práctica la ganadería al libre pastoreo, donde predomina la cría en pequeña escala de bovinos, ovinos, caprinos y gallinas.

Infraestructura

La comunidad se encuentra a una distancia de 54.5 kilómetros de la ciudad de Ensenada, el último tramo de 17.6 kilómetros que separa ejido El Porvenir y "San José de la Zorra" es de terracería en mal estado. En general, no se cuenta con maquinaria y equipos en tanto infraestructura productiva. Solamente el grupo de viticultores cuenta con sistema de riego

por goteo y la maquinaria y equipo necesario para atender a la plantación fue proporcionada por la Vinícola Barón Balch'é.

En el centro de población se dispone de energía eléctrica y señal de celular. Para el abasto de agua potable se cuenta con un pozo profundo, un promedio de 30 pozos artesanales (norias) y una veleta de viento para la extracción de agua.

Se ofrecen servicios educativos desde preescolar hasta telesecundaria además de cursos los martes y domingos para preservar la lengua Kumiai. Para estudiar bachillerato los jóvenes se trasladan al ejido El Porvenir. Solamente existe una tienda particular donde se venden productos de primera necesidad, lo más común es que las compras de productos e insumos se realicen en el ejido el Porvenir o la localidad de Guadalupe.

Recursos Naturales

El territorio ejidal se compone mayoritariamente por vegetación de chaparrales y matorrales. Dos fracciones planas, aproximadamente el 21% del territorio, conforman tierras agrícolas. El asentamiento humano se localiza al borde de un río con cauce intermitente sobre la llanura más amplia. En sus alrededores la topografía es accidentada. Los terrenos del ejido comprenden un valle donde se localiza el asentamiento humano en sus cercanías se observan encinos, olivos silvestres y algunos nopales. En la fracción cerril es posible encontrar animales silvestres como tigrillo, venado, conejo, liebre, lagartijas, correcaminos, gato montés y coyotes, entre otros. En diferentes puntos del ejido hay aguajes que se emplean como abrevaderos alimentados por escurrimiento superficial.

Aspectos Institucionales

Al ser un grupo pequeño, los ejidatarios afirman que entre ellos no existen problemas de importancia; cualquier diferencia se resuelve mediante el dialogo según los usos y costumbres de la comunidad. Las Asambleas se realizan cada mes. Las autoridades tradicionales se empalman con los cargos de representación y vigilancias que en el periodo actual están a cargo de una mujer. Existe un descontento por parte de algunos comuneros

(avecindados), pues los actuales ejidatarios no los consideraron para lograr la regularización del ejido a través del FANAR.

Reglamento Interno

"San José de la Zorra" cuenta con Reglamento Interno formulado a raíz del proceso de regularización, éste apenas comienza a ser aplicado. Los ejidatarios afirman que no están familiarizados con todo su contenido, más bien, las reglas se conocen verbalmente y se respetan.

El Reglamento Interno es un documento normativo de gran importancia para cualquier núcleo agrario ya que en él se establecen los derechos y las obligaciones de cada uno de los que integran el ejido. Por su validez jurídica, constituye una herramienta para asegurar la convivencia pacífica y puede contribuir a la organización de grupos de gestión para emprender mejoras en infraestructura y proyectos productivos

Alternativas de Desarrollo en "San José de la Zorra"

Reestructurar el proyecto eco turístico así como alcanzar mejores condiciones de comercialización a través de una cooperativa, donde los integrantes de la etnia participen en diversas actividades comerciales, viéndose favorecidos con los ingresos que se generen. Sin embargo, para el éxito será necesario definir claramente los esquemas de responsabilidades, acciones colectivas y beneficios para evitar los malos manejos al interior del ejido. Todo con el fin de mejorar la calidad de vida y el ingreso de las familias emprendedoras. Se debe tomar en cuenta que las alternativas se consolidarán en el mediano y largo plazo, pues requieren tiempo y no sucederán de un día para otro. La asistencia técnica es fundamental, pues el éxito de los proyectos depende estrechamente de los procesos de capacitación y del acompañamiento profesional. Por último, estas propuestas son una ventana de oportunidad, una "idea fuerza" para que en un futuro próximo se generen proyectos específicos.

Proyecto Ecoturístico

Desde hace más de diez años los habitantes de "San José La Zorra" han identificado el potencial turístico de su territorio por su colindancia con la Ruta del Vino del Valle de Guadalupe y como una forma de promocionar su riqueza cultural. A través de fondos de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI) se ha delimitado una zona para acampar equipada con dos cabañas, juegos infantiles y asadores. Sin embargo, los avances en infraestructura no se han traducido en beneficios económicos pues el arribo de visitantes ha sido muy esporádico. Por esta razón se insta a una restructuración del proyecto ecoturístico que contemple como un elemento primordial la capacitación en temas de mercadeo, estrategia de negocios y alianzas con otros proveedores y agencias turísticas así como la inclusión sistemática de la promoción de la identidad Kumiai como un atractivo.

Antes de precipitarse a la instalación de cabañas es deseable que se desarrollen senderos interpretativos por diferentes parajes del ejido en el cual se analicen las características de los paisajes y los ecosistemas así como los conocimientos y los usos tradicionales de la flora y la fauna local. En el sendero podrían incorporarse paseos a caballo y visitas a los sitios claves del ejido como las cuevas donde se encuentran los morteros tradicionales, el crematorio o las rocas de las víboras. (Gobierno Federal, SRA,Procuradurìa Agraria, 2012)

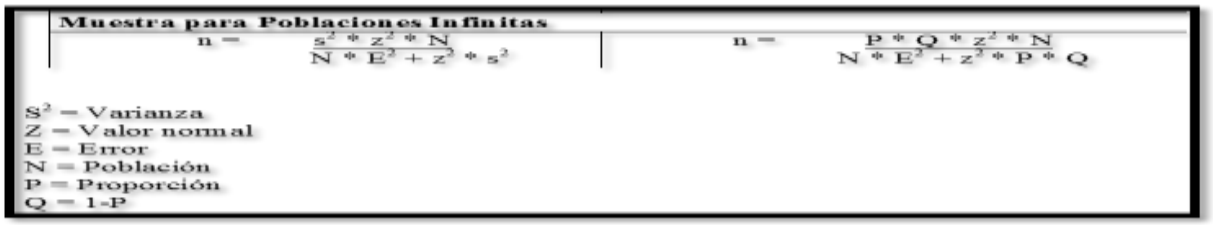
Para eliminar la incertidumbre que este proyecto genera es importante realizar el estudio e investigación pertinente entre los habitantes del Estado de Baja California, donde, ya que su ubicación es estratégica, ya que se puede llegar de una manera rápida desde cualquier municipio del Estado.

Estrategia Metodológica

La presente investigación se lleva a cabo por medio de un procedimiento no experimental cuantitativo, es el tipo de investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. (Taylor, 2007). La investigación es de índole transversal ya que recaba datos en un solo momento, en un tiempo único; su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Tamaño de la muestra: Según INEGI (2010) La población se distribuye de la siguiente manera: Ensenada 466,814, Mexicali 936,836, Playas de Rosarito 90,668, Tecate 101,079, y Tijuana con la mayor población 1,559,683 habitantes.

Técnica de muestreo: Debido al tamaño de la población para el proceso de aplicación de la encuesta, se determina utilizar la técnica de muestreo infinito, el cual consiste en seleccionar un grupo inicial de encuestados, mediante una fórmula aplicada con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5 %.



Fuente: Metodología de la investigación Quinta Edición. Roberto Hernández Sampieri

El tamaño de la muestra mínimo sugerido es de 400 personas

n =3,030,129.23/7,575.32307 n =400.00

Partiendo de la población total (Baja California) y población por municipio, las encuestas se aplican de manera proporcional según la siguiente tabla:

Tabla 1.Muestra por municipio INEGI, 2010.

Estado:	Población	Porcentaje	Muestra
Baja California Municipio:	3, 155, 070	100%	400
Ensenada	466, 814	15%	59
Mexicali	936, 826	30%	119
Playas de Rosarito	90, 668	3%	11
Tecate	101, 079	3%	13
Tijuana	1,559, 683	49%	198

Resultados

El instrumento de recopilación de información consta de una encuesta de 24 preguntas dividido en 3 secciones, la sección A se diseña con la finalidad de conocer el panorama general de la población con relación a los lugares turísticos, en la sección B para conocer cifras relativas a las visitas y frecuencia a ese tipo de centros y la sección C para conocer la aceptación del centro eco turístico de la comunidad indígena de San José de la Zorra.

A continuación se enlistan las preguntas planteadas en la encuesta:

SECCIÓN A

1.- ¿Ha visitado usted algún lugar turístico?

2.- ¿Qué lugares turísticos ha visitado?

3.- ¿Con que frecuencia visita estos lugares?

4.- ¿Cómo se enteró de la existencia de estos lugares?

5.- ¿Los lugares que usted visita para su diversión y recreación cuentan con variedad de servicios?

6.- ¿Cuál es el gasto que usted realiza cuando acude a un lugar turístico por visita?

7.- ¿Con quién acostumbra salir frecuentemente?

8.- ¿Qué factores han influido para elegir un lugar turístico?

SECCIÓN B.

9. ¿Ha visitado algún centro eco turístico?

10.- ¿Con qué frecuencia (veces) ha visitado los centros turísticos?

11.- ¿Cómo evaluaría las vías de acceso de esos lugares?

12.- ¿Cómo se enteró de la existencia de los centros ecos turísticos?

13.- ¿Considera que existe un ambiente familiar dentro de los centros eco turístico?

14.- ¿Usted considera que los productos y servicios que ofrecen los centros eco turístico son de calidad?

15.- ¿Cómo calificaría la atención que se le da como cliente dentro de los centros ecos turísticos?

16.- ¿Menciones las razones por las cuales no hace uso de algunos servicios que le ofrecen en los centros ecos turísticos?

17.- ¿Volvería a visitar los centros turísticos?

18.- ¿Recomendaría a otras personas la visita a los centros turísticos?

SECCION C

19.- ¿Alguna vez ha escuchado de la comunidad indígena Kumiai de San José de la zorra?

20.- ¿Alguna vez ha escuchado del centro eco turístico de la comunidad indígena Kumiai de San José de la Zorra?

21.- ¿Le gustaría conocer el centro eco turístico de San José de la Zorra?

22.- ¿Por qué medio le gustaría enterarse sobre las novedades de este parque eco turístico? turístico?

23.- ¿Qué tipo de ambientación le gustaría que tuviera el centro eco turístico?

24.- ¿Qué actividades le gustaría realizar dentro del centro eco turístico?

Resultados Obtenidos

Los datos demográficos de las personas encuestadas indican que el 55% encuestadas son hombres y el 45 % son mujeres, el 76% de las personas encuestadas tienen alrededor de 18 a 40 años de edad, el 13% de ellos tiene de 41 a 50 años, el 7% tiene de 51 a 67 años y solo el 5% tiene más de 68 años, el 67% de los encuestados son profesionistas que trabajan en alguna institución pública o privada, el 25% son estudiantes, el 6% son empresarios dueños de alguna empresa y el 3% son personas jubiladas.

Respecto a preferencias se puede decir que el 100% de las personas encuestadas ha visitado algún lugar turístico en Baja California, el 67% de las personas encuestadas el lugar que más visitan es playa, ya que ellos consideran que es un lugar familiar en el cual pueden

pasar un rato agradable, el 20% visitan algún centro turístico de la ciudad y el 13% visita algún parque recreativo.

Los datos obtenidos en relación a la frecuencia de visitas indican que 40% de las personas encuestadas visitan los lugares turísticos cada quincena, el 34% cada mes, el 15% cada seis meses, el 6% cada año y el 4% cada semana.

Se obtiene información relevante en relación a los siguientes factores:

Publicidad y promoción de destinos turísticos: El 56% de las personas encuestadas se enteraron de estos lugares turísticos por medio del internet, el 25% se enteraron por medio de la publicidad, el 15% se enteraron por recomendaciones y el 4% se enteraron por medio de agencias de viaje.

Servicios: El 94% de las personas encuestadas dijeron que los lugares que visitan si cuentan con una variedad de servicios y solo el 7% de ellos dijeron que no.

Presupuesto: El 44% de las personas encuestadas cuanto visitan algún lugar turístico gastan $301 a $500 pesos por cada visita que realizan, el 31% gasta menos de $ 300 pesos, el 14% gasta $ 501 a $ 700 pesos y el 12% gasta más de $ 700 pesos.

Acompañantes: El 62% de las personas encuestadas dijeron que acostumbran salir más con sus amigos de paseo y el 38% dijeron que acostumbran salir con su familia.

Motivo: El 40% de las personas encuestadas eligen algún lugar turístico con el fin de descansar, el 28% por la naturaleza o el ambiente del lugar, el 17% para ir de excursión, el 14% por los deportes y el 2% para divertirse.

Conocimiento del tipo de centro: El 65% de las personas encuestadas no han visitado un centro eco turístico y el 35% si han lo han visitado, el 38% de las personas encuestadas han visitado un centro eco turístico 1 sola vez, el 36% de 2 a 3 veces, el 16% de 4 a 5 veces y el 9% más de 5 veces.

Caminos y Carreteras: El 57% de las personas encuestadas consideran las vías de acceso de los centros eco turísticos son excelentes, el 37% consideran que son muy buenas, el 5% consideran que son buenas y el 1% consideran que son malas.

Publicidad y promoción de centro ecoturísticos: El 42% de las personas encuestadas se enteraron de los centro eco turísticos por medio de internet, el 36% se enteraron por medio de sus amigos, el 21% se enteraron por medio de sus familiares y solo el 1% de ellos se enteraron por medio de sus compañeros de trabajo.

Tipo de ambiente: El 82% de las personas encuestadas consideran que existe un ambiente familiar en los centros eco turístico y el 18% consideran que no existe.

Productos y servicios: El 65% de las personas encuestadas consideran que los productos y servicios que ofrecen en los centros eco turístico son de calidad y el 35% de ellos que no son de calidad.

Calidad en la atención al cliente: El 43% de las personas encuestadas califican la atención al cliente en los centros eco turístico excelente, el 38% lo califican como muy buena, el 11% que es bueno y el 8% lo califican con malo.

El 64% de las personas encuestadas no hacen uso de algunos servicios que les ofrecen en los centros eco turístico por el alto costo de ello, el 33% de las personas es por la suciedad que se maneja y el 4% es por el deterioro que tienen las cabañas.

El 100 % de las personas encuestadas dijeron que si volverían a visitar los centros eco turístico por el ambiente que este ofrece.

El 100 % de las personas encuestadas dijeron que si recomendarían los centros eco turísticos debido al tipo de ambiente que este ofrece y porque es un lugar agradable en la cual pueden descansar y divertirse.

El 76% de las personas encuestadas sí han escuchado de la comunidad indígena Kumiai de San José de la Zorra el 24% no han escuchado de dicha comunidad.

El 27% de las personas encuestadas dijeron que sí han escuchado del centro eco turístico de la comunidad indígena Kumiai de San José de la Zorra y el 74% dijeron que no.

El 100 % de las personas encuestadas sí les gustaría conocer el centro eco turístico que se encuentra en la comunidad indígena Kumiai de San José de la Zorra.

El 85% de las personas encuestadas les gustaría saber más acerca del centro eco turístico de la comunidad Kumiai de San José de la Zorra por medio de internet, 10% les gustaría por medio de la radio y el 6% por medio del periódico.

El 100 % de las personas encuestadas les gustaría que el centro eco turístico de la comunidad indígena Kumiai de San José de la Zorra tenga un ambiente familiar.

El 45% de las personas encuestadas les gustaría comprar artesanías elaboradas por las personas de la comunidad indígena Kumiai que habitan en San José de la Zorra, el 36% de las personas les gustaría realizar los deportes nativos de la comunidad y el 20% les gustaría realizar caminatas alrededor del centro eco turístico y de la comunidad.

Conclusión

En esta investigación realizada para la comunidad indígena Kumiai de San José de la Zorra, se descubre la percepción de los turistas bajacalifornianos, ante los centros eco turístico. El aprecio de los turistas por el valor cultural, fue una de las respuestas más importantes obtenidas y que permitieron conocer más a fondo sus hábitos de compra y consumo lo que nos proporciona una herramienta para la oportuna promoción.

Es necesario plantear estrategias para que el centro Ecoturístico sea proyectado como una marca característica, esto permitirá que los turistas lo identifiquen. Se debe lograr que tenga un impacto certero en el público y con esto obtener una mayor afluencia de visitantes generando una importante fuente de ingreso a los pobladores de la comunidad.

Recomendaciones

Las recomendaciones que esta investigación hace a la comunidad son las siguientes:

Difundir al máximo el valor cultural de la etnia, con un reconocimiento ante la actividad de los indígenas.

a) Participar activamente en ferias y eventos con el objetivo de promocionar sus servicios y productos.
b) Diversificar más servicios para el centro eco turístico
Las recomendaciones generales para este proyecto:
Dar seguimiento para este proyecto ya que colaborar en una comunidad indígena no muy reconocida necesita mucho trabajo. Este tipo de proyecto con un fin social, pretende ayudar a la comunidad a alzar su voz para que sean reconocidos por su valor cultural, así mismo por los servicios que ofrecen en este caso un centro eco turístico.

Uno de los primeros pasos para ayudar a esta comunidad es orientarlos para promocionar los servicios que ofrecen dando a conocer su cultura, la cual forma parte de la gran riqueza cultural que como mexicanos poseemos y en la que maestros y alumnos (en prácticas y estadías) tenemos la responsabilidad de guiarlos, contribuyendo a esta causa social y cultural, al combinar métodos del ámbito empresarial así como no lucrativo para crear valor social (emprendimiento social) coadyuvando con esta comunidad al obtener mejores condiciones y calidad de vida..

Referencias Bibliográficas

Creswell, John W. (1994). Diseño de investigación. En J. W. Creswell, Metodología y Técnicas de la Investigación. Buenos Aires.

Del Arenal Fenochio, J. (2006). Artículo # 2. México: Fondo De Cultura Economica .

Gobierno Federal, SRA,Procuradurìa Agraria. (2012). San Jose de la Zorra. Ensenada: Vivir Mejor.

Hernández Sampieri, R. (2010). Metodología de la Investigación Quinta Edición. México: McGraw-Hill.

Kotler, P. (2001). Mecla de Marketing. En P. Kotler, Fundamentos de Marketing (pág. 49). México: Pearson Educación.

Más Cultura. (2006). Baja California.

Mertens. (2005). Diseño del proceso de investigación. En Mertens, Metodología de la investigacion.

Taylor, S.J. (2007)Introducción a los métodos cualitativos de investigación, Editorial Paidós.

Baja California. (2013). Atractivos Culturales y Turísticos . Recuperado el 02 de Marzo de 2014, de Baja California Gobierno del Estado: http://www.bajacalifornia.gob.mx

CDI. (31 de Agosto de 2010). Los Pueblos Indígenas de México. Recuperado el 17 de Febrero de 2014, de COMISIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LOS PUEBLOS INDÍGENAS: http://www.cdi.gob.mx

comunidad indigena San Jose de la Zorra. (s.f.). Obtenido de pueblosAmerica.com: http://mexico.pueblosamerica.com/i/comunidad-indigena-san-jose-de-la-zorra/

Secretarìa de Turismo de Baja California. (2003). Tradiciones. Obtenido de Baja California Gobierno del Estado: http://www.bajacalifornia.gob.mx/

Motivación Académica en las Aulas a Partir de la Figura del Docente de la Licenciatura en Administración

José Luis Alvarado Resendiz[1]
Mónica García Munguía[2]
Mónica Cornejo Velázquez[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Escuela Superior de Tlahuelilpan, luisalvare@yahoo.com.mx
[2]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Escuela Superior de Tlahuelilpan, monicagm@uaeh.edu.mx
[3]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Escuela Superior de Tlahuelilpan, monycornejo1719@gmail.com

Motivación Académica en las Aulas a Partir de la Figura del Docente de la Licenciatura en Administración

Resumen

La educación del siglo XXI requiere cubrir otros objetivos perfeccionando algunas estrategias y procesos empleados previamente, para ello en el presente trabajo se identificarán y describirán las características del proceso motivacional, que en muchas ocasiones se ve reflejado en los resultados de aprovechamiento, asistencia, participación, rezago educativo y deserción de la Licenciatura en Administración de la ESTI de la UAEH; incluyendo las estrategias y acciones realizadas por los docentes y la percepción de los estudiantes hacia las asignaturas en función del esfuerzo y el interés como indicadores de una conducta motivada.

Para alcanzar el objetivo se realizaron encuestas a los estudiantes, lo cual permitió un acercamiento a las percepciones existentes sobre los docentes, las asignaturas y su relación con la motivación. Por otra parte a partir de entrevistas estructuradas a los docentes se recabó información sobre sus experiencias como estudiantes y cómo han impactado en el despertar del interés y esfuerzo de los alumnos a los que les imparten clases.

De tal manera la finalidad es que más adelante la aportación de los datos obtenidos a través de la investigación sean utilizados para la mejora en el desarrollo de la motivación en el aula de clases de la Licenciatura en Administración de la ESTI de la UAEH, prestando especial atención a los aspectos afectivos y emocionales, dada su gran influencia en el proceso de aprendizaje, al conocer estrategias y recursos del docente como fuentes de la motivación en aulas.

Palabras Clave: Motivación académica, Docente, Alumnos

Academic Motivation In The Classroom From The Figure Of The Teacher In The Bachelor Of Administration

Abstract

The XXI century education requires cover other objectives perfecting some strategies and processes previously employed for this purpose in this paper will identify and describe the

characteristics of the motivational process, which often is reflected in the results of achievement, attendance, participation, educational gap and dropout of the Bachelor of Management ESTI UAEH; including the strategies and actions undertaken by teachers and the perception of students towards subjects based on the effort and interest as indicators of motivated behavior.

To achieve the objective surveys were conducted to students, allowing an approach to the existing perceptions of teachers, subjects and their relationship with motivation. Moreover structured interviews from teachers about their experiences as students was gathered and how they have impacted the awakening of interest and effort of the students they taught them classes.

So the purpose is to further the contribution of data obtained through the research are used to improve the development of motivation in the classroom of the Bachelor of Management ESTI UAEH, paying special attention to affective and emotional aspects, given its great influence on the learning process, to learn strategies and teaching resources as sources of motivation in classrooms.

Keywords: Academic motivation, Teacher, Students

Introducción

¡No quiero estudiar! ¡No quiero ir a la escuela!, estas frases son escuchadas con mucha frecuencia en estos días. Las mismas denotan el poco entusiasmo y motivación que muchas veces observamos en nuestros alumnos, tanto en los primeros años escolares como universitarios.

Es importante que identifiquemos las raíces de esta desmotivación hacia el estudio ya que es uno de los factores más importantes para la obtención de cualquier meta y, sobre todo, de aquellos objetivos que requieren cambios en nosotros mismos, como lo es todo el proceso educativo. Descartemos las salidas fáciles como "¡Es que eres un vago!", o "¡No entiendes el sacrificio que estamos haciendo por tí!". Ante la falta de motivación, con el consiguiente deterioro del rendimiento escolar de los alumnos, la pregunta que a todos probablemente

preocupa es "¿Qué puedo hacer para posibilitar que los alumnos se interesen y se esfuercen por aprender?". La falta de motivación del estudiante tiene su origen, a menudo, en la falta de sentido que para el alumno representa lo que está estudiando y en la falta de estrategias de estudio adecuadas.

Es difícil que alguien se entusiasme con una actividad si no le encuentra sentido. Frecuentemente el joven ve los estudios como una sucesión de clases impuestas sin razón lógica aparente, a la cual debe someterse simplemente porque no se es adulto aún, y de la cual sueña diariamente con escapar. Así, para el estudiante las clases son horas tediosas y aburridas, los profesores son enemigos impuestos, los exámenes instrumentos de tortura y los padres unos extraños que no los comprenden.

Por ejemplo, las matemáticas. ¿Cómo acogerá con entusiasmo su estudio un joven que no ve ninguna razón ni utilidad en el mismo? Se le hacen difíciles y, encima, no entiende para qué le sirve estudiarlas. Luego, es de primordial importancia que entienda, sobre todo con ejemplos de la vida práctica y las profesiones, la importancia de los conceptos y el dominio de las operaciones matemáticas.

La pregunta anterior: "¿Qué puedo hacer para posibilitar que los alumnos se interesen y se esfuercen por aprender?", se refiere no tanto a la motivación misma de los alumnos, si no al entorno que los profesores pueden crear con el modo de actuar y de dirigirse a ellos. Por esta razón para responderla sería lógico que los profesores examinen qué hacen, desde que comienzan un curso o una clase hasta que terminan, que puede afectar positiva o negativamente al interés y esfuerzo que los alumnos ponen en aprender, a lo que denominamos Motivación Académica.

Vamos a ver la importancia de la motivación académica en el proceso de enseñanza-aprendizaje y destacar el papel relevante que el profesor tiene como agente en la aparición y desarrollo de la motivación en los alumnos de nivel superior, de la Licenciatura en Administración de la Escuela Superior de Tlahuelilpan de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (ESTI de la UAEH).

En términos generales la motivación es la palanca que mueve toda conducta, lo que permite provocar cambios tanto a nivel escolar como de la vida en general. Así también se abordará la creación de estrategias cuya finalidad sea la eficiencia y la creación de una actitud autorregulada por parte del alumno en cuanto a su propio aprendizaje. En cuanto al docente, analizar las características empleadas para fomentar y desarrollar la motivación académica dentro de las aulas de clase de la Licenciatura en Administración de la ESTI de la UAEH.

Objeto De Estudio

El proceso de enseñanza aprendizaje es complejo en donde el docente desempeña un papel importante dentro de la motivación académica, ya que ésta dependerá de la formación y capacitación pedagógica que se tenga como académico; en este sentido, existe la idea de que por lo general los profesores de nivel superior carecen de esta formación, pero sí cuentan con los conocimientos sobre los temas que se abordan en las materias asignadas. Sin embargo se encuentran docentes que son hábiles y diestros en su área, más con dificultades para poder transmitir a los estudiantes el conocimiento y motivarlos hacia las tareas a realizar con la finalidad de que aprendan.

Así como muchos de ellos no le dan la importancia que tiene la motivación en el aprendizaje y actúan en base a su propia experiencia como estudiantes y a la gama de conocimientos adquiridos por el modelaje de sus maestros. Para lo cual utilizan métodos y estrategias que no siempre despiertan el interés de los alumnos ni satisfacen sus expectativas.

De la misma forma pocas veces se interesan por conocer a los grupos de estudiantes con los que trabajan, desconociendo sus intereses, habilidades y actividades que fomenten en ellos la competencia y la superación personal.

Esta situación conduce a preguntar **¿**Utiliza la motivación en el aula el docente como una figura del aula de la Licenciatura en Administración de la Escuela Superior de Tlahuelilpan de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo para desarrollar el proceso de enseñanza-aprendizaje? , ¿Los alumnos se sienten motivados para estudiar la carrera

Licenciatura en Administración de la Escuela Superior de Tlahuelilpan de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo?

Objetivo General.

Describir los procesos de motivación académica generados o inhibidos en las aulas a partir de la figura del docente de la Licenciatura en Administración en la Escuela Superior de Tlahuelilpan de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

Metodología

La investigación implicó un proceso de búsqueda minucioso, completo profundo de los acontecimientos que tienen lugar en el los procesos educativos cotidianos de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, por lo que el paradigma de estudio fue interpretativo, en virtud de tener como "objeto interpretar la acción y no la conducta" (Erickson, 1989, 214). Las acciones a interpretar en nuestra investigación refieren a los fenómenos de la motivación académica, a través del análisis de las percepciones e interpretaciones de profesores y alumnos, utilizando una metodología cualitativa.

La tarea de esta investigación interpretativa radica en descubrir las opciones y acciones de profesores y alumnos en las aulas de clases de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH. De igual forma esta investigación interpretativa busca la variabilidad en las relaciones entre la forma conductual y el significado en la interacción del alumno con el docente como una figura primordial del aula. Además se descubren de forma reiterada, patrones localmente distintivos de identidad social, como el uso de los valores. Por lo tanto las unidades de análisis que se reconstruyeron fueron: a) la experiencia de los profesores durante su trayectoria escolar, es decir, su experiencia como estudiantes, b) las opiniones de los alumnos de la carrera Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH.

Las técnicas que se emplearon para recabar la información empírica fueron la entrevista y la encuesta. La primera técnica para la recogida de información (utilizada con profesores de la carrera de Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH) consistió en mantener a los participantes hablando de sus recuerdos como estudiantes, y cubrir los

aspectos importantes de la investigación permitiendo a los participantes usar sus propios conceptos y términos. Además la entrevista permitió expresar libremente a los profesores sus pensamientos y sentimientos del clima que desarrollaron como estudiantes en sus aulas de clases, logrando acceder a sus experiencias, creencias y actitudes con el propio lenguaje de los participantes.

La segunda técnica utilizada fue la encuesta, técnica que consistió en efectuar preguntas cerradas y abiertas, ya que es una "técnica que permite la recogida rápida y abundante de información mediante una serie de preguntas escritas que debe responder los participantes" (Albert, 2007). Los participantes de esta encuesta son los alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, con la finalidad de conocer su punto de vista u opinión de las técnicas que utilizan los profesores en la motivación académica.

Resultados

Si se examinan las pautas de actuación de profesores y profesoras a lo largo de una clase, pueden observarse variaciones notables de unos a otros. Estas variaciones definen contextos de aprendizaje cuyo significado para los alumnos es también distinto. No es lo mismo comenzar una clase planteando un interrogante que despierte la curiosidad, que pedir a los alumnos directamente que saquen los libros y comiencen a leer, o decir "hoy nos toca el tema..." y empezar después una exposición de tipo magistral, o señalar que deben prestar atención porque el contenido de la clase aparecerá en la próxima evaluación.

Sin embargo, los contextos creados por los profesores tampoco motivan o desmotivan por sí solos. Puesto que también la motivación involucra al estudiante desde su propio autoconcepto, su autoestima, sus experiencias previas y el significado atribuido al mensaje del profesor. Por ejemplo, un profesor dice en un momento dado: "Vas a realizar los problemas que tienes en el texto. A ver quién los termina primero." Esta frase puede constituir un incentivo importante para los alumnos competentes entre cuyas metas prioritarias está el ganar a los demás. Por el contrario, puede desmotivar a los alumnos que tienen una valoración muy pobre de sus propias capacidades y unas expectativas de éxito bajas, y cuya meta prioritaria es evitar quedar mal frente a los demás.

Esto es, los contextos creados por los profesores interactúan con algunas características personales de los alumnos que afectan a su motivación. En otras palabras, hay formas de actuación del profesor que contribuyen a motivar o desmotivar a la mayoría, como el hecho de realizar una tarea por obligación y la mala impartición de la clase.

Es un hecho que probablemente todos hemos experimentado que si decidimos hacer una tarea sin que nadie nos obligue, por decisión propia e interés personal, no sólo parece que nos cuesta menos trabajo aunque requiera un esfuerzo notable, sino que normalmente nos sale mejor y, si consiste en una actividad en la que se trata de aprender algo, lo asimilamos con mayor profundidad. Los padres, por ejemplo, a veces dicen a sus hijos que por qué no se ponen *a* leer algo para ocupar el tiempo sin conseguir que nos hagan caso. O si se ponen a la tarea porque se trata de una lectura obligatoria que les han mandado en clase, hacen todo lo posible por quitársela de encima cuanto antes. Pero si, por casualidad, comienzan a leer porque algún amigo les ha comentado lo interesante que es un libro determinado o porque algo en la portada les ha llamado la atención, pueden leérselo de una sentada. ¿Por qué esta diferencia de comportamiento en uno y otro caso?.

La clave de la diferencia de comportamiento descrita está en lo que los investigadores han denominado "experiencia de causación personal" o "experiencia de autodeterminación y control de la propia conducta" (Tapia, 2005,27), dicho en palabras más sencillas, cuando la decisión de hacer algo surge de uno mismo, los alumno experimentan que son los que controlan su conducta, que no son una "marioneta" actuando porque lo quieren los demás y al servicio de intereses ajenos.

Ante el hecho descrito, se puede pensar que si para que los alumnos estén positivamente motivados para hacer algo tienen que hacerlo porque la decisión les salga de dentro, poco pueden hacer los profesores despertar en ellos una motivación positiva que les lleve a esforzarse por aprender. Más aún, dado que en el contexto escolar el curriculum, las tareas, los profesores, los compañeros, etc., vienen impuestos, la tarea se vuelve imposible.

De acuerdo a Tapia (2005), para que los alumnos se esfuercen y trabajen de buena gana, intrínsecamente motivados, es decir, deseando hacer las tareas por propia decisión aunque

inicialmente les haya sido propuestas por otros, deben darse al menos dos condiciones, si bien hay una tercera que facilita la motivación intrínseca:

La primera condición es que perciban que las actividades a realizar les ofrecen la posibilidad de desarrollos personales deseados en relación con los cuales el trabajo escolar y, en relación con el mismo, el apoyo de profesores representan una ayuda que puede facilitar el incremento de la propia autonomía. Si una persona no tiene las capacidades necesarias para hacer algo, no puede elegir, no tiene autonomía. La adquisición de tales capacidades, por el contrario, permite elegir.

La segunda condición para que se acepte efectuar una tarea de buena gana es que su realización permita experimentar que se es competente o que se incrementan competencias personales. Si los alumnos deciden, trabajar en el aprendizaje de una materia cualquiera y resulta que les cuesta entender y que no ven progreso pese a sus esfuerzos, lo normal no sólo es que dejen de intentarlo y que pierdan interés sino también que, si se les fuerza a realizar esa tarea, la rechacen al sentirse obligados a hacer algo que no tiene consecuencias positivas para ellos.

Finalmente, una tercera condición que puede ayudar a que los alumnos afronten de buena gana el trabajo escolar es que las actividades se conecten con sus intereses personales, con lo que valoran. Por un lado decimos que un alumno tiene interés si mantiene centrada la atención en la realización de una tarea. Entendido así, interés es prácticamente sinónimo de motivación y, por tanto, algo que debemos intentar que aumente.

En consecuencia, si se desea que los alumnos trabajen de buena gana y no obligados, será conveniente, por un lado, que se les haga ver la relación que las tareas a realizar tienen con sus intereses. Y, por otro lado, examinar si con el ejemplo de los profesores les ofrecen modelos en los que pueden ver que trabajar y esforzarse por aprender.

Si el profesor de la carrera Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, genera la obligación por la tarea y en consecuencia la pérdida del interés, al preguntar a los alumnos, ¿Qué aspectos consideras necesarios para despertar tu interés en alguna materia?, obteniendo como respuestas: a) que me llame la atención, sea de mi agrado, de mi interés, y b) solo tengo que tener gusto por las materias, puesto que no sirve para nada la información.

Estas respuestas de los alumnos señalan que una de las experiencias que favorecen el interés, el esfuerzo y el aprendizaje es sentir que se hacen las cosas porque uno quiere, con autonomía, por autodeterminación y no por obligación. Estas experiencias dependen de que, desde el comienzo y a lo largo del desarrollo de la actividad, los alumnos vean que ésta les permite alcanzar metas que desean, esto es, metas valoradas como útiles para ellos mismos. Sin embargo, conseguir aprender lo que proponen los profesores puede ser útil, pero implica que se dejan de lado otras actividades que podrían ser más gratificantes y que supondrían menor costo: hablar con los compañeros, etc. En esta situación esforzarse es fruto de una elección que puede verse afectada por las expectativas de conseguir la meta o no dependiendo de que se posean las condiciones necesarias: habilidad, capacidad de superar las dificultades que puedan surgir, etc.

Un factor que contribuye a facilitar que el alumno perciba que trabaja en su propio interés es que la posibilidad de elegir su tipo de tarea, forma y ritmo de trabajo, compañeros para hacer la tarea, momento y tipo de participación, etc. Aun cuando una tarea pueda ser personalmente útil, si se la impone sin posibilidad de elección, es más fácil que se experimente como algo obligado que se puede elegir entre distintas alternativas. En consecuencia, si los profesores de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, dan el máximo de posibilidades de opción, estarán contribuyendo a fortalecer el interés y esfuerzo de los alumnos, al estar favoreciendo su experiencia de autonomía.

Las oportunidades que se tienen para dar a los alumnos la posibilidad de elegir son muchas. En primer lugar, por ejemplo, los profesores deben dejar o no dejar que los alumnos pregunten e intervengan cuando lo consideren necesario. Si un alumno siente que necesita una aclaración o que lo que dicen no responde a lo que él sabe, es probable que quiera intervenir para preguntar o tal vez, para mostrar su desacuerdo. Si le dejan de hacerlo, sentirá que está en clase no para escuchar a sus profesores y para hacer lo que éstos desean, sino para hacer algo que le interesa personalmente, y que el profesor es alguien que le puede ayudar. Además, el hecho de preguntar o pedir ayuda cuando lo considere necesario es una forma de autorregular su propio proceso de aprendizaje autónomo. En consecuencia, si se le dejan intervenir estarán contribuyendo a fortalecer su capacidad de autorregulación.

En segundo lugar, los profesores pueden dar la posibilidad de opción si ofrecen distintas tareas o formas de actuación para trabajar un mismo objetivo, si aceptan las que los alumnos proponen o si sugerimos a alumnos específicos tareas que verán que pueden estimularles de forma natural por estar más de acuerdo con sus intereses.

Pese a que todas las posibilidades de actuar con autonomía tienen efectos positivos sobre el bienestar del alumno, no todas son igualmente eficaces a la hora de estimular la motivación por aprender. Al parecer, es la autonomía a la hora de decidir cómo enfocar los trabajos, qué estrategias y formas de solución emplear, cuándo y cuánto poder acceder a la ayuda del profesor, así como la posibilidad de discutir las propias ideas, de reevaluar los errores (algo que implica retroalimentación que permita entender la razón de los mismos) lo que resulta realmente motivador quizás, porque, como veremos, estas posibilidades de autonomía facilitan la auto-rregulación y la experiencia de progreso.

Una vez que los alumnos y alumnas han visto la utilidad personal de conseguir los objetivos de aprendizaje y que la tarea constituye para ellos un cierto desafío, implicarse depende del grado en que esperan ser capaces de conseguir tales objetivos. Por esta razón, todo lo que refuerce estas expectativas favorecerá su interés e implicación en la tarea. Esas expectativas dependen del grado en que los alumnos son capaces de regular y controlar su trabajo, por lo tanto, las características para desarrollar estas capacidades son según Tapia (2005): *a)* planificar el trabajo estableciendo objetivos y anticipando los pasos a dar, *b)* supervisar su desarrollo y controlar si lo que se va haciendo es adecuado o si se debe de cambiar o corregir, *c)* evaluar el progreso y los resultados desde los criterios de que se disponga para hacerlo, *d)* atender al contexto de la actividad, *e)* atender al incentivo que supone su realización y a las reacciones afectivas que genera, y *f)* atender a los conocimientos y estrategias que se han de poner en juego.

Para facilitar la adquisición de tales capacidades o, dicho de otro modo, para facilitar la anticipación de la posibilidad de autorregulación, hay dos tipos de ayuda que pueden proporcionar, una de modo inmediato y en relación directa con la propia actividad, y otra de modo indirecto pero más efectivo a la larga. La primera implica, por un lado, proporcionar a los alumnos indicaciones precisas sobre los pasos concretos a dar al realizar la actividad —por ejemplo, en forma de instrucciones o guiones—, para que no se pierdan y puedan en todo

momento comprobar si van bien o si deben hacer algo distinto. Por esta razón es importante, por otro lado, indicarles de modo explícito que no se preocupen si las cosas al principio no les salen bien, que lo que conviene es que se fijen en qué es lo que les crea dificultades y cómo superarlas, que van a tener oportunidades de practicar y que lo bueno es avanzar.

Puede ocurrir, sin embargo, que el tipo de ayuda que se acaba de señalar no sea suficiente para que los alumnos consideren que pueden llevar a cabo su trabajo con eficacia. Una cosa es saber qué pasos tienen que dar y otra saber "por experiencia" cómo hacerlo. Actuar implica haber adquirido un conocimiento práctico, una "experiencia" sobre cómo proceder, experiencia sin la cual las instrucciones o guiones pueden dar lugar a la anticipación de dificultades más que de posibilidades de progreso. Por este motivo es importante el segundo tipo de ayudas a que nos referíamos, a saber, aquéllas que facilitan la experiencia de progreso y la toma de conciencia de qué es lo que la hace posible.

Al examinar la motivación de los alumnos y su dependencia del contexto creado por el profesor, es preciso considerar, además, que los alumnos no trabajan aislados y que las tareas que han de realizar no constituyen eventos sin relación alguna entre ellos. Lo que se dice a un alumno es observado por su compañero o compañera de al lado. Lo que se escucha en un momento dado es comparado mentalmente con lo que se ha dicho antes.

El resultado de lo que se dice o se escucha es que, aunque transitoriamente cada una de las actividades del profesor pueda tener un efecto independiente —atraer la atención, aclarar los procedimientos de trabajo o señalar el significado final de una tarea—, cada nueva intervención cobra significado en el conjunto de sus acciones. Estas acciones definen lo que se ha denominado clima motivacional del aula, es decir, “el clima motivacional que los profesores crean en el aula se traduce en la representación que los alumnos se hacen respecto a qué es lo que cuenta en las clases, qué es lo que quiere de ellos el profesor y qué consecuencias puede tener, en ese contexto, actuar de un modo u otro” (Tapia, 1997,16). Tal representación, modificable si cambian las pautas de actuación del profesor, forma el marco desde el que los alumnos atribuyen significado a la actividad cotidiana, marco que contribuye a facilitar o dificultar la motivación por aprender.

Como consecuencia, aunque al iniciar la reflexión sobre las estrategias de actuación en clase sea preciso analizar por separado los efectos de cada una de ellas, es necesario que los profesores tomen conciencia del modo en que tienden a configurar el clima de sus aulas, ya que sin una modificación adecuada y coherente de éste es muy difícil que puedan cambiar la motivación de los alumnos. Es decir, las metas personales y los modos de enfrentarse al trabajo escolar no dependen sólo de las características de la tarea que tienen lugar a lo largo de su realización, sino también de la actividad de profesores y profesoras. Por esta razón, es necesario examinar qué formas de actuación contribuyen de modo más positivo a motivar para el aprendizaje. Para ello, como los objetivos que deben conseguirse a lo largo de los distintos momentos del proceso de aprendizaje son diferentes y exigen por tanto diferentes formas de actuar.

Para que los alumnos consigan la ampliación y reestructuración de los conocimientos y el desarrollo de las habilidades y capacidades que constituyen el objetivo de las actividades de aprendizaje, dado que se requiere un esfuerzo activo por su parte de recogida, análisis y elaboración de la información así como de práctica, es preciso que quieran aprender. Sin embargo, para afrontar las tareas escolares con esta intención hace falta que se den varias condiciones que los profesores pueden conseguir mediante el empleo de diferentes estrategias. Todo profesor debe lograr al comienzo de una clase, como condición necesaria para activar la motivación de sus alumnos, captar su atención despertando su curiosidad, mostrando la relevancia de lo que han de aprender y creando las condiciones para mantener su interés, característica que es preciso distinguir de la curiosidad.

La curiosidad es un proceso, manifiesto en la conducta exploratoria, activado por características de la información tales como su novedad, su complejidad, su carácter inesperado, su ambigüedad y su variabilidad, que el profesor hará bien en utilizar para captar la atención de los alumnos. Por ejemplo un profesor durante la formación académica, es decir, en su trayectoria estudiantil relata como influyó el maestro cuando recuerda que él llegaba y ni siquiera abría el libro, lo llevaba ya todo en la mente, tomando como estrategia dar una explicación perfecta. La situación que relata el profesor implica enfrentar a los alumnos con fenómenos novedosos en el sentido de que plantean interrogantes y desafíos que normalmente no han abordado con anterioridad. No se conoce la respuesta, lo que es componente esencial

para que se active la curiosidad, es decir, para que la atención de los alumnos se dirija hacia la búsqueda de aquélla.

El mantenimiento del interés, de la atención, depende de la curiosidad, la cual, a su vez, depende de la novedad de la tarea y de que ésta plantee problemas e interrogantes. Sea visto que sentir curiosidad implica orientar la atención de forma selectiva sobre un fenómeno. Lógicamente, para mantener la atención centrada en un fenómeno, es necesario que tal fenómeno la haya captado previamente. No obstante, con el paso del tiempo se produce una habituación, lo que hace necesario variar y diversificar las tareas para seguir experimentando curiosidad.

Comenzar directamente a explicar puede contribuir a que los alumnos consideren que la meta es memorizar y aprobar. Por el contrario, dedicar un breve tiempo al inicio de cada tema a plantear situaciones y preguntas que, activen la curiosidad puede ser una ayuda particularmente útil en el caso de alumnos que no progresan, ya que supone orientar el aprendizaje hacia la comprensión de fenómenos, no hacia la memorización de hechos. Por este motivo los profesores deben examinar el grado en que usan estrategias como presentar información nueva, incierta, sorprendente o incongruente con los conocimientos previos del alumno, debido a que pueden generar falta de interés y esfuerzo por aprender.

Al observar la opinión de los alumnos la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAE, de cómo los profesores no despiertan el interés en sus respectivas materias, básicamente en la forma en que imparten su clase, al preguntar a los alumnos, ¿Qué aspectos consideras necesarios para despertar tu interés en alguna materia?, responden que una mejor explicación y desglose de cada operación o movimiento. De igual forma que las materias sean práctica, ilustrativas y que tengan muy poca teoría.

Uno de los grandes retos de un profesor, es atraer la atención de sus alumnos, ya que es a través de este proceso que la información recibida es procesada y tiene un impacto importante en la memoria del individuo. La atención es un requisito para el entendimiento y la memoria. Si se atiende, el cerebro es capaz de captar los estímulos relevantes y asociarlos con su acervo mental, tomando como propia la información significativa, y eliminando automáticamente, lo que para la mente no es importante. “La atención se construye al

identificar la naturaleza y contenido de distintos estímulos, a través de lo que captan nuestros sentidos" (Chávez, 2004, 24), lo que permite posteriormente se seleccione la información relevante, procesándola, mientras permanece constante un estímulo motivador, que hace que la persona se mantenga "despierta", "alerta" a la continuidad de aquello que ha captado todo su interés.

Por lo tanto, el profesor de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, deberán realizar la apertura del tema que va a tratar, de una manera impactante e interesante, de forma que capture la atención de los presentes de forma inicial. Posteriormente, en el desarrollo de su intervención, deberá practicar "la aplicación de varios estímulos sensoriales (canales: auditivo, visual y kinestésico), para que la atención tenga diversidad y no decaiga" (Chávez, 2004, 25); por otro lado, el profesor deberá eliminar estímulos que compitan y distraigan la atención hacia otra temática. Un ejemplo de esto puede ser que en el lugar donde se va a llevar a cabo la sesión, exista un cartel de gran tamaño, con colores extravagantes, que anuncien diferentes productos, esto distraerá a los asistentes que tengan en su rango de visión estos carteles, llevando a su mente a otro tipo de pensamientos, muy diferentes de los que el facilitador está tratando en ese momento.

Una vez que algo ha captado la atención de un alumno o alumna, existen otros factores personales que contribuyen a mantenerla y, por lo tanto, a que mantengan su interés por la tarea. Uno de ellos lo constituye el hecho de que la realización de esta tarea les permita alcanzar sus metas personales, al determinar qué es relevante y qué no lo es. Si un alumno está interesado en aprender, pero no ve de qué modo lo que el profesor explica, o las actividades que ha de realizar, le ayuda a ello, perderá el interés.

Si la actividad es seguir la explicación de un profesor, resulta fundamental que dicha explicación se comprenda; de lo contrario, se percibe como algo sin sentido y normalmente los alumnos se "desconectan". La comprensión, a su vez, está condicionada por la conexión entre lo que el alumno sabe y lo que el profesor va diciendo. Si, tras escuchar al profesor durante un rato, un alumno no entiende a qué se refiere, puede que pregunte. Pero si sigue sin entender pese a la explicación dada, entonces lo normal es que oriente su atención en otra dirección.

Por ello, es necesario facilitar la conexión señalada. Para conseguirlo según Tapia (1997), los profesores pueden utilizar las siguientes estrategias, algunas de las cuales deben emplearse al comienzo de la clase, mientras que otras intervienen a lo largo del desarrollo de ésta: a) activación de los conocimientos previos, facilita el interés, en primer lugar, el hecho de que el profesor active al comienzo de la clase los conocimientos que alumnos y alumnas poseen sobre el tema mediante estrategias que ayuden a la evocación de éste. b) uso de un discurso jerarquizado y cohesionado a un ritmo fácil de seguir, la explicación de un profesor o una profesora, ya vaya de lo general a lo particular o de lo particular a lo general, constituye una forma de discurso que, como el discurso escrito, se comprende mejor si es temáticamente coherente y gramaticalmente cohesionada. c) uso de ilustraciones y ejemplos, una razón de las dificultades con que tropiezan alumnos y alumnas al realizar las tareas escolares es que se encuentran a menudo con conceptos que para ellos no tienen un referente claro. d) uso de un contexto narrativo, en una revisión de los trabajos sobre los determinantes contextuales del interés, se ha puesto de manifiesto que hay una serie de características temáticas de la información que despiertan el interés de la mayoría de las personas. De entre las características que señalan, la que tiene una aplicación más directa en la clase es que la información se presente en un contexto narrativo, especialmente si la narración posibilita la identificación del oyente con el personaje central de ésta.

Analizando la opinión de los alumnos de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, de cómo los profesores no generan el interés en sus respectivas materias, es decir, la forma en que la imparten su clase, al preguntar a los alumnos los aspectos necesarios para despertar tu interés en alguna materia, responden que el temario sea explícito y el docente haga dinámica su exposición frente al grupo, realicemos actividades en clase.

Continuamente se piensa que durante el trabajo en equipo, se pueden producir alteraciones emotivas y distracción del tema a tratar, sin embargo, bien dirigido, este trabajo en equipo causa una unión de grupo y mantiene la atención centrada en el tema puesto a discusión, siempre y cuando el profesor haya realizado una buena sensibilización respecto a lo que se espera del equipo y maneje el tiempo suficiente para dicha tarea, ya que si se otorga tiempo de más, entonces la atención se disipa y se cae en

la conversación informal de multitud de temas, y si se otorga tiempo de menos se cae en la frustración.

De acuerdo con Chávez (2004), algunas estrategias que recomienda para promover la atención, son:

1. Cuidar los aspectos emocionales, cuando se trata de mantener la atención de los integrantes del grupo, ya que en un ambiente tenso, se provocan preocupaciones que distraen la atención. Estrategia que requiere de su aplicación y lo demuestran los alumnos, al cuestionarlos sobre los aspectos necesarios para despertar tu interés en alguna materia, responden que un buen ambiente con el profesor; que el profesor no sea tan exigente, que sea amigable ya que así nos da confianza de participar en clase.

2. El uso de la música, ya que la música es capaz de influenciar al cerebro para alcanzar un nivel alfa de concentración, además de lograr un efecto tranquilizante y promover una ambientación relajada que permite gran fluidez en el desarrollo de la sesión.

3. Permitir que las personas escriban, ya sea tomando notas, realizando mapas mentales, etc., ayuda a mantener la atención sobre el tema, ya que el solo acto de escribir conlleva un gran trabajo cerebral, que correlaciona todo lo que se está trabajando a través de un complejo sistema de conexiones neuronales.

4. Aplicar ejemplos de la vida real, atrae la atención a cualquier tema que se esté trabajando. Es muy importante que el facilitador promueva la mención de ejemplos prácticos, lo cual motiva a los oyentes y esto hace que la atención se mantenga. Estrategia que requiere de su aplicación y lo demuestran los alumnos, al cuestionarlos sobre los aspectos necesarios para despertar tu interés en alguna materia, a lo que consideran las aplicaciones reales de los temas de cada materia y hacer trabajos e investigaciones, prácticas de carácter real.

5. Hacer preguntas abiertas y sin personalizar, es otra manera de captar la atención, cuando todos los oyentes se ponen alerta para encontrar y poder dar la respuesta correcta. En este punto, la pregunta debe ser formulada con la intención de captar la atención, nunca con la

intención de dirigirla y utilizarla como un "arma" de autoritarismo frente al grupo. Característica que se carece en las aulas de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, al preguntar a los alumnos los aspectos necesarios para despertar tu interés en alguna materia, responden que en algunas materias la maestra sea más clara en lo que pide.

Hasta aquí hemos descrito algunas de las estrategias que lo profesores de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, pueden utilizar para despertar y mantener el interés cuando la actividad que los alumnos han de realizar es escuchar y asimilar los contenidos de una exposición. Cuando no se emplean estas estrategias, resulta difícil mantener la atención centrada en la información que se recibe. Esto puede dar lugar a lagunas en la comprensión que, a menudo ponen en marcha procesos mal adaptados: tensión, atribución del problema a la falta de capacidad, etc.

Por este motivo, parece claro que los profesores no deben dejar de examinar, por una parte, en qué medida la forma y el ritmo con que presentamos la información están contribuyendo a mantener el interés no sólo de los alumnos más dedicados, sino el de aquellos que no progresan; y, por otra parte, el grado en que, tanto la forma en que exponemos, como las preguntas, las tareas y los problemas que planteamos, están suficientemente ilustrados con ejemplos concretos.

Frecuentemente, cuando se estudian las razones del posible desinterés de los alumnos por el trabajo escolar, se pasa por alto la necesidad que tenemos las personas de saber para qué puede servir lo que hacemos, por ejemplo, cuando preguntamos a los alumnos qué es lo que hace que se interesen por lo que se les enseña en clase y que se esfuercen por aprender, a menudo responden: “Conocer para que sirve”. Un alumno no se esforzará al oír del profesor: “vamos a ver si conseguimos aprender como argumentar para persuadir a otro de que haga algo que queremos”.

Al parecer, el hecho de que el profesor explique a los alumnos para que puede servir aprender a resolver un tipo de problemas o comprender un tema solo resulta motivador si éste ha interiorizado el valor de desarrollar la capacidad implicada. Por ejemplo, el hecho de que el profesor señale la utilidad de “aprender a persuadir” para conseguir empleo, sólo

resultará motivador si el alumno valora la importancia de conseguir empleo. En caso contrario, el alumno no se involucrará.

Según Tapia (2005), son varios los factores que pueden influir para que los alumnos lleguen a valorar las competencias para cuya adquisición puede ser útil aprender lo que se enseña. En primer lugar, si los alumnos no se enfrentan a problemas que les hagan sentir la necesidad de adquirir una determinada destreza o un tipo de conocimiento, necesidad que les llevaría valorar positivamente su posesión, de poco servirá que se les muestre de modo explícito su utilidad, como lo menciona el profesor Juan en su relato.

En segundo lugar, a menudo se otorga interés a aquello que valoran los que son importantes para nosotros, porque necesitamos conseguir su aceptación y afecto. Esto significa que si nuestro modo de actuar no refleja que valoramos una determinada competencia, es muy difícil que los alumnos lo valoren.

En tercer lugar, a menudo ocurre que lo que los alumnos valoran es que lo valoren su grupo de iguales, valores que pueden y suelen ser diferentes de los de los adultos. En estos casos, el problema no es tanto qué hacer para facilitar que valoren la adquisición de una determinada competencia, sino cómo conectar la actividad con los valores del grupo mostrando la relevancia de la misma para lograr conseguirlos. Por ejemplo un profesor relata que en su experiencia como docente, imparte la clase y a veces no dice para qué sirve el tema.

En consecuencia será preciso que los profesores ayuden a los alumnos a ver a que lo que se pretende que aprendan es necesario, relevante y útil no en abstracto, sino para conseguir lo que ellos valoran, y que con el ejemplo ofrezcan modelos donde puedan aprender a valorar las distintas competencias a que deben aprender, pues en el contexto de los valores donde puedan percibir la utilidad de muchos aprendizajes.

Descubrir el significado y utilidad de lo que se tiene que aprender es algo que resulta motivador. De hecho según Tapia (2005), el mejor pronóstico del rendimiento escolar es el grado en que los alumnos consideran útil o inútil lo que tratan de aprender. Por esta razón, el descubrir la relación entre lo que se aprende y su significado o utilidad para la vida

cotidiana es tarea de los profesores, ya que son los que controlan qué es lo que se enseña y que es lo que se busca que los alumnos aprendan.

Los docentes de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, no explican en muchas de las ocasiones la utilidad de lo que se aprende y su significado en la vida cotidiana, esto hace explícito que los profesores, deberán activar la motivación de los alumnos y mostrar la relevancia de lo que han de aprender a través de despertar la curiosidad de la utilidad que tienen los temas o contenidos.

Según Tapia (2005), se ha comprobado que el deseo de evitar el trabajo escolar se asocia de forma negativa pero acusada con la idea de que los alumnos tienen respecto a su capacidad para conseguir tener éxito, capacidad que constituye una fuente de disfrute. Dicha idea se basa en la experiencia que han tenido de éxito y en el grado en que han considerado que este resultado se debía a su competencia. Si ésta fuera la única causa, podría considerarse que el deseo de evitar el trabajo escolar no es sino una manifestación del deseo de evitar la pérdida de autoestima que acompaña a los resultados negativos. Y puede que en parte sea así, pues si un alumno ve que no es capaz de aprender, llega a la conclusión de que la escuela no puede proporcionarle nada interesante.

La pérdida de interés por no ver la utilidad de lo que se enseña, en los alumnos de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, es la causa a que obedece el deseo de evitar el trabajo escolar, para prevenir y corregir los efectos negativos de este deseo, parece necesario de acuerdo con Tapia (2005), actuar en cuatro frentes. Por un lado es preciso mostrar la utilidad de lo que se ha de aprender, tarea en la que pueden trabajar los profesores. Por otro, aunque se muestre a los alumnos la utilidad de aprender, si éstos no valoran aquello para cuya consecución el aprendizaje puede ser útil, de nada servirá, pues buscarán fuera de la escuela las experiencias e incentivos que realmente valoran. En consecuencia, será preciso enseñarles a valorar los objetivos que se persiguen con el aprendizaje escolar. En tercer lugar, parece necesario conseguir que los alumnos experimenten que pueden lograr comprender y aprender lo que se les propone, o que supone ajustarse a sus posibilidades de aprendizaje y garantizar cierta experiencia de éxito. Finalmente, en cuarto lugar, en la medida en que la evitación del trabajo escolar se halla asociada en parte al deseo de evadir la pérdida de auto-

estima, será preciso impedir que el contexto escolar y, en particular el sistema de calificación, sean una amenaza para la autoestima.

Las situaciones descritas de los profesores en su vida estudiantil, así como de los alumnos de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, son ejemplos que muestran la falta de ver la utilidad del aprendizaje. Pero la dificultad con que se enfrentan frecuentemente los profesores, es la de encontrar problemas o situaciones para mostrar la utilidad de cada tema. Esta dificultad, sin embargo, no es insalvable. A menudo se plantean simplemente la pregunta "¿Qué situación podría servirme para interesar a mis alumnos por aprender tal o cual contenido?. La razón es que se necesita representar el problema de otro modo, plantearlo y tratando de responder a las cuatro preguntas siguientes: ¿Qué pretendo que aprendan mis alumnos?, ¿Para qué puede ser útil conocer lo que pretendo enseñar, ¿Qué situaciones de las que interesan o pueden interesar a mis alumnos tienen que ver con lo que pretendo enseñar, ¿Qué tareas o modos de plantear la clase pueden poner de manifiesto la relación entre los intereses de los alumnos y lo que pretendo enseñar?

Reestructurar el problema planteándose las preguntas anteriores ayuda a encontrar situaciones que sirvan para poner de manifiesto la utilidad de lo que se pretende enseñar, y lograr despertar el interés y esfuerzo por aprender, como lo comparte un profesor durante la formación académica, es decir, en su trayectoria estudiantil al preguntarle, si de todos estos maestros que recuerda, qué técnica pedagógica o qué herramienta considera usted importante en alguno de ellos que de alguna manera le ayudaron a ser el profesionista que hoy conocemos, respondiendo que uno de los maestro en la carrera planteaba unas soluciones a problemas y con eso propiciaba el razonamiento, ayudándole a valorar la utilidad de lo que se aprende.

Además de mostrar la utilidad de lo que se aprende, los profesores de la de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, deben de contribuir a crear entornos de aprendizaje desde que los alumnos entran a las aulas al comienzo del curso hasta que se marchan cuando éste termina, a través del modo de plantear las asignaturas, de la forma de organización específica de las clases y actividades, del modo de interactuar con los alumnos, etc. En relación con estos factores se puede concluir además de la utilidad de lo

que se aprende, se tiene que tomar en cuenta el que una tarea no se realice por obligación, la buena impartición de la clase y la utilización de ejemplos y recursos para despertar el interés y el esfuerzo por aprender.

Conclusiones

A menudo los profesores se sienten preocupados porque los alumnos parecen no tener interés por aprender y, en consecuencia, no se esfuerzan. "¿Qué podemos hacer para que se interesen y se esfuercen?" era la pregunta que nos planteábamos al inicio de esta investigación.

El interés y el esfuerzo por aprender son más bien como una planta que tiene ciertamente sus raíces en tres características del alumno: las metas que persigue y que definen sus prioridades a la hora de trabajar, su modo de pensar al enfrentarse a las tareas escolares —modo del que dependen en buena medida sus expectativas de éxito—, y el esfuerzo a que debe realizar para conseguirlo, esfuerzo que contribuye a definir el costo del aprendizaje. Sin embargo, el entorno en el que trabajan los alumnos, entorno en cuya creación los profesores tienen un papel importante pero no exclusivo, constituye el clima en el que la motivación ha de desarrollarse, clima que puede ser favorable o desfavorable.

Lo que ocurre es que no todas las metas hacen que se esfuercen del mismo modo ni en el mismo grado. Si lo que preocupa a los alumnos es evitar las consecuencias negativas de una mala calificación, se esforzarán lo justo para pasar el examen y utilizarán formas de estudio adecuadas al tipo de examen que esperan, pero que no tienen por qué ser las que más favorezcan un aprendizaje funcional, el aprendizaje que conlleva la posibilidad de usar de modo eficiente lo que se estudia. Si por el contrario lo que les interesa es aprender, experimentar que son competentes y que las competencias les permitan ser útiles, no sólo se esforzarán más, sino que lo harán utilizando estrategias orientadas a facilitar la comprensión y la adquisición de capacidades que les permitan ser competentes.

Para desarrollar y salvaguardar el interés y el esfuerzo de los estudiantes que están en formación, las acciones de los profesores de la Licenciatura en Administración en la ESTI, debe estar encaminada hacia el despertar de la curiosidad, el ímpetu por aprender, la disposición y entrega ante las temáticas y actividades a realizar en cada una de sus asignaturas, debe lograr al comienzo de una clase como condición necesaria para activar la motivación de sus alumnos, mostrando la relevancia de lo que han de aprender y creando las

condiciones para mantener su interés, característica que es preciso distinguir de la curiosidad. Deben de ser capaces de controlar lo imprevisible, sobre todo desde el punto de vista del comportamiento de los alumnos, pero no sólo eso. Es necesario que desaparezca toda rigidez y toda demagogia. De tal forma que existe la aplicación de estrategias dirigidas a la motivación en el aula, en donde el docente se más consciente de despertar el interés por estudiar su profesión.

La motivación a los alumnos requiere tiempo —a veces mucho tiempo— y que a menudo no se termina de ver que los esfuerzos den fruto. Ver, más bien, que otras influencias culturales —la televisión, el cine— tienen más fuerza que los profesores, con lo que es fácil que cunda el desánimo y que se vean tentados a tirar la toalla. ¿Para qué seguir esforzándonos si no conseguimos nada? Quizá sea bueno, pero no se debe perder el ánimo hay que tener en cuenta que la motivación por educar y estimular a los alumnos funciona principalmente con el esfuerzo del docente. , y eliminando estímulos que compitan y distraigan la atención hacia otra temática

La investigación mostro que los profesores de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, no generan el interés en sus respectivas materias, es decir, no explican en muchas de las ocasiones la utilidad de lo que se aprende y su significado en la vida cotidiana. Por lo tanto deben crear un clima que favorezca el interés y el esfuerzo por aprender, explicando a los alumnos para que puede servir aprender a resolver un tipo de problemas o comprender un tema y evitando la pérdida de interés por no ver la utilidad de lo que se enseña,

El esfuerzo por crear un clima favorable a la motivación académica se apoya en las metas, tras las que se haya las creencias, valores y atribuciones. No es lo mismo creer que los profesores enseñan a los alumnos, que creer que tanto los maestros como los alumnos aprenden durante el proceso de enseñanza. Si cree que los profesores saben todo, entonces se preocupa por "quedar bien", lo que dificulta tratar de aprender cómo motivar y cómo enseñar. Pensar que si se equivocan es que no saben y hacen el ridículo porque "tienen que saber", y este pensamiento impide afrontar la interacción con los alumnos con actitud adecuada. En realidad, los profesores son falibles, se equivocan a menudo. Por esta razón el docente como una figura del aula de clases de la Licenciatura en Administración en la ESTI de la UAEH, necesitan ser humildes y aprender de los errores.

Referencias Bibliográficas

Albert Gómez M. J. (2007). La Investigación Educativa. Editorial Mc Graw Hill.

Apodaca, P.M. y Grao, J. (1997). Herramientas De Gestión Para El Cambio Y La Mejora Institucional De La Educación Superior. En P.M. Apodaca y C. Lobato (Eds.), Calidad en la universidad: orientación y evaluación (pp. 194-205), Barcelona, Laertes.

Castillo Arredondo S., Cabrerizo Diago J. (2010). Evaluación Educativa de Aprendizaje y competencias. PEARSON . Madrid (España)

Chávez Rosas Elisa Patricia (2004). Enseñanza Y Capacitación, El Camino Hacia El Liderazgo. Editorial ALFOAMEGA.

Chehanbar y Kuri Edith (2003). Hacia el Futuro de la Formación Docente. Editorial Plaza y Valdés.

Díaz Barriga A. F., Hernández Rojas G. (2010). Estrategias Docentes Para Un Aprendizaje Significativo. (3a. ed.). Mc Graw Hill. México D.F.

Erickson F., en Martin Wittrock (1989) La Investigación De La Enseñanza, II. Métodos cualitativos y de observación. Barcelona, Paidós.

Frias J. J. & Narváez C. G. (2010). Motivación y ejercicio docente en la educación superior: una aproximación conceptual". Recuperado el 12 febrero de 2014. En http://fca.uaq.mx/revistaposgrado/images/0802/articulo%203.pdf

García Garduño J. M. (2006). La Motivación Como Factor De Influencia En El Desempeño Laboral Del Área Docente Del Instituto Tecnológico Superior De Tantoyuca. Recuperado el 18 noviembre de 2013. En http://www.eumed.net/libros/2011c/992/indice.htm

Hernández Sampieri R., Fernández Collado C. (2003). Metodología de la Investigación. Editorial Mc Graw Hill.

Morán P. (1987). Formación de profesores y profesionalización de la docencia. Una consideración desde la perspectiva del CISE. En ANUIES, CISE y UNAM (comps.). Foro Nacional sobre Formación de Profesores Universitarios (Cuaderno de trabajo). México: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior -Centro de Investigación y de Servicios educativos- Universidad Autónoma de México.

Morgade G. (1992) El determinante de género en el trabajo docente de la escuela primaria. Cuadernos de Investigación Nª 12, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.

Prot Brigitte (2004). Pedagogía De La Motivación: Como Despertar El Deseo De Aprender. Editorial NARCEA

Ramírez Cavassa C. (2007). La Gestión Administrativa en las Instituciones Educativas. Editorial LIMUSA.

Rego A., Pereire H. & Fernández C. (2007). "Comportamientos de ciudadanía docente, motivación y desempeño académico". Recuperado el 18 noviembre de 2013 En: http://openjournal.konradlorenz.edu.co/index.php/rlpsi/article/viewFile/322/229

Robbins Stephen P. & Judge Timothy A. (2009). Comportamiento Organizacional. PEARSON. Decimotercera Edición. México

Stephen P. Robbins (2004). Comportamiento Organizacional. Editorial Prentice Hall.

Tapia A. J. (1997). Motivar Para el Aprendizaje. Editorial EDEBÉ. Madrid (España)

Tapia A. J. (2005). Motivar en la Escuela, Motivar en la Familia. Editorial MORATA. Madrid (España)

Análisis de la Formación Basada en Competencias del Licenciado en Informática Administrativa

Erik Alfaro Calderón[1]
Gerardo Gabriel Villalón Calderón[2]
Iván Fernández Mandujano[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, erik.alfaro.calderon@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, larry_gg@hotmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ivanfernandez_610@hotmail.com

Análisis de la Formación Basada en Competencias del Licenciado en Informática Administrativa

Resumen

Se busca determinar cuáles son las competencias que dominan los alumnos que ingresan a la Licenciatura en Informática Administrativa, con la finalidad de conocer cuáles son las competencias que no fueron adquiridas y que son fundamentales dominen para su buen desempeño escolar, así mismo determinar las competencias que se adquieren en la misma licenciatura para compararlas con aquellas que se requieren en las empresas hoy en día, y así buscar estrategias para que sean adquiridas y puedan tener un mejor desempeño profesional.

Este contenido muestra el avance de un proceso de investigación que se está realizando con la finalidad de elaborar un modelo por competencias para la licenciatura en informática administrativa.

Palabras Clave: Competencias, Formación Basada en Competencias, Modelo Educativo

The Training Analysis Based on Competences of the Bachelor in Administrative Computer Systems

Abstract

The aim is to identify the competencies that the students dominate at the moment they enter to the Bachelor in Administrative Informatics, with the objective of knowing which are the competencies that weren't acquired that are essential to dominate for success in school proficient, likewise determine the competencies acquired in the Bachelor, and compare them with those required in business today, in order to look for strategies to be acquired and have a better professional performance.

This content displays the progress of a research process that is underway with the aim of developing a model by degree in administrative data processing skills.

Keywords: Competences, skills-based training, model educational

Introducción:

La Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, a través de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, oferta la Licenciatura en Informática Administrativa, en sus dos modalidades, sistema abierto y escolarizado, desde su concepción se estableció como requisito de ingreso contar con bachillerato económico administrativo.

Es importante señalar que esta licenciatura surge de la necesidad por administrar las tecnologías de información, así como optimizar procesos administrativos y contables, siendo su principal objetivo formar profesionales de la informática capaces de analizar, diseñar, implementar o proponer a través del estudio y determinación de las necesidades, proyectos que combinen procesamiento electrónico de datos y el uso de las tecnologías de información a través del uso de métodos, técnicas y herramientas de carácter administrativo y contable con el fin de instrumentar soluciones eficientes integradas para la toma de decisiones con sentido ético y legal que contribuyan al desarrollo organizacional.

Aquellos alumnos que deseaban estudiar una licenciatura en informática en cualquiera de sus modalidades, debían cursar el bachillerato en físico matemáticas, en consecuencia al terminar su tercer semestre debían elegir alguno de los bachilleratos de especialidad, económico administrativo, químico-biológicas, físico matemáticas o humanidades, optando por físico matemáticas.

Al terminar sus estudios de bachillerato y buscando la manera de estudiar esta carrera se encontraban con la problemática que no la podían cursar, por lo tanto debían tomar la decisión de declinar y tomar alguna otra carrera que si admitiera el bachillerato con el que contaba, tal como ingeniería en sistemas, ingeniería en computación, ingeniería en tecnologías de información etc., o debían revalidar materias para poder ingresar, situación por la que muchos de los estudiantes que estudian actualmente en semestres superiores debieron hacer.

Cabe señalar que la informática desde su concepción se apoya en un cuarenta por ciento en las ciencias matemáticas y la 40 porciento de la parte económico administrativo y el veinte por ciento equivale al resto de las áreas, provocando en consecuencia que no es exclusiva de una u otra.

A partir del semestre agosto 2015 febrero 2016, se modifica el perfil de ingreso a la licenciatura en informática administrativa, aceptando a egresados de bachillerato, con perfil de físico-matemáticas, como consecuencia de la demanda por parte de alumnos.

Es importante mencionar que la Formación Basada en Competencias es una opción educativa en la que se pretende orientar la formación de los seres humanos hacia un desempeño idóneo buscando dar respuesta tanto al ámbito educativo como al laboral y profesional. Si consideramos que la competencia se hace evidente a través del desempeño, entonces implica que la acción debe estar privilegiada promoviendo la actuación, de tal manera que no se conciba como un resultado sino como una manifestación de la competencia.

Con la finalidad de que los alumnos que ingresan a esta licenciatura tengan un buen desempeño durante el transcurso de sus estudios, se busca detectar las competencias que adquirieron en sus bachilleratos ya sea económico administrativo o físico matemáticas, con la finalidad de identificar cuáles son las que les hacen falta adquirir o desarrollar, para apoyarlos y los adquieran, de esta manera estarán en igualdad de condiciones entre uno y otro.

En consecuencia se deberá hacer un análisis a nivel de plan de estudios por competencias, e identificar las competencias que adquirirán al cursar la licenciatura y verificar si cumple con las necesidades que requieren las empresas.

Objetivos

Los objetivos que se buscan son:

- Determinar las competencias generales y específicas de competitividad.
- Analizar la evaluación docente por competencias

- Conocer los diferentes tipos de modelos por competencias

Metodología.

La metodología utilizada en la presente investigación está encuadrado un estudio de tipo exploratorio descriptivo, para tal caso se generará un marco teórico, sólido y suficiente, para identificar las competencias del egresado, realizando un diagnóstico de las competencias requeridas del egresado, para lo cual se pretenden realizar un cuestionario a las empresas empleadoras.

Así mismo se realizará un análisis sobre que metodologías se emplean actualmente por los docentes, mediante encuestas, cuestionarios y otros métodos de recolección de datos.

Se realizara un diagnóstico de los estudiantes de la licenciatura para conocer las necesidades de las competencias requeridas.

Por lo anterior se generara un modelo basado en competencias.

Desarrollo.

La sociedad de hoy- y del mañana- exige hombres y mujeres capaces de adaptarse a los cambios, con las competencias necesarias para tener éxito tanto en la vida personal como en el trabajo: capaces de satisfacer los objetivos de aprender a vivir juntos, aprender a lo largo de la vida, a enfrentar una variedad de situaciones y a que cada quien aprenda a entender su propio actuar y ser en el mundo en que se desenvuelve, por ello se hace necesario dirigir la mirada hacia una intervención docente basada en la búsqueda de lograr la construcción de procesos como la autonomía, la solidaridad y la sensibilidad.

Cuando la labor se centra en el desarrollo más que en el desempeño como resultado, entonces es cuando asumimos una pedagogía constructivista, en la cual se establece como meta que cada individuo acceda, progresiva y secuencialmente a la etapa superior de su desarrollo de acuerdo con sus necesidades y condiciones particulares. Se plantea (Flores Ochoa 1994) que en esos casos el maestro debe crear un ambiente estimulante de

experiencias que faciliten al estudiante, su acceso a las estructuras cognoscitivas de la etapa inmediatamente superior.

La integralidad del ser humano es otro concepto clave en la formación por competencias la cual implica atender tanto el área cognitiva como la afectiva logrando tener avances en las potencialidades encaminadas a la sensibilidad, la autonomía, la inteligencia y la solidaridad.

Las capacidades constituyen el eje de formación de la opción basada en competencias, por tanto cuando hablamos de un proceso de generación de capacidades implica atender capacidades cognitivas, afectivas y procedimentales de tal manera que la adaptación al cambio sea la evidencia que se ha logrado avanzar en el desarrollo de la competencia, entendiendo que ser competente es tener la posibilidad de actuar en situaciones inesperadas y no automatizadas. Es aquí donde la intervención docente cobra vital importancia ya que la forma de organizar las situaciones de aprendizaje, el alumno pondrá de manifiesto la forma de hacer uso del conocimiento teórico, práctico experiencias y conductas al resolver situaciones retadoras y problemáticas.

Todo ello exige que el campo de la docencia experimente campos profundos, esta actividad deberá estar orientada a centrar al alumno en el aprendizaje, dando una integración entre el aprender y el vivir, respondiendo a los planteamientos de Delors al manifestar el aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a convivir y aprender a ser, como los motores del desarrollo integral del ser humano. (Jacques Delors 1996)

"Focalizar la acción docente en el aprendizaje más que en el docente, los contenidos o los currículo, pero destacando las estrategias, focalizamos además el hecho de constituir un sistema relacional en el que todos los elementos interactúan entre sí, su acción de influencia se extiende más allá de sus miembros y puede entrar en contacto con otros sistemas (por ejemplo la familia, la comunidad, etc.), tiene un poder formativo en tanto que sistema, en base a su estructura, normas y funcionamientos, sin que precise de informaciones específicas para ello, tienen un potencial energético para cambiar a sus miembros, tiene lugar en entornos tanto formales como no formales e informales".(Ruiz, Magalys 2009)

El Modelo de formación basado en competencias consta de etapas en torno a las cuales se organizan las etapas del diseño curricular. Los Niveles de concreción del curriculum son tres:

a) Oficial: Este nivel se plantea a través del plan de Estudios para los diferentes niveles Educativos los cuales están determinados por el sistema Educativo Nacional a través de la Secretaria de Educación en el caso de nuestro País.
b) Académico: Planteado a través del Programa académico. Es en el cual se establecen los propósitos fundamentales, los principios pedagógicos, los campos formativos y competencias, así como las formas de organización y evaluación.
c) Práctico: En donde se habla de una didáctica específica siendo el maestro el principal actor al plantear los caminos y estrategias sobre como conducirá el proceso de enseñanza.

La construcción de competencias no puede realizarse de manera aislada, sino que debe hacerse a partir de una educación flexible y permanente, desde una teoría explícita de la cognición, dentro del marco conceptual de la institución, en un entorno cultural, social, político y económico.

Las competencias, igual que las actitudes, no son potencialidades a desarrollar porque no son dadas por herencia ni se originan de manera congénita, sino que forman parte de la construcción persistente de cada persona, de su proyecto de vida, de lo que quiere realizar o edificar y de los compromisos que derivan del proyecto que va a realizar. La construcción de competencias debe relacionarse con una comunidad específica, es decir, desde los otros y con los otros (entorno social), respondiendo a las necesidades de los demás y de acuerdo con las metas, requerimientos y expectativas cambiantes de una sociedad abierta.

El desempeño debe planificarse de tal manera que admita que el educando tenga un desarrollo apropiado en las distintas situaciones y pueda adaptarse a las cambiantes formas de organización del trabajo.

La educación basada en competencias se refiere a una experiencia práctica, que necesariamente se enlaza a los conocimientos para lograr un fin. La teoría y la experiencia práctica se vinculan, utilizando la primera para aplicar el conocimiento a la construcción o desempeño de algo.

Desde el currículum, la educación basada en competencias se concentra en:

• Los conocimientos.

• Las habilidades.

• Las actitudes inherentes a una competencia (actitudes o comportamientos que respondan a la disciplina y a los valores).

• La evaluación de los logros mediante una demostración del desempeño o de la elaboración de un producto.

Debe tomarse en cuenta: el diseño de la enseñanza-aprendizaje; las competencias que se van a construir; las disciplinas como marco de referencia del aprendizaje; las habilidades a desarrollar; la promoción de actitudes relacionadas con los valores y con las disciplinas; los procesos; los programas de estudio orientados a los resultados; el diagnóstico; la evaluación inserta en el aprendizaje, en múltiples escenarios y en diversas situaciones, basada en el desempeño y como una experiencia acumulativa, la retroalimentación, la autoevaluación; los criterios que se utilicen para evaluar los desempeños o resultados; el seguimiento y la interacción social.

Durante el proceso educativo los alumnos adquieren conocimientos que les servirán para el mejor desempeño de sus actividades, en consecuencia se puede decir que adquieren nuevos conocimientos o competencias que les permitirán solucionar problemas simples o complejos que se les presenten en el trayecto de sus vidas.

Las competencias básicas o genéricas, que se presentan a continuación apoyan la práctica profesional, siendo aplicadas en la educación y en los ambientes laborales, ajustándose a diferentes situaciones, y circunstancias. Especifican y resumen las habilidades necesarias

que el alumno requiere para incorporarse a la práctica profesional y para desempeñarla efectiva y eficazmente.

Las habilidades pueden adaptarse a diferentes escenarios, profesiones, empleos y niveles de la educación.

1) De estimación e injerencia.

a) Se relacionan y dependen de los conocimientos de la disciplina.

b) Dominio de tareas y contenidos.

2) De comunicación.

a) Habilidades verbales:

- Hablar y escuchar.
- Formular preguntas adecuadas.
- Discusión grupal, interactuar.
- Decir, mostrar, reportar.
- Leer críticamente y expresarse verbalmente y por escrito de manera correcta en el propio idioma (y en otro, específicamente el inglés).

b) Habilidades de lectura:

- Leer críticamente.
- Seleccionar la información.
- Evaluar la información.
- Tomar una posición frente a la información; no dejarse guiar irreflexivamente por los contenidos.

c) Habilidades de expresión escrita:

- Escribir: pensar con lógica para expresar ordenadamente el pensamiento por escrito (*redactar* significa etimológicamente compilar o poner en orden).
- Elaborar reportes.
- Elaborar artículos.
- Elaborar síntesis.
- Elaborar ensayos.

d) Habilidades de computación:

- Procesar información.
- Información: búsqueda, consulta, valoración y elección de la información.
- Se relacionan con la disciplina que se estudia.
- Se relacionan con la práctica profesional.

3) De pensamiento crítico.

a) Evaluación:

- Evaluar (estimar el valor de una cosa).
- Establecer el uso, la meta, de lo que se va a evaluar y el modelo en el cual apoyarse para juzgar el valor de una cosa.
- Realizar juicios de valor (discernimientos sobre la cosa).
- Clarificar razonamientos.
- Integrar datos pertinentes de diferentes fuentes.
- Discutir o dialogar (dar pros y contras sobre las aseveraciones, cotizaciones, políticas, etcétera).
- Comparar y contrastar.

b) Análisis:

- Dividir el problema en sus partes principales.
- Relacionar.
- Criticar (juzgar los aspectos buenos y malos de una cosa).
- Apoyar los juicios.
- Considerar los juicios de calidad.
- Demostrar las causas o las razones.
- Causas-efectos.
- Desarrollar la evidencia y la influencia potencial de cada factor.
- Identificar las características principales.
- Argumentar (dar razones).
- Demostrar (mostrar algo).
- Suministrar evidencia.
- Clarificar fundamentos lógicos.
- Apelar a los principios o a las leyes.

c) Resolución de problemas:

- Determinar, razonar, crear diferentes alternativas.
- Elegir.

d) Toma de decisiones:

- Jerarquizar.
- Asentar prioridades.
- Asumir consecuencias.

e) Consulta:

- Habilidades de computación.
- Procesos de investigación.
- Consulta científica.

4) De relación.

a) Actitudes relacionadas con:

- El humanismo y los valores.
- La ética profesional y la legalidad.

b) Cultura:

- Nociones básicas de las principales disciplinas humanistas y de las artes.

c) Relaciones interdisciplinares:

- Trabajo de equipo.
- Capacidad de trabajar de manera interdisciplinar.

d) Relaciones interpersonales:

- Respeto a otras culturas.
- Servicio y cooperación.

5) De función.

a) Administrar:

- Organizar.
- Coordinar.

b) Planificar:

- Delegar.
- Supervisar.

c) Trato con el personal y uso de recursos.

d) Responsabilidad:

- Estimación del desempeño.

6) De liderazgo.

a) Colaborar:

- Agresividad.
- Toma de riesgos.

b) Creatividad:

- Visión para proponer alternativas.

c) Planear:

- Anticipar.
- Sostener con evidencias.

- Responsabilidad profesional.
- Desempeño, actitud y comportamiento según la profesión.

7) De investigación y para la docencia.

8) Integrar conocimientos.

a) Relación con otras disciplinas.

b) Integrar conocimientos de otras disciplinas a la propia.

Según Bernal (2003) las competencias están relacionadas con la puesta practica integrada de aptitudes y rasgos de personalidad, así mismo con los conocimientos adquiridos. Las competencias no son aptitudes, aunque estas son imprescindibles para que aquellas se desarrollen. Las competencias no son puros conocimientos que pueden aplicarse a una tarea específica, en ellas también se incluye una experiencia y un dominio real de esa tarea.

La competencia no se refiere a un desempeño puntual. Es la capacidad de movilizar conocimientos y técnicas y de reflexionar sobre la acción. Es también la capacidad de construir esquemas referenciales de acción o modelos de actuación que faciliten acciones de diagnóstico o de resolución de problemas productivos no previstos o no prescriptos. (Catalano, Aviolo y Sladogna 2004)

La competencia privilegia el desempeño, entendido como la expresión concreta de los recursos que pone en juego el individuo cuando lleva a cabo una actividad, y que pone énfasis en el uso o manejo que el sujeto debe hacer de lo que sabe, no del conocimiento aislado, en condiciones en las que el desempeño sea relevante. (Malpica 2008)

Lo anterior presenta diferentes formas de conceptualizar el desarrollo de una competencia, la diferencia principal se encuentra en la manera en que el sujeto se posiciona ante un problema determinado y la forma de resolverlo movilizando una serie de procedimientos, ya sean estos mecánicos, de reflexión o de análisis.

Conclusiones

La importancia de las competencias laborales es indiscutible en cualquier organización, ya que constituyen un elemento clave a la hora de gestionar el capital humano, es por ello que

es importante su análisis e identificación para alinearlas a las competencias que reciben los alumnos al cursar la licenciatura y es precisamente. En esta primera etapa que se realizó un marco teórico de investigación y se analizaron algunos conceptos sobre las competencias, consecuencia se realizó una conceptualización de competencia, donde cada uno de los autores maneja algún tipo de visión, además se inició un diagnóstico de las competencias necesarias en el mercado laboral, sin dejar de lado las competencias que se analizarán de los alumnos que recién ingresan a la licenciatura, en una segunda etapa se realizará un diagnóstico de las competencias que son empleadas por docentes en la licenciatura, en donde se documentará todo lo relacionado con cada proceso, por último se elaborará una propuesta de implantación del modelo.

Bibliografía

Boyatzis, R. E., *The Competence Manager*. *A Model*, Wiley, Nueva York, 1982.

Catalano, A, Avolio, S., y Sladogna, M. (2004). Diseño curricular basado en normas de competencia laboral. Conceptos y Orientaciones metodológicas. Argentina, Cinterfort

Delors Jacques (1996) Los cuatro pilares de la educación, España, Santillama, Ediciones Unesco

Denyer, M. (2004) Las competencias en la Educación: un balance. Fondo de cultura económica. México.

Flores Ochoa Rafael (1994) Hacia una pedagogía del conocimiento. McGraw-Hill, Bogota.

Gonczi, A. y Athanasou, J. (1996) Instrumentación de la Educación basada en competencias: Perspectiva de la Teoría y la Práctica. Limusa, México.

Lévy-Leboyer, C. (1997) Gestión de las competencias: cómo analizarlas, cómo evaluarlas, cómo desarrollarlas.Gestión, 2000. Barcelona.

Malpica M. d. C. (2008). El punto de vista pedagógico. México D.F. Limusa

Monereo, C. (2009) La autenticidad de la evaluación en Castello M (coord.) (2009) la evaluación auténtica en enseñanza secundaria y universitaria, Barcelona, Edebe innovación universitaria.

Roegiers, X. (2009) Pedagogía de la Integración: Competencias e integración de los conocimientos en la enseñanza. Colección IDER.

Ruíz, Iglesias Magalis (2009) Cómo evaluar el dominio de competencias. Edit. Trillas. México.

Ruiz Iglesias, Magalys (2010) El proceso Curricular por competencias. Editorial Trillas. México.

Educar para la Sustentabilidad una Tarea de las Universidades del Siglo XXI

Graciela Carmina Andrade García Peláez[1]
María Ofelia Mendoza Galván[2]
Karol Solís Ávila[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, gracielacarmina@gmail.com
[2]Universidad Michoacana De San Nicolás De Hidalgo - Facultad Contaduría y Ciencias Administrativas, ofelia.mendoza.galvan@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Economía "Vasco de Quiroga", karol.solis@gmail.com

Educar para la Sustentabilidad una Tarea de las Universidades del Siglo XXI

Resumen

El presente trabajo propone el inicio de una investigación que promueva la vinculación de diversas disciplinas, en especial de las ciencias administrativas con un nuevo modelo de gestión escolar que se derivará de la Reforma Educativa aprobada en septiembre del 2013 en México. En este sentido la articulación de la educación superior con los niveles educativos que le anteceden generará un círculo virtuoso de gestión del conocimiento y sustentabilidad. Se pretende en estas líneas proponer la idea emergente de un trabajo de investigación que habrá de iniciarse a fin de lograr plantear un modelo sustentable de las universidades a partir de la adopción de las formas más avanzadas de la gestión, que sustenten su pertinencia, y eficacia para la sociedad en su conjunto

.

Palabras Clave: Reforma Educativa, Gestión del Conocimiento y Sustentabilidad

Educating for Sustainability is a Job that Concerns to all Universities in the XXI Century

Abstract

This paper proposes the initiation of an investigation that promotes the involvement of different disciplines, especially administrative sciences with a new model of school management that will result from educational reform adopted in September 2013 in Mexico. In this sense the articulation of higher education with educational levels foregoing will generate a virtuous circle of knowledge management and sustainability. Is intended, in this lines, to propose as an emerging idea of a research paper that will be initiated, in order to suggest a sustainable model for universities from the adoption of the most advanced forms of management, to support its relevance, and effectiveness for society as a whole.

Keywords: Education Reform, Knowledge Management and Sustainability

Introducción

El presente trabajo destaca la nueva circunstancia de la gestión escolar dentro del ámbito educativo que se deriva de la última reforma a los Artículos 3º y 73º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos realizada en septiembre del año 2013 y como consecuencia de ello, a la Ley General de Educación, si bien la gestión escolar, en la práctica ya era aplicada y promovida en diferentes programas y cursos de formación en todos los niveles educativos, ahora por Ley y bajo la normatividad educativa tendrá que ser diseñada, aplicada y evaluada como práctica incorporada en todas las instancias educativas, los lineamientos que las regulen serán responsabilidad de las autoridades educativas (Diario Oficial de la Federación, 2013). Así la gestión del conocimiento y la gestión escolar, requerirán del concurso de los profesionistas de distintas disciplinas que coadyuven al entendimiento, aplicación y desarrollo de los conceptos sobre gestión de la educación y el conocimiento, tanto de manera teórica como práctica en tanto éstos encierran dinámicas de participación y acción dialógica de niveles superiores, que emergen en buena medida, desde las ciencias administrativas (ver Figura 1), además de la psicología social, la sociología, la antropología y la pedagogía moderna.

Metodología

El presente trabajo pretende ser el inicio de una investigación de carácter mixta Cuan-Cual, en virtud de que a partir de la reciente modificación a la legislación educativa se generarán fenómenos que tiendan a modificar de forma y fondo la gestión educativa en los distintos ámbitos que ésta comprende, si bien se tienen algunos conceptos específicos a investigar, como es la gestión del conocimiento (Acevedo *et al*, 2005, Farfán y Garzón, 2006; Riquelme *et al*, 2008;) se considera que algunos elementos constitutivos de la gestión educativa en su sentido amplio se discutirán, desarrollarán y emergerán como elementos nuevos en el ámbito educativo en los años por venir.

En este sentido, se considera un diseño concurrente de investigación, en el que simultáneamente se utilizarán procedimientos cuantitativos y cualitativos para establecer las indagatorias.

En el ámbito cuantitativo se indagará a través de un diseño no experimentales longitudinal de análisis evolutivo, el grado de conocimiento y aplicación de elementos constitutivos de

la gestión educativa en general y de la gestión del conocimiento en lo particular en las distintas facultades de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo y otras instituciones Públicas y Privadas de la Entidad.

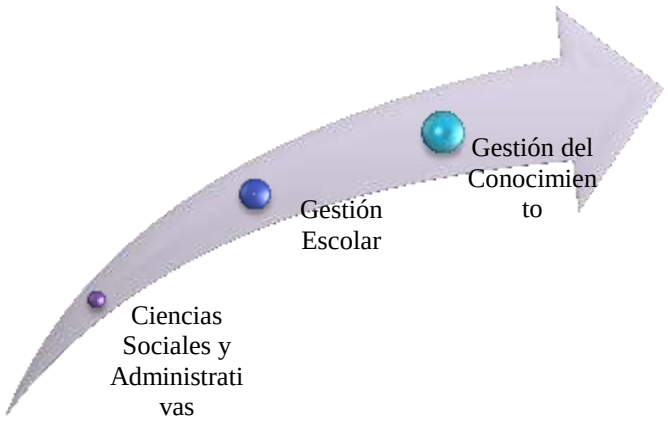
En cuanto a la investigación cualitativa se utilizará el diseño de la teoría fundamentada con un diseño emergente, de codificación selectiva, a fin de indagar los elementos que nutren de manera práctica y perceptual la gestión en todos sus ámbitos, se tendrá un diseño exploratorio y descriptivo de los fenómenos y se buscará, a través de las indagatorias, incidir en la valoración de la gestión del conocimiento (Farfán y Garzón, 2006) como elemento básico para la sustentabilidad de la educación superior.

Es probable que en el devenir de la investigación cualitativa se opté por utilizar además el diseño de la investigación-acción a fin de conocer y proponer la gestión del conocimiento como un proceso de enriquecimiento de la administración educativa.

Es importante señalar que los procesos que se derivarán de la Reforma Educativa plantean una disyuntiva que habrá de enfrentar con conciencia y actitud proactiva: por un lado se pueden generar directrices regresivas respecto al carácter público y autónomo de las Universidades en el país; y por otra parte pueden surgir procesos de consolidación del carácter, público, autónomo y sustentable de la educación superior, a partir de los procesos de maduración, compromiso y articulación de las universidades con las grandes problemáticas de su entorno.

Es en este sentido que el actual trabajo parte de una idea emergente a partir de las nuevas circunstancias derivadas de una Reforma llamada educativa, que en verdad modifica sustancialmente el ámbito administrativo y de gestión de la educación, así como de los procesos laborales en la educación básica y el método utilizado para su redacción es descriptivo, con la intensión de iniciar líneas de investigación que articulen con mayor fuerza la vinculación de las ciencias administrativas con las ciencias de la educación. (Ver figura 1)

Figura 1. Nuevos procesos en el sistema educativo de México a partir de la reforma educativa. Septiembre de 2013.



En este sentido es importante llamar la atención en un Foro Internacional sobre conceptos que influirán con el tiempo en la creación de nuevos modelos alternativos de desarrollo de las organizaciones tanto en lo micro como en lo macro. Entender este fenómeno que puede potenciar las organizaciones educativas para crecer y tener mayor y mejor presencia en la sociedad, o bien para reducir sus presupuestos y obligarlas a procesos de gestión en condiciones inequitativas y limitativas, es un dilema que deberá formar parte de la agenda de la educación superior pues corresponderá a ésta acompañar y apuntalar epistemológica y metodológicamente este proceso de transformación (UNESCO, 2015: 25-28)

La Ley General de Educación presenta un marcado impulso a la gestión escolar como un elemento administrativo indispensable para las escuelas, sin embargo, la gestión del conocimiento no es expuesto ni desarrollado en su articulado, situación grave en tanto sin ella no será posible lograr la autonomía de gestión. Es en este sentido en el que las universidades y el conocimiento superior deben apuntalar e impulsar la gestión del conocimiento, como condición que realmente posibilite la pero sobre todo la adecuación de las medidas correctivas a las condiciones y los contextos propios de cada centro educativo, y se logre con procesos reales de gestión del conocimiento apropiarse de la circunstancia de sus alumnos y genere las alternativas adecuadas para ellos.

En este entendido presentamos tres elementos que consideramos fundamentales para el nuevo proceso del sistema educativo emergente: 1) Marco normativo de la gestión escolar

indicios y sus alcances; 2) Acompañamiento y profesionalización de los sujetos promotores de los nuevos procesos organizacionales de los centros educativos; y 3) La posible y necesaria instrumentación de la sustentabilidad como proceso auto-gestivo y auto-regulado emanado de la debida gestión del conocimiento por las comunidades de aprendizaje con sus innovaciones y contradicciones generadas en la gestión del conocimiento interno para el crecimiento o no de la sustentabilidad en y de la educación.

Al ser este un trabajo que hace referencia a una circunstancia naciente en el contexto nacional, sólo sugiere las líneas de investigación-acción que se pueden desarrollar en el ámbito superior y concluye con una serie de recomendaciones para la acción de manera activa, proactiva y prospectiva, de tal suerte que se inicie en el ámbito educativo superior una reflexión profunda sobre la política educativa que entre otros elementos puede enraizar la creación de otro modelo de economía y desarrollo, urgentes para el bienestar de las personas.

Desarrollo

Es importante señalar el contexto en el que las reformas anteriormente mencionadas se llevaron a cabo en el país, ya que surgieron en el marco del Pacto por México signado por los tres partidos políticos más representativos de la sociedad mexicana, obviando en el acuerdo el consenso y las opiniones de los actores implicados en el sistema educativo fueron descartados, anulados o poco considerados para llevar a cabo estas reformas, los trabajadores afiliados al Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación, SNTE, y los afiliados a la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación, CNTE, rechazaron con menor o mayor vehemencia las reformas y las consecuencias laborales de éstas, en las que advertían, entre otros elementos, el carácter empresarial y privatizador de quienes proponían un nuevo sistema de ingreso, permanencia y promoción en el sistema educativo básico.

En este sentido algunas de las propuestas que prevalecen en la Ley General de Educación y que han comenzado a instrumentarse por la vía de los Consejos Técnicos Escolares, pueden ser considerados por amplios sectores magisteriales como medidas empresariales o privatizadoras, por lo que la autonomía de la gestión corre el riesgo de abrir posibilidades a mecanismos de deslinde de responsabilidades gubernamentales de atención a la educación, o bien, puede ser una medida de profesionalización de la gestión educativa a fin de lograr la transparencia y los procesos de planeación y programación necesarios que atiendan de manera adecuada las necesidades educativas, es por ello que se hace indispensable, además de proponer la autonomía de la gestión escolar, aspirar a la gestión del conocimiento, como la herramienta más útil de apropiación del sentido profundo de la materia de trabajo y sobre todo del desarrollo de las comunidades de aprendizaje que establecen, junto con la sociedad que les rodea, espacios colectivos para el buen vivir y la acción colectiva en beneficio de sí mismos.

Marco normativo de la gestión escolar. Indicios y alcances.

El 20 de mayo del 2014 en el Diario Oficial de la Federación, DOF, se publicó la última reforma a la Ley General de Educación según las adiciones, modificaciones y supresiones que el poder legislativo hiciera el 11 de septiembre del 2013 a la Ley General de Educación hasta ese momento vigente (Cámara de Diputados, 2013).

En dichas adecuaciones se incluyó en el Artículo 10º fracción IX al *Sistema de Información y Gestión Educativa* como un miembro más del sistema educativo nacional, y con ello se anuncia la creación de un sistema nacional de gestión que posibilita la transparencia y la vigilancia social para la atención de las necesidades de las instituciones educativas.

Posteriormente en el Artículo 12º, donde se habla de las atribuciones propias de las autoridades educativas federales, en la fracción V bis se establecen los lineamientos para formular los programas de gestión escolar, que a la letra dice: “mejorar la infraestructura; comprar materiales educativos; resolver problemas de operación básicos y propiciar condiciones de participación entre los alumnos, maestros y padres de familia, bajo el

liderazgo del director" (Cámara de Diputados, 2013: 7). En esa misma fracción se establece la gestión escolar para la educación media superior.

En el inciso X del mismo Artículo 12, se establecen los elementos a través de los cuales será integrado el Sistema de Información y Gestión Educativa y por último en los Artículos 13º y transitorios cuarto y décimo se establece la forma de integrarse y la fecha de entrada en vigor, (ver tabla 1).

La *autonomía de gestión* está comprendida en los artículos 12º, 22º, 25º y 28º bis de la Ley General de Educación como un elemento a regular por las autoridades educativas y a ejecutar por los centros educativos en coordinación con alumnos y padres de familia (ídem).

Tabla 1. Artículos de la Ley General de Educación que introducen la gestión escolar en el Sistema Nacional de Educación

Texto Vigente de Ley General de Educación	Sistema de Información y Gestión Educativa	Gestión Escolar	Autonomía de Gestión
Artículos	10º, Fracción V 12º, Fracción X 13º, Fracción VIII Transitorios: Cuarto y Décimo	12º, Fracción V Bis 28º bis, 2do párrafo, incisos I, II y III	12º, Fracción XII bis 22º 25º 28º bis

Fuente: Elaboración propia con base en información del Decreto que adiciona, modifica y deroga la Ley General de Educación de mayo del 2013.

El término *gestión escolar* está explicado y desarrollado en los artículos 12º, fracción V Bis, como mencionamos en párrafos anteriores y en el 28º, segundo párrafo en sus tres incisos, y es precisamente en el contenido de ellos, en el que las ciencias administrativas tienen mucho que aportar a la gestión escolar.

Ahora bien, ¿qué puede suceder en el sistema educativo del país si sólo se acepta la mera gestión escolar sin la gestión del conocimiento? La respuesta se perfila a más de lo mismo,

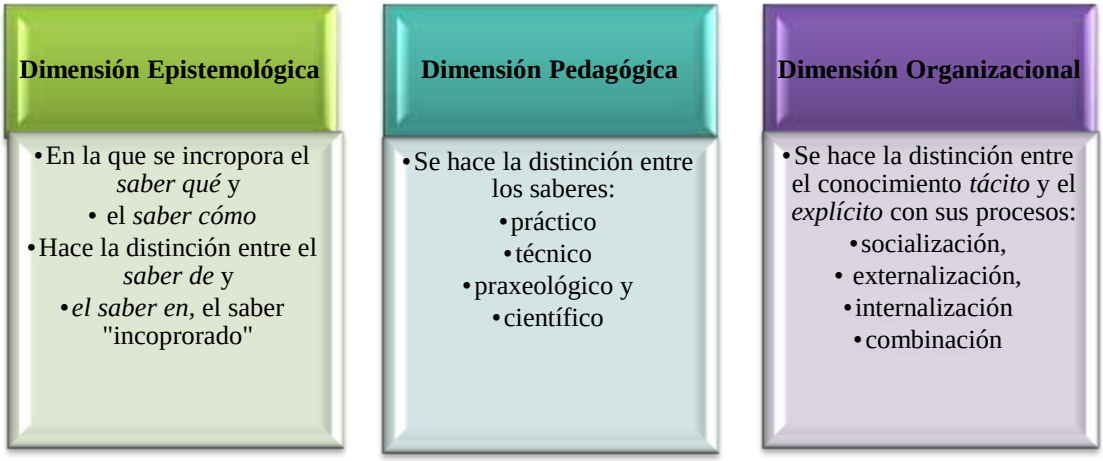
más trámites administrativos, con mayor orden, transparencia, participación y programación, pero con poca sustancia de lo que en estos momentos se requiere en los centros educativos: la gestión del conocimiento.

¿Qué es la gestión del conocimiento?

Diversos autores han dado las definiciones de la gestión del conocimiento, desde Drucker y Nonaka, I. y Takeuchi (Valhondo, 2010: 27-28), hasta Minakata Arceo, todos coinciden que es el proceso mediante el cual una organización aprende a aprender, y como una comprensión filosófica de su quehacer entiende la importancia de organizarse de tal forma que resuelven las problemáticas sabiendo gestionar sus problemas a través de procesos colectivos de reflexión y solución, es decir, son organizaciones que estén en aprendizaje continuo y más que enseñar se ubican como eternos aprendices (Minakata, 2009).

Alberto Minakata Arceo del ITESO nos señala tres procesos que se entrelazan para lograr que un centro escolar se genere la gestión del conocimiento (idem: 17) (Ver figura 2).

Figura 2. Dimensiones de la gestión del conocimiento en centros escolares



Arbonies sostiene que el conocimiento reside en las personas y no en las máquinas ni en las bases de datos, y que buena parte de este conocimiento es tácito, no explícito y por lo tanto requiere ser expuesto y compartido, y en esta medida crece y para poder compartirse y externalizarse es muy importante generar el ambiente de confianza y de nula amenaza que

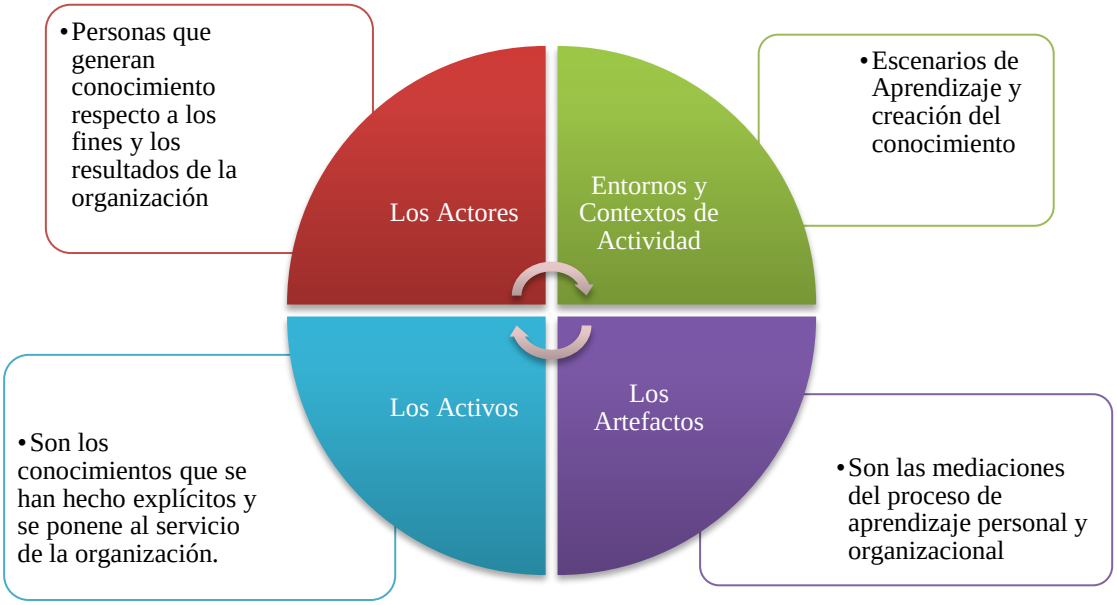
propicie el espacio, el tiempo y la posibilidad de gestionar el conocimiento. El autor menciona que debido a que el conocimiento no es un bien del que puedas disponer en el momento que quieres usarlo es importante aprender a gestionarlo, es decir, a que se produzca en el momento de la duda, de la incertidumbre, de la experiencia autónoma, del momento en que nada es cierto (2013: 75-76).

Es importante considerar que la gestión del conocimiento superó a la propuesta del estudio por competencias que la Organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura, UNESCO[5] que promovió las competencias, en primera instancia, como una medida de certificar y calificar a quienes tenían un conocimiento pero no un certificado. La gestión del conocimiento, no pretende generar procesos individuales de certificación, sino fomentar la manera en la que cada individuo de un colectivo aprende, lo expresa, lo socializa, lo enriquece y luego lo internaliza.

Un proceso de socialización de conocimiento tácito y explicito para un centro educativo dependerá fundamentalmente del diseño o la dimensión organizacional que permita el espacio, las herramientas y el uso de los productos de la gestión del conocimiento, lo que se transformaría en el cerebro del centro educativo, es decir, en la inteligencia. Minakata señala cuatro aspectos que deben considerarse para hacer un diseño de gestión del conocimiento en un centro educativo (ver Figura 3).

[5] United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, UNESCO.

Figura 3. Elementos a considerar para el diseño de la gestión del conocimiento en centros escolares



De las limitaciones que se pueden generar en el proceso educativo de no provocarse y proponer la gestión del conocimiento son desde un simple proceso de detección de carencias tanto en resultados disciplinares, como de infraestructura de personal y materiales educativos que serán gestionados de manera colectiva y transparente hasta procesos de gestión privada como en EE.UU. que han promovido recursos particulares para cada escuela, según sus resultados, (accountability) y con base en ellos las escuelas están en condiciones de gestionar con particulares, ya sean madres y padres de familia o instituciones privadas, los fondos extras para mantener a la escuela[6]. Es importante destacar que esta estrategia utilizada en EE.UU. no ha tenido los mejores resultados y si en cambio ha desarticulado el sistema nacional federalizado de la educación.

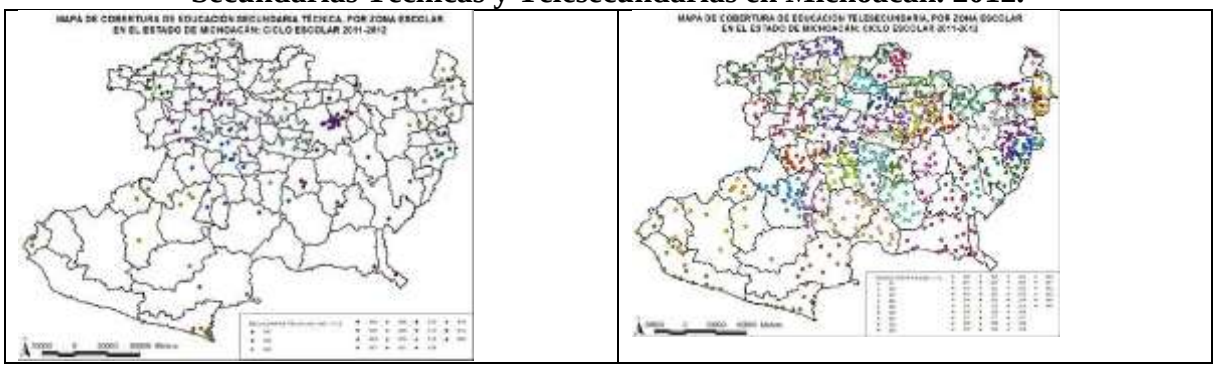
Sin duda alguna una de las limitaciones más fuertes para poder instrumentar la gestión del conocimiento es la capacitación, y el acompañamiento al personal para que puedan llevarlo a cabo con una visión que trascienda al mismo sistema educativo básico.

Acompañamiento y profesionalización de los sujetos promotores de los nuevos procesos organizacionales de los centros educativos

[6] Son escuelas Charter con financiamiento público y privado, existen 5 mil en EE.UU. y se considera que sólo 1,000 de ellas han mejorado sus resultados.

La organización actual de la educación básica limita en mucho la posibilidad de generar este tipo de procesos organizacionales, desde las actuales instancias de supervisión, en primer lugar por la cantidad de escuelas que conforman las supervisiones y en segundo lugar por la necesidad de equipos externos que con un campo interdisciplinar y una visión más amplia puedan apoyar y entrenar a los equipos internos de los centros escolares, sin generar ningún tipo de amenaza a su condición laboral o administrativa.

Figura 4. Centros de Trabajo comprendidos en las Supervisiones Escolares de Secundarias Técnicas y Telesecundarias en Michoacán. 2012.



Como puede observarse en la figura 4, las supervisiones tienen muchos centros de trabajo, con grandes distancias y sobre todo están diferenciadas por nivel y modalidad educativa, lo que implica más esfuerzo de lo que una supervisión puede atender de manera adecuada.

Otra limitación que se puede cubrir con el apoyo de equipos interdisciplinarios desde la universidad es conjuntar acciones y formación para todos los niveles y modalidades, si se generan procesos a nivel municipal, lo que permitiría conjuntar conocimiento y ampliar el proceso de gestión del conocimiento si se va más allá del centro educativo y luego del nivel.

Por último y a manera de aportación de una política pública que generara procesos de articulación, enriquecimiento y potenciación de los recursos, sería ideal proponer un sistema de indicadores de la gestión del conocimiento, más allá de los indicadores cuantitativos que el Instituto Nacional de la Evaluación Educativa, INEE y la Secretaría de

Educación Pública, SEP, determinan para calificar a cada centro educativo, en ese sentido se propone un esquema de indicadores que evalúe tanto el entorno, como el proceso y los resultados (ver Figura 5). Dicho modelo forma parte de un proyecto de investigación de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas que promueve actualmente un proceso de gestión del conocimiento y gestión escolar en 11 secundarias del estado de Michoacán de Ocampo.

Figura 5.Modelo de indicadores para la gestión del conocimiento y la gestión escolar en centros de educación básica en Michoacán.

La sustentabilidad como proceso auto-gestivo y auto-regulado por las comunidades de aprendizaje

Considerando que la reforma a la Ley General de Educación desatará procesos de gestión escolar desde el nivel básico y medio superior de forma obligatoria y de forma sutil y paulatina en el nivel superior, sería adecuado que de manera prospectiva los cuerpos académicos consolidados, los que están en proceso, así como los grupos multi -e- interdisciplinarios de docentes investigadores puedan coadyuvar sustantivamente a direccionar y potenciar, lo que por ley se advierte, respecto a la gestión educativa, como meros trámites administrativos, de tal suerte que se genere una influencia y una determinación para ampliar la perspectiva de la gestión como germen de transformación.

De igual manera sería muy limitado considerar que procesos tan valiosos como los que se potencian a través de la gestión del conocimiento puedan quedarse enmarcados o constreñidos a las mejoras de resultados de un centro educativo en cuanto: al desempeño de sus trabajadores como al de los alumnos, sería obligado impulsar también la mejora de comunidad circundante y en este sentido apuntar para la transformación del modelo escolar-comunitario que desarrollara, de una buena vez, la visión sustentable de desarrollo que se puede impulsar desde las escuelas para lograr elementos de autosuficiencia alimenticia, de cuidado de la salud, de intercambios solidarios y re valorativos del trabajo de las personas a manera de economías sociales y solidarias a pequeña escala, relaciones culturales y humanas donde impere el respeto, el diálogo, el conocimiento y la comprensión, a manera de crear una concepción, una práctica y un entorno sustentable. Enrique Leff en su libro la Racionalidad Ambiental nos plantea:

> El ecologismo no sólo se ha constituido en un movimiento en defensa de la naturaleza, sino en una nueva cosmovisión basada en la comprensión del mundo como un sistema de interrelaciones entre las poblaciones humanas y su entorno natural. Ello ha alimentado un pensamiento de la complejidad, fundado en una ecología generalizada (Morin, 1977, 1980, 1993). Esta visión ecologizada del mundo ha sido transferida al campo de lo social: de la filosofía, la política y la economía. De esta manera nacen la ecología humana, la bioética y la ecología profunda (Devall y Sessions, 1985; Naess y Rothenberg, 1989; Jonas, 2000), buscando arraigar el orden social y moral en una ontología de la naturaleza y de la vida, enriquecida por la complejidad de la organización ecológica (Leff, 2004: 45)

Continuando con la perspectiva de este autor, la gestión del conocimiento tendría que engendrar una racionalidad superior **de cómo hacer mejor todo**, desde lo pequeño y específico hasta el conjunto y lo global, pues una vez que un cuerpo organizado descubre su potencial para mejorar a través de sus propias prácticas la pregunta y respuesta obligadas son ¿por qué no cambiar el mundo? En este sentido es que un proceso de gestión del conocimiento que no deriva en desatar la racionalidad ambiental, entendida ésta como todas las relaciones que se generan en el ambiente,

relaciones culturales, sociales, económicas, políticas y las naturales, no tendría mucho sentido mejorar el microespacio cuando el entorno sigue teniendo procesos involutivos, destructivos y retrógradas.

Plantearse **mejorar el microespacio sin vislumbrar las posibilidades de influencia y transformación en del ambiente macro**, puede ser un consuelo que nos lleve a comenzar a actuar, sin embargo, no debe perderse la perspectiva global en tanto lo pequeño cobra sentido porque se demuestra al mundo la forma de ser y hacer diferente. Se puede y debe poner en la mira, en la visión de las comunidades de aprendizaje la generación como última instancia del cambio colectivo de modelo de desarrollo para la humanidad (Leff, 2004: 51).

Es necesario comenzar con procesos de articulación de las investigaciones con resultados prácticos en políticas públicas, medir la capacidad de influencia y mejora que los universitarios somos capaces de generar y transmitir a otras instancias sociales para lograr transformaciones reales que validen tanto económica como cultural y socialmente el gran esfuerzo que significa sostener y preservar los espacios públicos del conocimiento superior.

El sostenimiento y el financiamiento de los centros educativos se ha tornado en una gran preocupación, por las consecuencias que las reformas energética y fiscal han promovido en el país, los ingresos por la venta de energéticos se reducirá, no así las deudas que han contraído las dos empresas de energéticos más grandes de México, por lo que los ingresos públicos recaerán fundamentalmente en la captación de impuestos de las personas físicas y morales, en este sentido pensar en la sustentabilidad, no solo requiere elementos de sostenibilidad de los espacios públicos de la educación, sino fundamentalmente por espacios sustentables que justifiquen socialmente su quehacer y su eficacia para la sociedad misma.

Conclusiones

- La reforma a la Ley General de Educación mandata la creación de un sistema y

prácticas encaminadas a establecer la gestión escolar en los centros educativos del nivel básico y medio superior, dichas prácticas de gestión podrán potenciarse sí y sólo sí se escala de la mera gestión de la educación a los niveles de gestión del conocimiento en los centros educativos, de tal suerte que se desaten procesos auto-poiéticos y generadores de mejoras desde la capacidad intrínseca de los sujetos actuantes en cada centro educativo, de ahí la importancia de que la educación superior piense, proponga y actúe en este sentido para elevar el nivel de la propuesta de funcionamiento del sistema educativo del país.

- La propuesta de elevar el nivel de gestión en los centros educativos requiere de sujetos capaces de proponerlo, hacerlo, acompañarlo, medirlo y sustentarlo, en este sentido los cuerpos académicos y los investigadores de las universidades públicas son una fuente natural de apoyo para generar activar y superar el nivel de gestión educativa en los centros escolares.
- Desatar procesos de mejora responde a un planteamiento epistemológico que concibe la mejora en todo lo que la humanidad ha desarrollado hasta este tiempo, por lo que los procesos de gestión no pueden cerrarse a meros planteamientos de mejora administrativa, requieren de la mejora del desempeño y los resultados tanto del objeto como de los fines de la organización concreta, para mejorar luego a las personas en su entorno, en este sentido se concatenan con un modelo sustentable que genera una mejora en el entorno en el sentido amplio.
- Es en esta dirección de mejora de las políticas públicas para la gestión y sobre todo de mejora de los modelos de desarrollo hasta ahora aplicados en el mundo que las Universidades tenemos una posibilidad inigualable de educar para la sustentabilidad, es decir, incorporar una visión multidisciplinaria, amplia, de la complejidad, no sólo del ámbito educativo, sino fundamentalmente del devenir de la realidad en la que el caos y el equilibrio se disputan el futuro de la humanidad, y de nosotros depende aportar elementos sustantivos para encaminarnos hacia procesos autogestivos y autónomos de vida, armonía y bienestar para todos.

Referencias Bibliográficas

Acevedo, R., L. Guerra, A. Aravena; M. Aguilar, L. Mauricio; W. Azevedo. (2005). Modelo para la gestión del conocimiento basado en la teoría de la regulación. *Apertura*, 5 (1), 55-66

Alegre, J. (2004*). La Gestión del conocimiento como motor de la innovación. Lecciones de la industria de alta tecnología para la empresa*. Castellón de la Plana: Universidad Jaime.

Arboines, A. L. (2013). *Conocimiento para Innovar. Cómo evitar la miopía en la gestión del conocimiento*. Madrid: Díaz de los Santos.

Cámara de Diputados. (2013). *Decreto por el que se reforman los Artículos 3o en sus fracciones III, VII y VIII; y 73, fracción XXV, y se adiciona un párrafo tercero, un inciso d) al párrafo Segundo de la fracción II y una fracción IX al Artículo 3o de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos* (DOF 26-02-2013). Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/ LeyesBiblio/proceso/lxii/032_DOF_26feb13.pdf [consulta: noviembre de 2014].

Farfán, D. y M. Garzón. (2006). *La gestión del conocimiento*. Documentos de investigación, 29, Argentina: Universidad del Rosario.

Leff, E. (2004). *Racionalidad Ambiental. La reapropiación social de la naturaleza. México*, S. XXI

Minakata, A. (2009). Gestión del conocimiento en educación y transformación de la escuela. Notas para un campo en construcción. *Sintética revista electrónica* (32), 1-35.

Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1995). *The Knowledge Creating-Company. Hoy Japanese Companies Create the Dynamics Of Innovation.* Oxford, U.K.: Oxford University Press.

Riquelme, A., A. Cravero, R. Saavedra. (2008). *Gestión del conocimiento y aprendizaje organizacional: un estudio en el ámbito de la administración pública chilena, primera parte*. XXIV Encuentro Nacional de Facultades de Administración y Economía, Paper 45, Vol. 1. Recuperado de *http://www.asfae.cl/images/stories/papers/papers2008_2/607_Gestion_del_Conociemieto_y_Aprendizaje_Organizacional_Un_estudio_en_el_ambito_de_la_Administracion_Publica_Chilena,_primera_parte._2008.pdf*

UNESCO. (2015). *Replantear la Educación. ¿Hacia un bien común mundial?* Recuperado de http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002326/232697s.pdf

Valhondo, D. (2010) *Gestión del conocimiento. Del mito a la realidad*. España: Díaz de Santos.

El Origen y las Perspectivas al año 2020 de la Evaluación a las Instituciones de Educación Superior en México

Ma. Hilda Rodales Trujillo[1]
Ana Nélida Rodales Trujillo[2]
Mario Chávez Zamora[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, hildaumich@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, Ilyrox@hotmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, marioumich@gmail.com

El Origen y las Perspectivas al año 2020 de la Evaluación a las Instituciones de Educación Superior en México

Resumen

Cuando las dificultades económicas fueron el signo distintivo de la década perdida de los años ochenta del siglo pasado, y lo peor de la crisis parecía haber quedado atrás, se planteó en el programa sectorial de ese periodo la puesta en marcha de la política de evaluación en el sistema educativo nacional, con miras a lograr la mejora educativa, consiguiendo así que la evaluación anteriormente rutinaria, se convirtiera en evaluación estratégica. En el presente trabajo se desarrolla un análisis de las dos décadas en que se ha experimentado la evaluación en las Instituciones de educación superior, los resultados obtenidos y pendientes por considerar en este polémico tema de la evaluación a las instituciones de educación superior, por último se expone la visión de la ANUIES en este sentido para el año 2020.

Palabras Clave: Evaluación docente, educación superior, antecedentes

Abstract

When economic difficulties were the hallmark of the lost decade of the eighties of the last century, and the worst of the crisis seemed to be over, it was made in the sector program that period the implementation of the evaluation policy national, with a view to improving education education system, achieving the above assessment routinely become strategic assessment. In this paper an analysis of two decades it has undergone evaluation in the institutions of higher education, outstanding results and develops contentious issue considered in this assessment to institutions of higher education.

Keywords: Teacher evaluation, higher education background

Antecedentes de La Evaluación.

A partir de 1970 y durante quince años de expansión del Sistema de Educación Superior el gobierno jugó un papel central como impulsor/financiador de la educación superior y la ciencia y la tecnología en el país (Valenti & Varela, 1997). Pero sus acciones y decisiones estuvieron esencialmente centradas en el financiamiento otorgado a la Educación Superior (Bazúa & Valenti, 1991) con bajo perfil en la regulación y supervisión de los resultados y el impacto de la educación superior. El efecto principal fue que los términos de la relación entre el gobierno y las IES se fijaron principalmente atendiendo al número de la matricula estudiantil y de los cursos ofrecidos y a la capacidad de control de las instituciones que demostraban las respectivas autoridades universitarias (Brunner, 1993).

A finales de los años ochenta, los términos de crisis, calidad, redención de cuentas, competencia, globalización, eficacia y modernización, entre otros, colmaron el discurso, el análisis y la agenda de aquellos años. Pero los más relevantes, sin duda, fueron la evaluación y el financiamiento. La primera como política que permitirá alcanzar las aspiraciones de mejora educativa y establecer nuevas reglas de entendimiento entre el estado y el sistema educativo: en adelante, tanto agentes como instituciones estarían sujetos a evaluación, a un escrutinio público y tendrían que justificarse con base en resultados. Para (Canales, 2010), la iniciativa correspondía al amplio movimiento de evaluación que se había registrado unos años antes en Europa occidental y que había dado lugar al llamado ascenso del Estado evaluador.

En América Latina, después de la década perdida de los ochenta, la evaluación estaba tocando a la puerta y poco a poco se fue instaurando en los diferentes países. Desde ese entonces se hizo notar que se trataba de una evaluación diferente a la que era rutinaria y consustancial a los sistemas educativos, la que estaba en marcha tenía el propósito estratégico, de reorientación del sistema.

El segundo, el financiamiento, fue el instrumento que permitió el ingreso de la evaluación en el sistema y en las instituciones. Después de una prolongada escasez de fondos públicos derivada de la crisis económica de los ochenta, la posibilidad de contar con recursos financieros, aunque estuvieran asociados a una valoración del rendimiento, venció cualquier resistencia a las nuevas medidas. Así, en los años siguientes, se afinaron los mecanismos y se expandió su alcance: todos, agentes, niveles e instituciones quedaron bajo nuevas reglas de juego.

Actualmente, lo más evidente es que no fue una iniciativa coyuntural que se abandonara con el cambio de administración o al poco tiempo. Por el contrario, la evaluación cada vez se fue haciendo más compleja y sofisticada. Hoy, con sus dificultades y sus críticas, es parte de la operación regular del sistema educativo, de las instituciones y de la vida cotidiana de profesores y alumnos.

La llamada evaluación estratégica se ha superpuesto a la evolución rutinaria y ha montado un complicado dispositivo de mecanismos, programas y equilibrios en las dos décadas que lleva en operación.

Las opciones se dividen sobre los resultados que ha producido. En uno de los extremos se destacan sus bondades, como el hecho de que puso freno al deterioro de la educación, a la ausencia de rendición de cuentas del sistema educativo y al nuevo tipo de relación con el Estado; aunque también se indica que si no ha producido todo lo que cabria esperar de ellas es porque ha sido cooptada por los destinatarios.

En el otro extremo se hace notar la supervisión que ha provocado la asociación de recursos financieros al desempeño, la gran simulación que ha provocado en todo el sistema educativo, la vulnerabilidad de la autonomía de los recintos educativos y la ausencia de mejora de la calidad de la educación. Probablemente, como casi siempre ocurre, habrá parte de razón en uno y en otro extremo. Sin embargo, lo cierto es que, tras dos décadas de experimentación con la evaluación, persiste la idea de instaurar un autentico sistema nacional de evaluación y la mejora de la educación no es evidente.

El Origen De La Evaluación.

Hace 20 años, el Programa para la Modernización Educativa 1989-1994 (PME) planteó la evaluación como tema dominante y como estrategia principal, aunque solamente enuncio los lineamientos generales, el detalle de las acciones vendría después. En el capítulo dedicado a la educación superior, el programa destacó que el propósito de la modernización en este nivel era apoyar las acciones para que las instituciones pudieran cumplir mejor sus fines, vinculando sus actividades a los requerimientos del desarrollo nacional; así como concertar políticas comunes para la atención de la demanda educativa; "impulsar la evaluación de su trabajo para emprender la reorientación interna y la racionalización que correspondan; y responder a las exigencias de desarrollo científico, tecnológico y social".

Tanto para la educación superior tecnológica como para la universitaria, el programa anotó que se establecerían mecanismos internos de evaluación y reordenación institucional. En el caso de las instituciones universitarias, cuyo régimen de autonomía le impide al gobierno dictar las formas de conducción, el programa destacó que los planteamientos se hacían "con absoluto respeto a la naturaleza jurídica de cada institución". No obstante, indicó que se impulsaría un proceso nacional de evaluación del sistema de educación superior, con el fin de determinar sus niveles de rendimiento, productividad, eficiencia y calidad. Tal proceso, precisó, lo conduciría técnicamente a una Comisión Nacional de Evaluación de la Educación Superior, una instancia creada en el seno de la Coordinación para la Planeación de la Educación Superior (CONPES). La instancia seria conocida posteriormente como la CONAEVA. Incluso, se propuso metas a cumplir en 1989, el mismo año en el que se publico el programa sectorial: instalar la comisión nacional de evaluación; reinstalar los consejos regionales de planeación de la educación superior; e incorporar a las universidades, mediante el servicio social, a las actividades del PRONASOL.

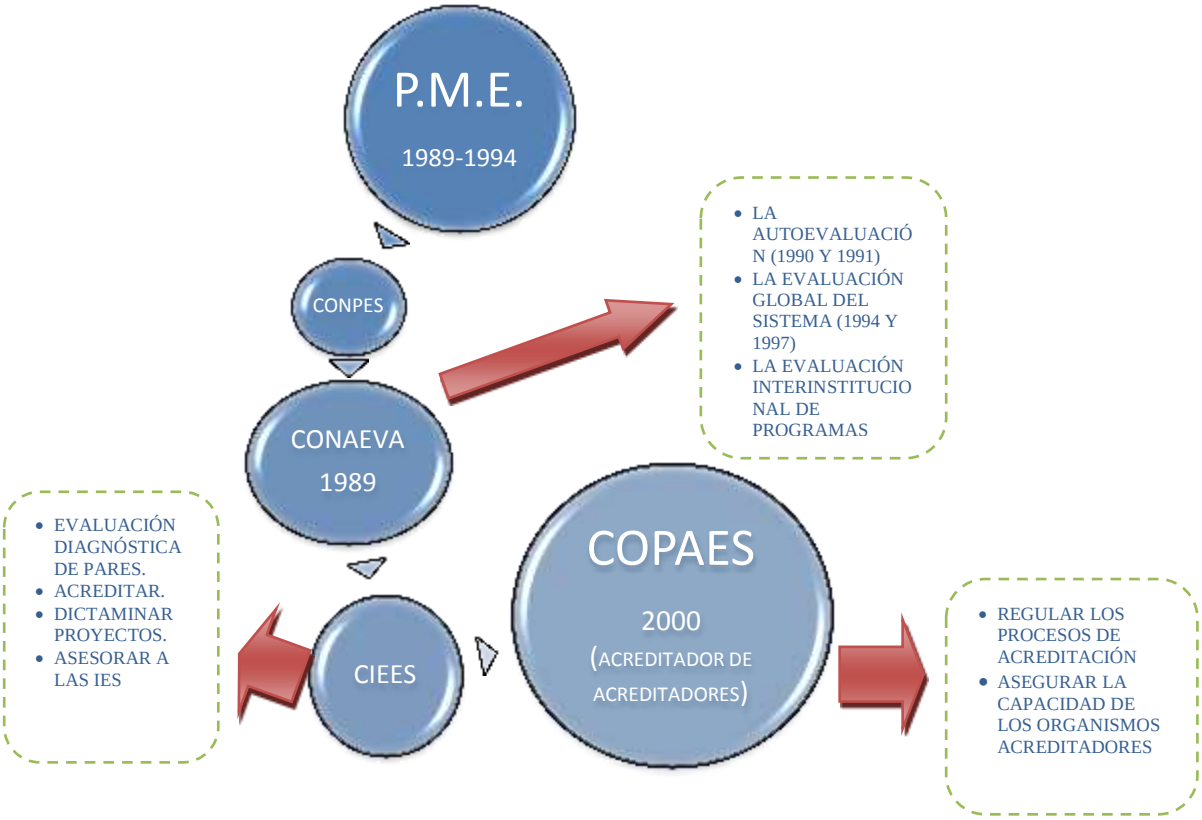
Efectivamente, en 1989 se pusieron en marcha los diferentes organismos, la CONAEVA estableció los grandes lineamientos y en los años siguientes se fueron estableciendo los diferentes niveles y modalidades de evaluación. En general, los lineamientos derivaron en tres escalas:

1) La autoevaluación, dependiente de las propias instituciones, un ejercicio heterogéneo que se llevo a cabo entre 1990 y 1991, mediante el cual se generaron reportes en cada institución y se presento un plan de mejora; el incentivo era que los planes podían recibir financiamiento.

   Este tipo de evaluación fue la base de los llamados Programas Integrales de Fortalecimiento Institucional;
2) La evaluación global del sistema, a cargo de grupos de expertos; el mayor estudio de este tipo fue el que realizo la OCDE sobre la política de educación superior entre 1994 y 1997.
3) La evaluación interinstitucional de programas académicos, esquema basado en la evaluación de pares y que dio lugar a la creación de los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (CIEES) en 1991. Las funciones de estos comités, según los lineamientos de la CONAEVA, serian realizar una evaluación diagnostica de los programas, acreditarlos, dictaminar proyectos y asesorar a las instituciones de educación superior.

Sin embargo, desde su constitución, los comités se limitaron solamente al diagnostico de los programas y no realizaron ninguna acreditación, al parecer para reunir mayor evidencia e información complementaria, aunque esta función fue desempeñada, posteriormente, por medio de otro organismo: el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior (COPAES). Este consejo fue creado en el 2000 y es, en realidad, un acreditador de acreditadores, porque su función es regular los procesos de acreditación y, básicamente, asegurar la capacidad de las diferentes organizaciones que se dedican a acreditar, usualmente gremios agrupados en colegios y academias.

Figura 1: Trayectoria De La Evaluación En IES.



Fuente: elaboración propia.

Una escala más de la evaluación que también implicó un cambio profundo en la actividad cotidiana de las instituciones y sus agentes, pero cuyos lineamientos no fueron establecidos por la CONAEVA, fue la valoración del desempeño individual. El programa se anunció hace exactamente 20 años, en febrero de 1990, y aunque estaba el antecedente del Sistema Nacional de Investigadores y el esquema de incentivos de la Universidad Autónoma Metropolitana, por primera vez se ponía en marcha, a nivel nacional, una iniciativa de evaluación del rendimiento individual y se daba paso a la deshomologacion.

El programa, oficialmente, se denomino “Beca al Desempeño”. Sin embargo, dado que fueron las propias instituciones quienes se encargaron de ponerlo en marcha, le asignaron diferentes nombres e informalmente se le conoció de múltiples maneras (tortibonos, pilones, estímulos, etcétera). No obstante, en todos los casos, el rasgo distintivo fue el

otorgamiento de un incentivo económico, previa evaluación del desempeño. Inicialmente solamente estaban considerados los profesores de carrera de tiempo completo y con un perfil más cercano a la actividad de investigación, pero posteriormente se incluyeron otras figuras y se valoraron otras actividades. Se expandió prácticamente en todas las instituciones y actualmente la mayor proporción de los profesores del sistema de educación superior es beneficiaria del programa, aunque con diferencias importantes por institución o sectores de institución.

Aparte de las cuatro modalidades de evaluación, también fue creado el Centro Nacional de Evaluación (CENEVAL) en 1994; organismo con el régimen de asociación civil, cuya principal función es la elaboración y aplicación de exámenes generales, estandarizados, nacionales, para la educación media superior y superior, independientes de lo que realizan las propias instituciones. El objetivo, según el propio CENEVAL, es valorar el nivel de aprendizaje de los jóvenes de estos niveles educativos. Al comienzo su actividad se concentro en la aplicación de exámenes a los aspirantes a ingresar a la educación superior y a los egresados de la licenciatura, pero poco a poco se fue diversificando a otras modalidades. Actualmente, incluye prácticamente todos los niveles (incluido el posgrado) y todas las modalidades.

En La Actualidad

El actual sistema de educación superior, sin duda, es muy diferente al que prevalecía hace dos décadas. No solamente porque es más grande, su cobertura es mayor y está más diversificado, principalmente porque cambio el tipo de relación que sostenía con el Estado. Actualmente, a diferencia del pasado, la redención de cuentas en las universidades, con las salvedades y dificultades que se puedan indicar, es una práctica instalada en la mayoría de las instituciones. Si antes la justificación con base en resultados era la excepción, hoy es la regla. La evaluación con fines de reordenamiento y asociada a recursos financieros, externa o interna, institucional o individual, era impensable en los marcos institucionales anteriores a los años noventa, pero hoy es al contrario: difícil pensar en el funcionamiento

institucional sin la carta de navegación de la evaluación. La evaluación, en sus diferentes versiones y escalas, quedo incrustada en el sistema de educación superior.

Desde la perspectiva gubernamental, los diferentes componentes de la evaluación que se han puesto en marcha en los últimos 20 años han sido convergentes: establecer nuevas reglas del juego en el sistema que revirtieron una situación insostenible y la búsqueda de la mejora de la calidad educativa. En lo que concierne al tipo de relación entre el sistema de educación superior y el estado, no cabe duda que en definitiva cambio de términos; ahora son otros los códigos, las prácticas y las exigencias hacia las instituciones educativas. En cuanto a la mejora, el panorama es menos nítido. Los indicadores positivos de las últimas dos décadas se han movido a la alza: la cobertura casi aumento diez puntos porcentuales; la matricula agrego 1.5 millones más de alumnos; las plazas de maestros casi se duplicaron; se instauraron los fondos competitivos; el tiempo de dedicación y el nivel de escolaridad del profesorado se incremento notablemente; la eficiencia terminal mejoro ligeramente; un número creciente de programas de estudio han sido acreditados; el número de libros, proyectos y artículos siguió en aumento, por ejemplo a su vez, los índices de reprobación y deserción han descendido lentamente. Pareciera que, efectivamente, la situación ha mejorado sensiblemente. El asunto es que, por un lado, el movimiento de los indicadores solamente mostraría que el esfuerzo de las dos décadas anteriores ha llevado a establecer una mayor homogeneidad en el sistema y una nueva línea base de la cual partir, pero probablemente no ha logrado la prometida mejora de la calidad educativa en sí. Fundamentalmente porque todavía no se ha dirigido a la enseñanza y el aprendizaje en sí mismo, si no a algunos factores que están relacionados. Es importante un mayor tiempo de dedicación del profesorado o que alcancen el doctorado, pero eso no se traduce directamente en un mejor aprendizaje de los alumnos. Si las practicas de enseñanza, la vida en las aulas y los recursos a disposición del aprendizaje no se han modificado, es poco probable que exista un mejor aprovechamiento y capacidad de los alumnos. Por otro lado, uno de los argumentos más reiterados sobre los resultados de la política de evaluación es que, si bien ha logrado un aumento en las cifras y cantidades, cualitativamente no ha presentado una mejora en la educación y en el desempeño del personal. Al contrario, los

numerosos dispositivos y programas en operación, han provocado una simulación, una fragmentación y un deterioro de la actividad académica.

Después de 20 años, parece difícil dar marcha atrás a las reglas impuestas de la evaluación y tampoco sería apropiado que las instituciones educativas se negaran a rendir cuentas, a cumplir sus tareas o a mejorar la calidad de la educación. Sin embargo, también es cierto que la alta variabilidad del actual esquema de evaluación tiene problemas que habrá que resolver.

A la fecha, todavía está por instalarse un verdadero sistema de evaluación de la educación superior. El mismo programa sectorial de la actual administración tiene entre sus objetivo, "articular y consolidar el Sistema de Evaluación, Acreditación y Certificación y sus organismos especializados. Obviamente, con el seguimiento del as líneas estratégicas de hace dos décadas; no parece cuestionarse lo que se ha hecho mal y que debe corregirse. Tal vez los más grave es que el programa de incentivos al rendimiento individual que desde hace una década se acepta como insatisfactorio y con diversos problemas, permanece de la misma forma. En el sexenio anterior, en las metas del programa sectorial, se planteo que se revisaría su marco normativo, pero el periodo concluyo y nada ocurrió. La actual administración se propone "revisar de manera integral las condiciones laborales y los estímulos al personal académico y diseñar mecanismos para hacer posible la recuperación de su salario". Ahora ni siquiera se menciona el asunto del marco normativo. Bueno, si, en materia de evaluación, como canta Gardel, parece que "veinte años no es nada".

Visión Al Año 2020 Del Sistema De Educación Superior.

Según la Asociación Nacional de Universidades (ANUIES) para el año 2020 se encuentra consolidado el Sistema Nacional de Planeación, Evaluación, Acreditación y aseguramiento de la calidad de educación superior, que contempla:

- A nivel nacional, la Comisión Nacional para la Planeación de la Educación Superior (CONPES) se ha transformado incluyendo como miembros a representantes de diversos actores sociales; ha orientado sus funciones; cuenta con un fundamento

jurídico adecuado y ha consolidado su operación como organismo de planeación del SES. La CONPES facilita la comunicación y los consensos de las instancias públicas y privadas, sociales e institucionales relacionadas con la educación superior, para el establecimiento de políticas de Estado en este terreno y la planeación del SES con una visión estratégica y prospectiva de mediano y largo plazos.

- En cada entidad federativa las Comisiones Estatales para la Planeación de la Educación Superior (COEPES) se han transformado; han enriquecido su composición, redefinido sus funciones, adquirido sustento jurídico en la legislación estatal y se han constituido en órganos de coordinación de los sistemas estatales de educación superior. En los estados, estas comisiones tienen un papel análogo al que desempeña la CONPES en el nivel federal.
- La Comisión Nacional de Evaluación de la Educación Superior (CONAEVA), dependiente de la CONPES, ha visto también reorientada su función en relación con otros organismos evaluadores y actualiza permanentemente los marcos para la evaluación de la calidad de los programas académicos que ofrecen las IES y que se utilizan como punto de referencia por los organismos acreditadores.
- Los Comités Institucionales de Evaluación de la Educación Superior (CIEES) se han transformado en organismos acreditadores de programas académicos de tipo especializado, con lo que el SES tiene mecanismos de autorregulación centrados en procesos de acreditación no gubernamental, que funcionan a manera de una contraloría social. Hay organismos evaluadores y acreditadores consolidados para los distintos programas académicos, y la valoración de las IES en conjunto se basa en evaluaciones individuales de sus programas.
- El centro Nacional para la Evaluación de la Educación Superior (CENEVAL) se ha consolidado, han surgido otros organismos de apoyo para la realización de actividades de evaluación especializadas.
- Existe un Sistema Nacional de Evaluación y Acreditación (SNEA) consolidado, que integra las instancias especializadas de los niveles institucional, estatal y nacional, con el sustento jurídico, la calidad técnica y la credibilidad suficientes para apoyar efectivamente los esfuerzos de mejora de las IES.

- El SNEA incluye al Consejo Mexicano para la Evaluación y Acreditación (organismo no gubernamental propuesto en su momento por la ANUIES), con funciones de normalización y reconocimiento oficial de los organismos evaluadores y acreditadores de programas académicos.
- Existen mecanismos de reconocimiento mutuo de agencias de acreditación nacionales y de otros países y las agencias mexicanas participan en redes internacionales especializadas.
- En todas las IES se ha fortalecido la capacidad para la realización de ejercicios de planeación académica en todos los ámbitos del quehacer institucional. Se cuenta con personal especializado en estas tareas y con la infraestructura de apoyo necesaria.
- El proceso de planeación estratégica y otras técnicas adecuadas se han incorporado a la gestión de las IES y su metodología orienta los procesos de planeación, programación y evaluación de las dependencias académicas.
- La definición de la misión y funciones de las IES y el análisis de sus condiciones favorables y desfavorables, internas y externas, constituyen el sustento para elaborar planes de acción a corto, mediano y largo plazos.
- La evaluación interna, con propósitos bien definidos y procesos enraizados en las practicas de los cuerpos académicos, es parte de la vida cotidiana de las IES. Se han incorporado como prácticas habituales las evaluaciones externas de programas académicos, a cargo de pares y de organismos especializados no gubernamentales.
- Todas las IES participan en mecanismos de evaluación externa de sus alumnos al término de los estudios, cuyos resultados son de utilidad para el mejoramiento de los procesos de formación, para la comparación interinstitucional y para la garantía pública de calidad.
- Existen reglas adecuadas para el reconocimiento de validez oficial de estudios a las instituciones particulares, con base en procedimientos de acreditación.
- La función de certificación para el otorgamiento de la cedula profesional se hace mediante procedimientos de evaluación cuidadosos en los que participan las IES y sectores externos.
- Las IES cuentan con sistemas de seguimiento de egresados que proporcionan elementos objetivos para la evaluación del cumplimiento de los objetivos

institucionales y para la actualización permanente de los programas académicos, así como para la creación o suspensión de programas.

- Existe un Sistema Nacional de Información de la Educación Superior confiable y eficiente, basado en sistemas institucionales de información consolidados.
- En el seno de la ANUIES se cuenta con una unidad de estudios prospectivos de muy alto nivel.
- La sociedad en su conjunto está más vigilante de los resultados de las IES, con independencia de su naturaleza jurídica.

Conclusiones

Como se podrá apreciar, las mayores iniciativas de evaluación se pusieron en marcha en los años noventa, en el contexto de la política de modernización, aunque también se fueron ajustando, cambio de nombre o añadiéndose otras a lo largo del tiempo y hasta fecha reciente. En conjunto, son los principales elementos del sistema de evaluación de la educación superior, aunque no constituyen plenamente un sistema ni tampoco han logrado los resultados que se proponían.

Proponer una visión para la educación superior mexicana, es un compromiso serio que debe ser reconocido y que, al mismo tiempo, pone en evidencia la necesidad de estimular, a través de propuestas como esta, un ambiente de participación que no puede sino ser positivo en sus consecuencias. Abonando a su importancia, la visión de ANUIES al año 2020 es un esfuerzo sin precedentes cercanos en el país. La complejidad y extensión de la propuesta de ANUIES, hacen posible que pueda ser comentada desde muchos puntos de vista, como serian, por ejemplo, la planeación educativa, el desenvolvimiento reciente del sistema de educación superior, el contexto nacional o en el que se produce el documento. De los diversos aspectos susceptibles de ser examinados, destaca desde luego la intención de que la propuesta sea realmente llevada a la práctica. No tendría sentido de otra manera. La implantación, el llevar a los hechos lo que se formula en objetivos y programas, es la parte realmente difícil de la planeación institucional.

Para que esta visión se haga realidad en el año 2020 es importante emprender un conjunto de acciones en diferentes niveles que faciliten una mayor colaboración entre instituciones educativas del nivel superior, con aquellas de otros niveles educativos, y con los diferentes organismos del gobierno y de la sociedad, de manera tal que los esfuerzos conduzcan en la dirección de una educación de calidad y de esfuerzos educativos, de investigación y de extensión eficaces y eficientes, sustentadas en un conjunto de directrices que privilegien la cooperación.

Bibliografia

ANUIES, Consejo Nacional de la. (2004). *La Educación Superior en el Siglo XXI.* México, D.F.: ANUIES.

Bazúa, F., & Valenti, G. (1991). La educacion superior en el México de fin de siglo. Cinco problemas y una politica estratégica. *Argumentos*, 14-15.

Brunner, J. J. (1993). *Educación Superior en América Látina. Una agencia de problemas, politicas y debates en el umbral del año 2000.* santiago de Chile.

Canales, A. (2010). Evaluación: Dos décadas de experimentación. *Educación 2001*, 20-24.

Valenti, G., & Varela, G. (1997). El sistema de evaluación de las IES en México. *Politica y Cultura, 009*, 131-147.

Modelo de Capacitación para Directivos de Instituciones de Educación Superior de Universidades Públicas

Leticia Sesento García[1]

[1]Univerdad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Colegio Primitivo y Nacional de San Nicolás de Hidalgo, leticiasesentogarcia@yahoo.com.mx

Modelo de Capacitación para Directivos de Instituciones de Educación Superior de Universidades Públicas

Resumen

Los directivos para alcanzar un resultado satisfactorio demandan tener conocimientos de administración; no basta ser un erudito en alguna área del conocimiento para llegar a la dirección de la institución educativa; es importante contar con un perfil o el desarrollo del mismo durante su gestión como directivo.

Las instituciones de educación superior; no son un conjunto de aulas; sino un objeto de investigaciones a las cuales corresponde sustentar una intervención; eficiente y eficaz en la cual se instituyen en un centro de macro políticas y, a la vez propuestas de introducción, proyecto de micro políticas educativas en donde las primeras significan (es decir, se mueven, se resisten, se fortalecen o se enriquecen). Ya que nuestro país demanda egresados de instituciones públicas con las competencias necesarias para enfrentarse con éxito a los escasos espacios que ofrece el mercado laboral.

Resulta indispensable constituir un nuevo perfil en las personas que conducen las instituciones educativas, donde resalte su capacidad de liderazgo, eje fundamental para desafiar las necesidades de las instituciones educativas públicas de nivel superior que demandan. El objetivo del presente trabajo es proponer un modelo formación inicial para directivos de Instituciones de Educación Superior. A través de un esquema de formación continua para directivos de Instituciones de Educación Superior sobre los siguientes temas: administración educativa, liderazgo y manejo del conflicto, estrategias organizacionales, gestión escolar, teoría de sistemas, diseño curricular y evaluación educativa. Es importante la formación de los directivos de carácter permanente aunado a una evaluación de su desempeño.

Palabras Clave: directivos, modelo, capacitación, inicial y permanente

Abstract

Managers to achieve a satisfactory result claim to have knowledge of administration; not enough to be a scholar in any field of knowledge to get the address of the educational

institution; It is important to have a profile or its development during his tenure as manager. Institutions of higher education; They are not a set of classrooms; but an object of research which corresponds to support intervention; efficient and effective way in which they institute a center of macro policies and at the same time proposed introduction, draft education policy micro wherein the first means (ie, move, refuse, strengthened or enriched). Since our country demands graduates of public institutions necessary to cope successfully with the limited space offered by the labor. market.
It is essential to establish a new profile in people leading educational institutions, which highlight his leadership skills, vital to challenge the needs of public institutions of higher education demanded axis. The aim of this paper is to propose a model initial training for managers of Institutions of Higher Education. Through a continuous training scheme for managers of higher education institutions on the following topics: educational administration, leadership and conflict management, organizational strategies, school management, systems theory, curriculum design and educational evaluation. It is important to train managers permanently coupled with an assessment of their performance

Introducción:

Las transformaciones sociales, económicas, políticas y educativas, producidas en el siglo XXI, en nuestro país presentan características sin precedentes, situación que para las instituciones universitarias públicas se convierten en un reto día a día. No obstante continua siendo prácticas frecuentes las políticas educativas en la elección de directivos en nuestro país, en nulas ocasiones son tomadas las bases para la elección de los mismos. Por tal motivo es importante desarrollar un perfil para directivo en docentes que presente aspiraciones para serlo y durante el ejercicio de su trabajo. En la mayoría de las ocasiones, la organización y planeación en su trabajo es generalmente experimentada, a través de ensayo, error provocando un retroceso en la institución sobre todo en los primeros meses de gestión (Owens, 1992).

En México, en la mayor parte de las universidades públicas, los métodos para elegir a los directos generalmente son complicados, politizados y continuamente discutidos por un segmento de la comunidad universitaria (Guerra, 1999). Generalmente estos procesos requerirán alterar tiempo en el mencionado proceso y posteriormente en legitimarse e

instrumentar su proyecto; aunado a la carencia de experiencia en el plano administrativo. No discutimos que en algunos casos los directivos electos son excelentes en su campo del conocimiento, sin embargo será conveniente formar cierto perfil que les permita ser un buen administrador de los recursos humanos y materiales con los que cuenta la institución, es decir contar con conocimientos en administración que le faciliten: capacidad de proyección para mejorar el rumbo de la institución y a través de estrategias de liderazgo, la negociación entre sindicatos, planeación y el adecuado manejo del curriculum. El presente artículo presenta una propuesta sobre programa de capacitación para directivos de instituciones de educación superior públicas de capacitación inicial como intermedia. Ya que como es sabido los directivos cuentan una enorme influencia para marcar el rumbo en las instituciones.

Método:

Es importante resaltar que los directores son la médula de una institución quienes marcará las directrices a seguir; en este espacio no se cuestionará el vacío en los proceso de selección, contratación y evaluación que certifiquen la eficiencia y eficacia de su quehacer cotidiano, ya que sin lugar a dudas, el ejercicio de la dirección se aprende en nuestro país durante el desarrollo de la función, mediante algunos tropiezos.

Por tal situación, en lugar de ser un ejercicio sencillo los primeros meses, en ocasiones es causa de frustración de las personas que conforma la dirección. La dirección, menciona "es la función ejecutiva de guiar y coordinar para entregar resultados".(Torres, 2003, p.35). Insistimos sobre la importancia de capacitar a los directivos en procesos administrativos que le faciliten un progreso organizacional. Los directivos para alcanzar un resultado satisfactorio demandan tener conocimientos de administración; no basta ser un erudito en alguna área del conocimiento para llegar a la dirección de la institución educativa. Es importante contar con un perfil o el desarrollo del mismo durante su gestión como directivo.

Es significativo el reflexionar que las instituciones de educación superior; no son un conjunto de aulas; sino un objeto de investigaciones a las cuales corresponde sustentar una intervención; en la cual se instituyen en un centro de macro políticas y, a la vez propuestas

de introducción, proyecto de micro políticas educativas en donde las primeras significan (es decir, se mueven, se resisten, se fortalecen o se enriquecen).Ya que nuestro país demanda los egresados de instituciones públicas con las competencias necesarias para enfrentarse con éxito a los escasos espacios que ofrece el mercado laboral.

Nos encontramos en una sociedad cada día más compleja por tal motivo, la vida de las organizaciones se vuelven complicadas en la forma de su conducción; el directivo escolar enfrenta el reto de sacar adelante su encomienda; a través de sus competencias directivas y personales. Su formación le ofrecerá los referentes para abordar la problemática de la institución en las reglas y contenidas, tradicionales, valores, símbolos, representaciones sociales, complicidades y oposiciones. El progreso de las habilidades directivas corresponde sustentarse en su formación y no en la experiencia adquirida durante su desempeño como directivo pero, también, en una sólida formación académica de educación continua que le permita incorporar nuevas tecnologías, estrategias, políticas, normas y procedimientos organizacionales. El papel de la dirección es permanecer claramente orientada hacia los medios a través de los cuales la dirección despierta en otros una acción encaminada a materializar los objetivos organizacionales. Las organizaciones modernas son, sin duda, una red de influencias. No se puede recurrir a la fácil solución de considerarlas en términos de las relaciones entre superior y subordinados, toda institución es importante sea revisada bajo el enfoque sistémico; ya que cada una de las partes, deuda trabajar de formar coordinada y organizada para obtener resultados óptimos.

Resulta indispensable constituir un nuevo perfil en las personas que conducen las instituciones educativas, donde resalte su capacidad de liderazgo, eje fundamental para desafiar las necesidades de las instituciones educativas públicas de nivel superior que demandan. Ya que se nuestros egresados convienen cumplir con un perfil de egreso que les permita en las instituciones donde laboren, se eficientes y eficaces. Ante este nuevo panorama social el sistema educativo, en general, corresponde entrar en un proceso de reflexión para dar respuesta ante las demandas inéditas del mercado laboral y social del país; brindándole una alta prioridad en elevar la calidad en la formación de nuestros egresados (Johansen, 2004).

Por tal motivo nuestros directivos pasan a ser considerados como actores educativos, con un papel primordial mediante un liderazgo en las instituciones educativas, como administradores; se despliega su rol, se apunta a que puedan navegar las escuelas de una manera renovada. En algunas instituciones educativas ya comenzaron a observar, cuando se realizan concursos para cubrir cargos directivos, que aparecen las siguientes temáticas: un nuevo rol directivo y gestión escolar. Se habla de la calidad de los aprendizajes y se les comienza a vincular con algunas variables institucionales de la escuela.

Las instituciones educativas publicas demandan que sus directivos sean formados sistemáticamente en contenidos y competencias que conjuntamente con una reflexión sobre sus experiencias, tengan la potencia de hacer frente a las complejas problemáticas que tienen que dar respuestas cotidianamente, incorporando una lectura del mediano y largo plazo, y no exigidas por la urgencia de lo inmediato

Podemos mencionar que el estilo directivo se ha definido como la forma en que los directivos consiguen resultados, desarrollan su liderazgo de manera empírica.Por el contrario, las estructuras representativas, los líderes son responsables ante aquellos que les han permitido llegar ser líderes, a menudo, mediante un proceso de elección. En ocasiones los directivos pueden entrar en conflicto con aquellas personas a quienes tienen que dirigir quizá por falta de conocimientos para llevar a cabo su función. El desarrollo de las habilidades directivas, en la mayoría de los casos suele sustentarse en la experiencia, pero, con una enorme carencia formación en administrativa, formación académica y de ahí la importancia de un programa de capacitación que les permita incorporar nuevas tecnologías, estrategias, políticas, normas y procedimientos organizacionales. El papel de la dirección es permanecer claramente orientada hacia los medios a través de los cuales la dirección despierta en otros una acción encaminada a materializar los objetivos organizacionales. Las organizaciones modernas son, sin duda, una red de influencias. No se puede recurrir a la fácil solución de considerarlas en términos de las relaciones entre superior y subordinados, toda institución es importante sea revisada bajo el enfoque de sistema, ya que si cada una de las partes, no trabajan en forma coordinada no se obtendrán buenos resultados.

La dirección no se produce en el vacío, sino en un determinado conjunto de circunstancias, que suelen exigir un conocimiento especializado. Este conocimiento puede ser necesario

para el buen manejo de las instituciones, pero también puede servir para inspirar respeto a los demás. Para los directivos es apremiante que se involucren en participar en la planificación estratégica de todos los niveles posibles. Esto puede ayudar a producir un buen trabajo, ya que en ocasiones éste se ve minado por falta de planificación en ambas partes. La participación del directivo puede ayudar a la planeación estratégica global sea más eficaz.

PERFIL DE HABILIDADES DEL ADMINISTRADOR EFECTIVO

El perfil docente deuda responder a las necesidades presentadas en la institución educativa, mediante una evaluación continua, ya sea de manera informal que permita conocer los problemas planteados en una institución a la cual se encuentran al frente. Se puede prestar atención a las necesidades de desarrollo a largo plazo de los individuos y de los grupos para prepararlos ante las demandas reales de su contexto. Es importante la formación de los directivos de carácter permanente que les permita asumir los retos que se presentarán en su institución además sean capaces de asumir los cambios en un futuro, conjuntamente el generar un clima en las instituciones adecuado para obtener una integración agradable en todos los miembros de la comunidad educativa; todo esto apoyado en los estilos de liderazgo en sus directivos (Del Valle, 2001).

Esquema de formación continua para directivos de Instituciones de educación superior

Fuente: Elaboración propia

Según "La práctica de la administración en su nuevo sentido" se basa en una visión realista de las organizaciones tal como son en la "actualidad". Esto implica que la administración debe incluir conocimientos, habilidades e ideas distintos de las actividades administradas. Debe ser estudiada como un conjunto de conocimientos inflexibles aunque siempre encaminados a las prácticas diferenciadas de los aspectos meramente técnicos de las operaciones que son administradas. Es por lo que resulta necesario el desarrollo de capacidades y destrezas no sólo de directivos, sino también del equipo de administrativos que apoyan en las organizaciones (Rodríguez, 1993).

La capacitación ocupa un papel decisivo en el personal directivo y administrativo ya tienen la responsabilidad de convertirse en promotores y participar en la planeación del programa de capacitación. Corresponde extenderse tanto a los jefes de departamento de área, los cuales también requieren capacitación. A "nivel directivo", es igualmente necesario compartir la capacitación. Los conocimientos, la experiencia y la habilidad exigidos para desempeñar a este nivel, así como la capacidad de las personas designadas en tal posición, también requieren capacitación.

Sin embargo, el ser directivo implica contar con una visión clara sobre el panorama de las organizaciones que manejan; por consecuencia es necesario contar con asesoramiento constante de especialistas según la rama que se requiera. Es importante que el directivo cuente con asesores que le permitan llevar a buen término su trabajo

Consideramos que dentro del quehacer cotidiano de los directivos se encuentra el saber negociar con los sindicatos, ya que en ocasiones los directivos tendrán que analizar simplemente invitaciones a trabajar en favor de la organización. Para finalizar los directivos capacitarse de manera constante en los siguientes aspectos:

Diseño curricular y evaluación educativa:

Formación en diseño curricular que le permita conocer la metodología, las acciones y la integración de un diagnóstico, que le permita conocer la estructuración, y organización de los proyectos curriculares. En relación a la evaluación educativa que le permita conocer y

proyectar la solución a problemas para satisfacer necesidades en el proceso de enseñanza aprendizaje

Gestión escolar y Teoría de sistemas:

Capacitarle en relación a conceptos sobre gestión escolar que le permita que se le reconocer un campo teórico y praxiológico que se configura a partir de un *doble proceso de determinación y la evolución teórica* del campo de la administración y *evolución de las prácticas administrativas* aplicadas y desarrolladas en el campo educativo.

Teoría de sistemas:

Conocimientos sobre los elementos interdependientes e interactuantes; grupo de unidades combinadas que forman un todo organizado. Para que se pueda comprender la organización como un sistema que consta de varias partes interactuantes.

Estrategias Organizacionales:

El comprender la creación e implementación y evaluación de las decisiones que dentro de una organización, se debe llevar para alcanzar los objetivos a largo plazo además específicos en relación con la visión y la misión.

Liderazgo y manejo de conflicto:

La formación en liderazgo, ya que le permita mantenerse informado e involucrado en las cuestiones diarias del equipo a fin de alcanzar la conocimiento oportuno del conflicto y alcanzar a comprender la forma de encontrar una solución.

El identificar los líderes y tratar los conflictos de una manera proactiva, ya que el conflicto es un comportamiento normal en las organizaciones, equipos.

Este puede utilizarse para capacitar, enseñar e inspirar a los miembros del equipo hacia un cambio positivo. El liderazgo juega un papel vital en el manejo y resolución de conflictos entre los miembros del equipo y los empleados.

Administrador educativo: con conocimientos en administración que le reconozcan articular apropiadamente todos los recursos con los que se cuenta la institución educativa.

relación con los demás, que experimente una confianza básica en la capacidad de los demás para pensar por sí mismos, para aprender por sí mismos.

Conclusion:

A la mayoría de los directores no les antecede una preparación en el campo de la administración escolar, y, generalmente, cuando ocupan cargo directivo. En ocasiones los directivos son nombrados por compromisos políticos y compadrazgos que lejos de brindar un servicio eficiente en la gestión escolar la convierten en procesos de práctica-error y el costo para la institución es alto porque se retrasan de forma considerable los proyectos institucionales

La administración es una ciencia compleja, por lo cual es necesario que los directores de instituciones educativas cuenten con las bases sobre los procesos administrativos; es necesaria la formación para directivos y administrativos, orientada a las ciencias gerenciales. En los casos de profesores con inquietudes para ocupar una dirección escolar; es importante prepararlos sobre lo en un futuro podrían ser sus funciones

Una capacitación completa o un perfil adecuado para ocupar éstos puestos administrativos fortalecerá la administración y el manejo adecuado de una institución educativa, con lo cual, se administrará adecuadamente el presupuesto y la organización dentro de la misma, así la calidad de la atención y la economía institucional se verán beneficiadas.

Bibliografía

Briñas, P y Cronin, T. P. (1985) "Teoría de la organización. El estudio de las relaciones humanas en la organización empresarial". Editorial Norma, Serie fundamentos de gerencia. Bogotá Colombia.

Del Valle, A. (2001). La búsqueda del perfil directivo. Editorial Magisterio del Río Plata Argentina.

Owens, R. (1992). La escuela como organización. Editorial Santillana. S. A. México.

Guerra, R, D. (1999). El modelo educativo de las IES para el nuevo milenio. Revista de Educación Superior. ANUIES No.109, enero-marzo Vol. XXVII (1)

Johansen, Bertoglio(2004) Introducción a la Teoría General de Sistemas EditorialLimusa.

Rees,D.W&Porter , C (2003), "Habilidades de dirección". Thomson. Colección negocios. 5ta. Edición. Madrid, España pág.100

Rodríguez, J. Valencia, (1993).Teoría Administración Aplicada a la Educación. Editorial. ECASA Primera edición, México.

Torres, Hernández Zacarías (2003). Fundamentos de Administración. Editorial ESCA. Pág. 11,33, 35.

Segura, Lazcano, G. A. (1997). Modelo de desarrollo institucional a través de la calidad académica. La universidad mexicana en el umbral del siglo XXI. Visiones y proyecciones, México: Serie Ensayos, ANUIES.

Valenzuela, G, J. R (2005) Evaluación de instituciones educativas. Editorial Trillas. Primera Impresión. p. 49-51 México.

El Neoliberalismo en México, Propuesta de Asignatura Opcional para el Programa de Administración de la UACyA de la UAN

Reynaldo Cuauhtémoc González Vega[1]
Mario Javier Vázquez Bañuelos[2]
Luis Carlos Quirarte Covarrubias[3]

[1]Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Contaduría y Administración, temocgv1951@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Contaduría y Administración, vazquezmj@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Contaduría y Administración, lcquirarte@hotmail.com

El Neoliberalismo en México, Propuesta de Asignatura Opcional para el Programa de Administración de la UACyA de la UAN

Resumen

La metodología empleada para llegar a la concreción de esta propuesta, se fundamenta en la experiencia adquirida por uno de los autores de este trabajo, en el sentido de que durante sus clases de dos asignaturas: "Problemas Económicos de México" a nivel de licenciatura y "Entorno Económico" a nivel de maestría, había venido observando el interés mostrado por un gran número de alumnos por profundizar más en el tema.

Ese interés dio píe a que los autores de este trabajo de manera coordinada nos enfocáramos a recabar información documental sobre esta temática teniendo el cuidado de que las fuentes consultadas sean de reconocido prestigio y evitar con ello la transmisión de información sesgada.

En este sentido es que se leyeron los libros o capítulos de libros que aparecen en la bibliografía así como revistas e ideas captadas de algunos conferencistas, como lo es el caso del economista y escritor veracruzano Luis Pasos. Estas lecturas tuvieron como finalidad construir la antología de aproximadamente 120 páginas que habrán de constituirse como el texto fundamental de la asignatura que proponemos y de las cuales solo algunas 20 forman parte de la presente propuesta.

La presente investigación plantea el orígen, desarrollo e impacto que ha tenido el neoliberalismo en América Latina, puntualizando los casos de Argentina, Perú y México.
Se describe al Neoliberalismo como la ideología económica específica que en la actualidad es la que domina las políticas de la economía, global, caracterizándose por el hecho de que los resultados que hasta ahora arroja, han significado una mayor concentración del ingreso en poder de relativamente pocos y la depauperización de las mayorías.
El proceso de la investigación comprendió una búsqueda de información relacionada con el orígen, desarrollo e impacto de esta ideología en diferentes países, que servirían como referencia para culminar con el caso de México.

Los resultados obtenidos evidencían lo poco pertinente que ha sido este modelo para lograr la eficiencia de la economía, así cómo la concordia y estabilidad tanto a nivel de países, así como de las diferentes clases sociales al interior de los mismos.

Algunas de las conclusiones obtenidas, consisten en la necesidad de que cada vez, sea mayor el número de intelectuales que logren unificarse hacia la búsqueda de consensos que permitan logros tales cómo: garantizar la sustentabilidad y la implementación de reglas que disminuyan las desigualdades sociales y la exacerbación de la corrupción.

Palabras Clave: Liberalismo; Neoliberalismo; Ideología Socioeconómica

Neoliberalismo in Mexico, Proponed Opcional Subjet for the Administration Program of the UACyA of the UAN

Abstract

This research raises the origin, development and the impact it has had in latin american neoliberalismo pointing out the cases of Argentina, perú and México.

Neoliberalismo described as the economic ideology specifies that todas is the one that dominates the politics of the global economy characterized by the fact that the results so far yields have meant a greater consentration of income held relatively few and the impoverishment of the majorities

The process of the investigation included a search for information relatead to the origin and development impact of this ideology in different countries and serve as a reference to culminate in the case of México

The results show how little relevance it has been this model to archive economic efficiency as well as harmony and stability both at the country level as well as different social classes within the same.

Some of the conclutions is that the need for increasingly greater the number of intellectuals who achieve unified toward finding consensus to archivements such as ensuring sustainabilit and the implementation of rules that reduce the exacerbation of economic inequality and corruption.

Keywords: Liberalism, Neoliberalism, ecomomic ideology

Introducción

Las transacciones de la economía internacional histórica y contemporánea ocurrían y ocurren en un círculo de poder en el que es fundamental la simbiosis entre los países desarrollados y sus instrumentos de proyección hegemónica, es decir, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y las Corporaciones Multinacionales (CMN). Virtualemente todas las CMN del mundo, lejos de ser corporaciones sin país, operan en el ámbito externo con el apoyo de su país con el cual eventualmente habrá de apoyarse.

Se trata de Países que regulan y protegen a sus CMN y las subsidian de diversas maneras: Por medio de un alto gasto público, por la vía de intensas relaciones bélico - industriales o con el despliegue de instrumentos de proyección diplomáticos y militares o económicos y financieros. En este contexto queda claro que: "No es el libre desarrollo del mercado el que determina las políticas, sino que son las políticas (utilizando el formidable apoyo de los países desarrollados) las que definen el destino y el comportamiento de los mercados. No son fuerzas inevitables e impersonales, sino poderosos grupos de interés, con sus fines humanos y contingentes, los que deciden proyectan y aplican las estrategias del capital. La llamada globalización es en realidad un proyecto político claramente diseñado desde el poder, que permite a sus detentadores, usar las posiciones preeminentes en los países centrales y en los periféricos, así como en los organismos financieros internacionales, para imponer políticas y apoderarse de la riqueza incluyendo el control político de los países llámese desarrollados o subdesarrollados.

Las disciplinas de la Contaduría, la Administración y la Mercadotecnia, se desenvuelven en un contexto que corresponde a un modelo socioecónomico determinado. En este sentido y

desde 1975 (aproximadamente) a la fecha, es decir desde hace 40 años, el modelo socioeconómico dominante en el mundo y por lo tanto en México, ha sido el modelo Neoliberal, luego entonces habría de esperar que en los planes de estudio de formación de profesionistas en estas áreas, apareciera una asignatura en la que se exponga el origen, desarrollo e impactos de este modelo, sobre todo por la gran relevancia y trascendencia que durante esos 40 años ha tenido, máxime que continúa vigente y con síntomas de prevalecer hasta que las condiciones se lo permitan.

Pudiera ser que un determinado porcentaje de estudiantes no se encuentre interesado en informarse sobre esta temática, Sin embargo la experiencia demuestra que cuando viene al caso y se tocan aspectos contextuales existentes que se ven en los contenidos de otras asignaturas, un número significativo de alumnos muestran un notable interés en ahondar en esa temática. En ese sentido es que nace la idea de establecer la presente propuesta.

EL Neoliberalismo: Origen y Desarrollo

¿Qué es el Neoliberalismo?

Es el nombre que se utiliza para describir una ideología económica especifica.

Esta ideología es la que actualmente domina las políticas de la economía global. A continuación se expone explicación breve de cómo se creó el neoliberalismo, cómo llegó a dominar el mundo económico, cómo el neoliberalismo afecta a los pueblos del mundo, y finalmente, qué otras formas hay de estructurar las economías.

Historia del Neoliberalismo

El neoliberalismo no siempre ha existido. De hecho, es un sistema bastante joven sólo se convirtió en la ideología económica dominante hace unos veinticinco o treinta años. El sistema anterior, que duró aproximadamente desde finales de los años 1930 hasta finales de los 70, fue formado en gran parte por las ideas del economista inglés John Maynard Keynes, por su influencia se llama el "Keynesianismo". Sin dejar de ser capitalista, Keynes decía que el Estado debería de tomar un papel activo en el manejo de la economía de su país. En el Keynsianismo, el Estado imponía reglas y supervisaba el mercado para dirigir la economía hacia las prioridades que determinaba. No intentaba suplantar el mercado; más bien lo regulaba. Por ejemplo, los Estados podían requerir que una parte de las ganancias de los inversionistas extranjeros se volvieran a invertir en el país; o imponer aranceles a productos extranjeros para proteger a productores

nacionales; o podían intervenir en sus mercados nacionales para promover objetivos públicos. En conclusión: en el Keynesianismo, el mercado estaba subordinado al poder del Estado. Pero mientras dominaba el Keynesianismo en la economía global, otro economista muy influyente, Milton Friedman, proponía un modelo económico basado en principios prácticamente opuestos a los de Keynes un modelo que forma la base de lo que ahora se llama el neoliberalismo. Friedman propuso que el Estado no interviniera casi nada en la economía nacional es decir, que el control de la economía estuviera en manos del capital privado y ya no en manos del Estado. Criticaba los gobiernos nacionales por sus burocracias enormes e ineficientes que impedían el funcionamiento óptimo del mercado. Como asesor a los Presidentes de los EUA Richard Nixon y Ronald Reagan, llegó a tener una influencia decisiva sobre la estructuración de la economía global. Este último, acompañado por su contrapartida Margaret Thatcher, Primera Ministra del Reino Unido, empezó a aplicar las teorías económicas de Friedman a la práctica. Con el objetivo de permitir a las corporaciones e inversionistas operar libremente para maximizar sus ganancias en cualquier parte del mundo, estos dos mandatorios promovieron políticas de comercio libre, desregulación, privatización de empresas públicas, baja inflación, el movimiento libre de capital, y presupuestos equilibrados (se gasta lo que se recauda en impuestos). El neoliberalismo llegó con fuerza a los países del sur con la crisis financiera de 1982 enMéxico, en que ese país declaró a sus acreedores internacionales (incluyendo el BancoMundial y el Fondo Monetario Internacional), que ya no podía pagar sus deudas.

Aprovechándose de la posición vulnerable de muchos países del Sur, el FMI y el Banco Mundial empezaron durante los 80 a obligar a los países pobres a hacer grandes cambios en las estructuras de sus economías. Estos cambios se llaman políticas de ajuste estructural y han traído consecuencias profundamente perjudiciales para millones de personas en los países afectados.

El Futuro del Neoliberalismo

El neoliberalismo sigue siendo la ideología dominante en los gobiernos de muchos países, tanto ricos como pobres; en las corporaciones transnacionales; y en organizaciones multilaterales como el Banco Mundial, el FMI, y la Organización Mundial del Comercio. Pero cómo todas las otras ideologías, también ésta tendrá su fin y millones de personas en todo el mundo luchan y trabajan para lograrlo. En 1999, entre 50,000 y 100,000 personas se manifestaron en la ciudad de Seattle, en los EUA, contra la OMC. Otras manifestaciones masivas en contra de las instituciones neoliberales se organizaron en las ciudades de Praga,

República Checa, en el 2000 y en Washington, Ciudad Quebec, Canadá, y Génova, Italia,en el 2001. Millones de personas más que no pudieron estar en esas manifestaciones están trabajando para entender y explicar los principios destructivos del sistema neoliberal; y para proponer y construir formas económicas alternativas, en las que el mercado está subordinado a los derechos humanos, la justicia para todos y todas, la democracia, y la sustentabilidad medioambiental.

Principios y Efectos del Neoliberalismo

El liberalismo es la ideología de la libertad. Para los liberales, la libertad es el valor supremo, entendiendo libertad como la ausencia de coerción. Si nadie me impide hacer algo, soy libre. La libertad, sin embargo, no es la ausencia de leyes, cómo piensan algunos. En efecto, si yo deseo algo que otros también quieren, ¿Cómo impedir que nuestras libertades no entren en conflicto y conduzcan a la violencia? La respuesta esta en el estado de derecho, en el imperio de la ley. La ley plantea las reglas del juego. Si todos estamos obligados a cumplirlas, somos libres. La ausencia de leyes solo conduciría al imperio de la fuerza y viviríamos bajo la tiranía de los más fuertes. Desde hace muchos años, las naciones de las diferentes partes del mundo se han sorprendido, al ver como se ha extendido el neoliberalismo, era como una mancha de aceite que iba cubriendo áreas cada vez más grandes; países con distinto grado de poder económico y político se convirtieron rápidamente a la nueva fe. Esta difusión tan rápida no era ajena a la "Guerra fría", el liberalismo le servia en lo económico, cómo respaldo a la política cada vez mas agresiva contra el socialismo. Sin embargo, los resultados del neoliberalismo han sido decepcionantes tanto en crecimiento, como en la distribución y un desastre completo en materia de empleo. Muchos economistas en la actualidad tienen cómo definición del neoliberalismo lo siguiente: "El neoliberalismo es un modelo estéril y una guerra contra los pobres".

Sin embargo, y a pesar de las grandes críticas y análisis que se han llevado acerca de esta teoría económica muchos países la siguen utilizando; países de Europa no temen tanto a las consecuencias, pero al ver los aspectos de los países latinoamericanos, los economistas temen una crisis económica impresionante, visiblemente las condiciones económicas de Latinoamérica no son las mismas y es por eso que el futuro de América Latina es incierto. (Zuleika Cabrera Reyes sharol092003[en]yahoo.com)

Impacto del Neoliberalismo en Latinoamérica: Casos Argentina, Perú y México.

Como ha quedado expuesto en páginas anteriores, uno de los objetivos que persigue el neoliberalismo es privatizar empresas porque de acuerdo con la ideología que este modelo pregona, la economía de mercado es la mejor forma de lograr la eficiencia y al mismo tiempo la forma más justa de retribuir a los factores productivos porque según expone tiende a favorecer a los más capaces. Sin embargo lo vivido en las décadas de los 80s y posteriores, arroja una abundancia de ejemplos en que por motivos de actos reiterativos de corrupción exacerbada, lo que realmente se ha generado es una especie de confabulación entre los que detentan el poder económico y el político, de tal manera que se transfieren los activos de las empresas que privatizan a precios irrisorios y que a la larga a propiciado un ahondamiento en las diferencias entre las clases potentadas y las que menos tienen.

Caso: Argentina.

El Negocio Telefónico

El 12 de septiembre de 1984, a menos de tres meses después de haber asumido la presidencia del país, Carlos Saúl Menem firmó el decreto que ordenaba y reglamentaba la liquidación de ENTEL, la Empresa Nacional de Telecomunicaciones. Era el primer paso del proceso privatizador y no podía ser más simbólico encargada de llevar adelante el trabajo de venta era nada más y nada menos que María Julia Alsogaray, hija de Álvaro y, como el padre, una de las emblemática representantes de la derecha argentina. Además, enemiga histórica del peronismo, el partido que había llevado a Menem al poder.

Ese día comenzaba un proceso que de varias maneras serviría como manual de procedimientos para muchos otros países de América Latina. La argentina sería, en suma, el faro de un modelo de saqueo apoyado fundamentalmente en la deuda externa.

Al concluir el amañado proceso de licitación (en el que no profundizaremos aquí), dos empresas se quedaron con la red telefónica nacional. La francesa Telecom, en el norte, y la española Telefónica, en el sur. Desde luego, el objetivo de ambos colosos era apoderarse del multimillonario negocio sin desembolsar prácticamente capital; y lo consiguieron. Los contratos de adjudicación establecían que ambos consorcio debían abonar una suma en efectivo, y el resto, con bonos de la deuda externa que el Estado tomaría al valor nominal y

que se pagarían en dos cuotas. Así, según la inusitada mezcla entre dólares frescos y bonos devaluados, Telecom debería de pagar 100 millones en efectivo y 5,150 millones en bonos de deuda.

Además, Telecom debía asumír un pasivo que dejaba la vieja ENTEL de 178 millones de dólares, y Telefónica, otro de 202 millones. El Estado nacional, por su parte asumía el resto de la deuda de la empresa estatal, calculada en 1,760 millones. Vale decir que el conjunto de los contribuyentes argentinos cargarían con una deuda colosal enajenando su empresa.
"En un 1990, los bonos de la deuda externa cotizaban a 14% de su valor. Por lo tanto, mientras el Estado argentino recibía bonos por un valor nominado 2,778 millones de dólares, en realidad Telefónica de argentina había desembolsado algo menos de 390 millones para adquirirlos. Otro tanto ocurrió en el caso de Telecom: los 2,372 millones de bonos le costaron
332 millones. En cuanto al desembolso en efectivo y la absorción de los pasivo, a las licenciatarias les llevaría apenas dos periodos de facturación recuperarlos" (Zicolillo, 2010).

Por añadidura, el Estado nacional no solamente les autorizó a los nuevos dueños un aumento tarifario de 400 %, si no, que les "garantizo" una rentabilidad anual entre 14% y 17%. Si las empresas demostraban que no habían obtenido la ganancia estipulada, el Estado abonaba la diferencia. Nada más alejado de los principios del capitalismo, el riesgo de la libre empresa y otros meneados conceptos de la ortodoxia liberal.

No hizo falta, sin embargo, que el estado subvencionara a la nueva telefonía privada. En el primer año, ambas empresas obtuvieron una rentabilidad cercana a 43%, un porcentaje impensado en cualquier país desarrollado del planeta. "Generosamente", ambas adjudicatarias renunciaron a la garantía estatal, en lugar de bajar las tarifas, como hubiera debido ocurrir, y como el Estado debió haber obligado a hacer. (Zicolillo, 2010)

Caso: Perú

El legado que Alan García dejaba a Alberto Fujimori no era envidiable: hiperinflación (2.773% anual), depresión económica (caída de 12% de PBI), deuda externa agobiante (20,000 millones de dólares), corrupción, narcotráfico y una fortalecida y activa guerrilla.
Si esta combinación seria brutal y explosiva para políticos altamente experimentados, para el nuevo inquilino de la residencia presidencial suponía un auténtico polvorín.

Carente de cuadros políticos y técnicos a su alrededor, Alberto Fujimori tomó tres decisiones iniciales que marcaban el rumbo que abría de seguir su gobierno: armo un gabinete ministerial con profesionales llegados desde otras fuerzas política de derecha, pidió asesoramiento en materia económica al FMI, que inmediatamente le envió técnicos peruanos formados en Chicago, y convirtió al ex capitán Vladimiro Montesinos en su asesor personal y mano derecha.

Contra todas las medidas expuestas en su campaña electoral, Alberto Fujimori arrancó su administración del Perú dispuesto a llevar adelante, contra viento y marea, el recetario completo enviado por el FMI a través de sus asesores.
El 8 de agosto, el superministro de Economía Juan Carlos Hurtado anuncio la derogación de las subvenciones a los productos alimenticios de primera necesidad (pan y leche, entre otros), con lo que los precios de los mismos se elevaron hasta cinco veces; también al precio de la gasolina fue liberado, aumentando 3,000 por ciento.

La lógica fondomonetarista, a la que Fujimori adscribiría sin beneficio de inventario, pontificaba que aquellas medidas contribuían a reducir el déficit del estado y, por lo tanto, a detener la inflación que generaba la emisión monetaria.

Desde luego, en un país con 10% de desocupación afectiva y 75% de trabajadores en la informalidad o trabajando en negro, eso suponía un mazazo que dejaba a la mayoría en las puertas de la indigencia, en el mejor de los casos. Paradójicamente, frente a los anuncios de Hurtado, el plan económico enarbolado por Vargas Llosa sonaba ahora keynesiano.

Al día siguiente de los anuncios, manifestaciones y saqueos envolvieron a Lima. La representación política, la inquietud en el ejército, los ataques guerrilleros a repetición, los

sucesivos paros generales de las centrales obreras y una inflación lanzada a 7,600% anual completaron el escenario del primer año del gobierno de Alberto Fujimori.

Algunas cosas, sin embargo, empezaron a quedar absolutamente claras. El Chino no habría de alejarse del neoliberalismo extremo (a Juan Carlos Hurtado lo remplazo al frente del Ministerio de Economía Alberto Boloña, un monetarista puro), no le temblaría la mano a la hora del disciplinamiento social (para eso estaba Montesinos) y barrería con todo lo que se pusiese en su camino (Parlamento, militares disconformes y guerrilleros). Su tarea recién había comenzado.

Observar la Receta

En julio de 1991, casi coincidiendo con el primer aniversario de su mandato, y a imagen y semejanza de lo que estaban haciendo o harían otros países de la región igualmente involucrados en el credo neoliberal, Fujimori cambio la moneda. El inti pasó a ser historia y el nuevo sol ocupo su lugar, al tiempo que se liberaba por completo el tipo de cambio.

Ese año, también el gobierno de cambio 90 presento en sociedad a la COPRI (Comisión de Promoción de la Inversión Privada), organismo que se encargaría de conducir el proceso de privatizaciones que entre 1992 y 2000 habría de transferir la casi totalidad del patrimonio público peruano a manos privadas. Esas empresas, es cierto, cargaban con un alto déficit, escasa eficiencia y estaban colonizadas por la corrupción. Sin embargo, tal cual apunta la economista peruana Ariela Ruiz Caro:

"…a la hora de defender las privatizaciones no se consideró, tampoco se recordó que, en muchos casos, la ineficiencia privada en ciertos sectores de la economía fue trasladada al Estado. Esto ocurrió sobre todo en el sector industrial, muchas empresas fueron asumidas por el Estado para preservar las fuentes de trabajo. Como consecuencia de este tipo de medidas, el Estado traslado a la sociedad los costos de la ineficiencia al sector privado".

Como el resto de los países latino americanos que asumieron las pautas del concejo de Washington, el argumento motor para justificar el proceso de venta radica en la cantidad de divisas que ingresarían al estado en concepto de pagos de las privatizaciones. También

como el resto de los países, se escamoteaban un par de condiciones que llevan de la mano de las ventas: la liberación absoluta del comercio exterior y el compromiso por parte del estado de garantizar altísima rentabilidad que les compensara a los capitanes adquirientes no ir a buscar en el sector financiero, mucho más seguro y de corto plazo.

El recetario incluía, además, otras dos condiciones que, en paralelo con las privatizaciones, desparramaban sus ventajas en el conjunto de la actividad privada: informalidad o precariedad laborar y privatizaciones de las jubilaciones y pensiones, uno de los negocios más suculentos que obtuvieron los bancos extranjeros en américa latina.
En ocho años, Perú privatizo la electricidad, los teléfonos, el petróleo, la minería, los aeropuertos, los puertos y las redes viales, entre otros factores. A nivel laboral, el proceso de ventas elimino 80,000 puestos netos de trabajo. Respecto a lo puramente económico, los ingresos por privatizaciones se gastaron en defensa, reducción de la deuda externa y gasto corriente o sea que al final de la rueda, el país se desprendió de todos sus activos físicos sin una contraprestación equivalente en el lago plazo pero la receta había sido cumplida al pie de la letra.

De Demócrata a Golpista

Al comenzar 1992, Alberto Fujimuri se acaba frente a un par de dilemas que le quitaban el sueño; estaba derrotando a la inflación, que ya se había ubicado en los tres dígitos, y comenzaba salir de la recesión, pero el nivel de vida de los peruanos de la clase media baja y baja había empeorado notablemente, alimentando no solo a la guerrilla, sino también al narcotráfico. Estos dos últimos puntos significaban una fuente de rispidez con Washington que exigía mano militar para terminar con ambos asuntos. Pero tanto camino de la militarización como los pasaportes necesarios para acelerar las privatizaciones debía pasar por el parlamento, que en especial se oponía cerradamente a los planes militaristas.

Luego de la consulta pertinente con los mandos militares, muy influidos, además, por el pentágono, el chino tomo la decisión. En la noche del 5 al 6 de abril perpetro un auto golpe militar: clausuro el congreso y puso bajo orbita de la presidencia al poder judicial. Bajo estas circunstancias, asumió plenos poderes, suspendió la constitución nacional, saco a las

fuerzas armadas a patrullar las calles y mando detener a los principales líderes políticos de la oposición.

Todo lo Bueno Termina

El año 1998 trajo tres malas noticias para el hombre que ya había forzado la letra constitucional para ir por el tercer mandato. Dos crisis financieras, una en Rusia y otra en Asia, y el derrumbe del precio de los metales, principal exportación de Perú, encendieron una poderosa luz roja en cuanto la consistencia del diseño económico.

En pocos meses, la actividad se retrajo, el crecimiento se transformó en negativo (-0.7% del PBI), la pobreza regreso a su histórico 54% luego de una disminución de un 5% en los dos años anteriores, y la indigencia se instaló en 18%. Se volvía evidente la precaria sustentabilidad de un diseño económico que dependía casi exclusivamente de los capitales externos y del buen precio internacional de los metales.

Las denuncias por corrupción y crímenes políticos comenzaron a volverse más sonoras. Para colmo, apareció otro recién llegado a la política (que ya había participado en las elecciones de 1995), Alejandro Toledo; todo comenzó a traer amenazantes nubarrones sobre el lípido cielo fujimorista.

En sincronía con la embestida presidencial para lograr la segunda reelección, algunos balances de la gestión comenzaron a dar cuenta en qué lugar de la pirámide social se apoyaba el boom económico.

Los salarios era apenas 40% de lo que había sido en 1980. Los trabajadores percibían 21.8% del PBI, contra el 31.1% de veinte años atrás, transformando al Perú en el país de la región con mayor injusticia distribuida.

El presupuesto para la educación rosaba apenas 0.6% del PBI, según el documento que la UNESCO emitía en el año 2000. Para peor, en 1996, la administración fujimorista había firmado con el FMI un compromiso que se extendía hasta 1999, en el que comprometía a

bajar aún más el gasto público, lo cual suponían nuevos despidos y la imposibilidad de inversión estatal en asistencia social. (Zicolillo, 2010)

Caso: México

La Privatización Bancaria

Dentro de sus políticas privatizadoras, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari partía de una idea muy simple. Si se privatizaba la banca y, al mismo tiempo, se liberalizaba el mercado financiero, se podrían conseguir tres objetivos de manera simultánea: aumentar el ahorro interno de la economía, asignarlo de manera más eficiente y abaratarlo mediante menores tasas de interés. Ninguna de esas metas se logró. Por el contrario esa política, junto con la ausencia de supervisión necesaria de la conducta de los flamantes dueños de los bancos y el mantenimiento de la garantía del 100 por ciento de los depósitos bancarios, creó las condiciones para que la rentabilidad bancaria en México fuera la más alta del mundo.
La privatización bancaria fue una operación poco transparente, los bancos fueron asignados a gente de dudosa reputación y escasa experiencia en la materia. Muchos bancos fueron adquiridos mediante préstamos otorgados por los mismos bancos, es decir, por gente que no contaba con suficiente capital, pero tenía suficientes conexiones en el gobierno.

La actitud de gobierno respecto a los millones de pequeños y medianos deudores mostró un fuerte contraste con el tratamiento ofrecido a los grandes deudores de la banca. Mientras los pequeños y medianos deudores fueron presionados por todos los medios posibles para pagar sus deudas en las onerosas e injustas nuevas condiciones, las autoridades protegían a los grandes deudores, muchos de ellos banqueros con fuertes ligas con el grupo en el poder. Los programas de apoyo a la banca se aplicaron sin que hubiera reglas claras y generales, de manera totalmente discrecional, lo que favoreció de manera arbitraria a unos banqueros sobre otros.

El que se produjera todo tipo de abusos fue posible no solo por el manejo discrecional de los funcionarios de la secretaría de Hacienda, de la CNBV y del Fobaproa, sino porque todas esas operaciones se mantenían en la oscuridad, sin que la sociedad y los legisladores se enteraran.

Aunque el fraudulento rescate bancario se venía operando desde años atrás, el debate nacional sobre el tema se inició en 1998, cuando el entonces presidente de la república, Ernesto Zedillo, envió a la cámara de diputados un paquete de iniciativas financieras que incluía la conversión de los compromisos del Fobaproa, en deuda pública directa del gobierno federal. La consolidación de estos pasivos sería por un monto de $ 552, 300, 000, 000.00 (quinientos cincuenta y dos mil, trescientos millones de pesos), fecha valor 28 de Febrero de 1998 y debería formalizarse, junto con sus accesorios, a más tardar el 31 de Diciembre de 1998. El eufemismo con el que intento cubrirse el desfalco no impidió que, incluidos los "accesorios" señalados por este artículo, la consolidación de esos pasivos a Diciembre de 1998 llegaría a más de 800 mil millones de pesos.

La noticia cayo como relámpago en cielo sereno sobre todo porque apenas tres meses antes, en el documento de Criterio de Política Económica enviado al Congreso, Ernesto Zedillo aseguraba a los legisladores que el costo del saneamiento financiero, incluidos los programas de apoyo a pequeños deudores, tenía un costo totalmente "manejable" para las finanzas públicas de 147 mil millones de pesos.

Así pues de una manera que difícilmente puede ser legalmente sustentada esos 147 mil millones de pesos en tres meses se habían convertido en 552 mil millones de pesos, y a finales del año en 800 mil millones de pesos.

Ante la presión de los medios y de los legisladores de oposición el gobierno federal contrato los servicios del auditor canadiense Mackey, el cual clasificó los créditos reportables en tres grandes grupos:

1. "Transacciones de crédito que no satisfacen los criterios originales establecidos para los créditos que debían ser adquiridos por el Fobaproa".
2. "Transacciones en las que los bancos otorgaron financiamientos a partes con las que tenían alguna relación o afiliación".

3. "Las transacciones que hayan sido revisadas o estén siendo revisadas por la CNBV y/o ciertos bancos, mismas que se determinó que eran ilegales o que pueden clasificarse como una violación a las leyes y reglamentos que gobiernan a las instituciones financieras mexicanas".

A pesar de que en su informe Mackey establecía con claridad que no se trataba de una auditoría porque esta no pudo ser llevada a cabo de manera completa y eficaz, debido a la reiterada negativa de las autoridades de proporcionarle toda la información que necesitaba, la reacción inmediata de Vicente Fox cuando se pedían aclaraciones al respecto, fue asumir la defensa de los banqueros, con el argumento de que esas auditorias ya habían sido realizadas por Mackey, el titular del poder Ejecutivo presentó una controversia constitucional ante la SCJN contra la ASF (Auditoria Superior de la Federación) por invasión de competencias. Por mandato de ley, la ASF continuó con la revisión de la cuenta pública y en ese proceso enfrentó el obstáculo de los juicios que los banqueros establecieron en contra de los despachos contables contratados por Mackey, para impedir que estos entregaran los "papeles de trabajo" a la ASF, todavía con el argumento de violación al secreto bancario.

Este episodio que sería la última etapa de la conversación de deuda privada en deuda pública, exhibe de nuevo la complicidad entre banqueros y autoridades que de ser aprobada por los legisladores llevaría a aumentar ilegalmente el costo de rescate bancario. Esto es debido a que en la estimación de los pasivos que asumirá el IPAB aún no descuentan los créditos observados por la ASF que sumaron 118 mil millones de pesos a valor actualizado a marzo 2004, de los cuales sólo han sido solventadas observaciones por 16 mil 444 millones de pesos, los 102 mil millones de aclarar y que sin embargo están incluidos en la estimación del IPAB acordada con los bancos se componen de (en cifras cerradas) 75 mil millones de pesos de crédito de litigio, 8 mil millones de pesos de créditos menores a 200 mil pesos que los bancos estiman muy fatigoso cobrar por lo que irán a parar a un fideicomiso con cargo al erario público; créditos de riesgo E, esto es no recuperables por 1 mil 780 millones de pesos: además de 7 mil 300 millones de pesos por concepto de intereses moratorios, es decir ilegales. En cuanto a los créditos relacionados, esto es, los auto préstamos de los banqueros, el cinismo no tiene límite, ya que por ley se dan por

solventados 6 mil 086 millones de pesos, con el argumento de que el Fobaproa estuvo informado de los mismos y por lo tanto se consideran ¡legales!, de manera que por este concepto se incluyen en los pasivos del IPAB créditos supuestamente legales pero sin duda inmorales, créditos que beneficiaron a banqueros que aún son accionistas de las instituciones de crédito. A pesar de la indebida inclusión de esos créditos, junto con el anuncio del contrato de canje, la SHCP y el IPAB han festinado una supuesta reducción de pasivos que absorberá el IPAB que irían de 223 mil 25 millones de pesos a 107 mil 206 millones de pesos, esto es una disminución de 52 por ciento, cuando en realidad de aplicarse los requisitos de ley, esos pasivos no deberían se mayores a 46 mil 11 millones de pesos, lo que significaría una disminución de casi 80 por ciento.

Por lo anterior puede deducirse que si bien es cierto que el neoliberalismo como teoría está muy bien estructurado, sin embargo en la generalidad de los casos al ser manipulado por los hombres suele caer en sesgos que desvirtúan considerablemente la consecución de los objetivos que en beneficio de la sociedad se tengan propuestos, y luego entonces habría que pensar o definir estrategias más eficientes para su implementación en caso de que la democracia decidiera continuar adoptándolo como sistema económico. (http://ierd.prd.org.mx./coyuntura96/fo.htm).

Auténticos fracasos con cargo al erario público significaron también, la privatización de los Ingenios azucareros, de las autopistas, de líneas aéreas, etc. Etc.

Análisis de las Reformas Estructurales

A pesar de las amargas experiencias, que se puntualizaron en el capítulo anterior, la ideología neoliberal auspiciada desde luego, por las cúpulas del poder político y económico tanto del exterior como de México, han seguido avanzando a tambor batiente, de tal manera que con Calderón se promulgó la Reforma Laboral y con Enrique Peña Nieto, quien con el respaldo de Carlos Salinas de Gortari (el cual en su momento fue la punta de lanza para la introducción del Neoliberalismo en México), y con el apoyo también de las grandes televisoras de México y las cúpulas del PAN, PRI, PEVEM Y PRD, lograron unificarse en lo que se dio por llamar “EL PACTO POR MÉXICO” de tal manera que lo que no se había logrado en otros sexenios a pesar de su reiterada insistencia, si logró concretizarse y

multiplicarse con Enrique Peña Nieto. En total son once reformas promulgadas por el actual presidente, de entre las cuáles se destacan: Reforma Energética; Reforma en Telecomunicaciones y Radiodifusión; Reforma Hacendaria; Reforma Financiera; Reforma Laboral y Reforma Educativa.

A continuación se describen los aspectos más relevantes de una de ellas (sólo una por falta de espacio), La Reforma Energética, a la cual se le puede considerar como la de mayor relevancia.

La Reforma Energética

Aunque la Reforma Energética fue aprobada el 20 de Diciembre de 2013, la legislación secundaria fue aprobada en Agosto de 2014. Entre los aspectos de relevancia que se desprenden de esas leyes podemos destacar lo siguiente:

En esta nueva legislación secundaria de la reforma energética se establece un régimen ventajoso para las empresas extranjeras y nacionales que explotarán los hidrocarburos, pues sus obligaciones fiscales son menores que las que se aplican en el mercado mundial: pagarán un porcentaje cercano a 14 por ciento de regalías –exentas de IVA–, deducirán costos y, mediante la figura de licencias y contratos de producción compartida, podrán quedarse con la totalidad del crudo que extraigan.

En las 21 leyes que el presidente Enrique Peña Nieto promulgó el lunes 11 de Agosto de 2014, no se especificó el porcentaje de utilidades y, por ende, de la renta petrolera que podrán llevarse la empresas trasnacionales; tampoco se estableció el tiempo de duración de los contratos que se otorguen.

Durante la discusión de la Ley de Ingresos sobre Hidrocarburos, en el Senado, la bancada del PRD propuso que en el caso de las licencias, los contratos de producción compartida y los de utilidad compartida, que son similares a las concesiones, se estableciera que no podrán tener vigencia mayor a 20 años, pero esto fue rechazado por PRI, PAN y PVEM, por lo que la temporalidad quedó abierta.

También se rechazó establecer que en ningún caso las contraprestaciones en favor del Estado podrán ser menores a 80 por ciento del valor contractual de los hidrocarburos, candado que perredistas y petistas propusieron con la finalidad de garantizar que las petroleras extranjeras no pudieran llevarse más de 20 por ciento de la riqueza producida por la explotación de petróleo y gas.

Objetivo no Precisado

Incluso en esa ley, que en su artículo primero establece que su objetivo es "establecer el régimen de los ingresos que recibirá el Estado mexicano derivados de la exploración y extracción de hidrocarburos, no se define qué es la renta petrolera. Los perredistas propusieron, sin éxito, que se incorporara una fracción novena al artículo tercero.

En cuánto al régimen fiscal e impositivo de las empresas privadas, deberán pagar una contraprestación, que determinará la Secretaría de Hacienda, además de pagos por exploración, muy bajos, de mil 150 pesos por kilómetro cuadrado durante los primeros 60 meses, y posteriormente de 2 mil 750 pesos.

Aunado a ello, los impuestos sobre la renta y por la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos, que es de 6 mil pesos por kilómetro cuadrado, están por abajo de la media internacional.

En cambio, Petróleos Mexicanos (Pemex) deberá pagar 65 por ciento por utilidad compartida, derecho de extracción de hidrocarburos, derecho de exploración, ISR y un dividendo de 30 por ciento anual, según se establece en la Ley de Pemex.

Durante el debate de la semana pasada en el Senado, los perredistas Dolores Padierna, Alejandro Encinas, Mario Delgado y Armando Ríos Piter, entre otros, advirtieron que se da el tiro de gracia a Pemex con esa carga fiscal, que es aún mayor de la que ya tiene, y en contraparte se dan todas las facilidades a las empresas extranjeras para apoderarse de la mayor parte de la renta petrolera.

Están obligadas a pagar cerca de 14 por ciento de regalías, menor al 20 por ciento que las trasnacionales pagan en Nigeria, y muy lejos del 50 por ciento en Canadá, pero además son deducibles.

Además podrán deducir lo correspondiente a la recuperación de costos, a lo que no se fijó tampoco límite, pese a que legisladores como Mario Delgado señalaron que un esquema similar llevó a países como Kazajistán o Ecuador a que las petroleras sólo pagaran 2 o 3 por ciento de las recursos que les correspondían, ya que las corporaciones incrementaban artificialmente los costos a deducir.

La legislación mexicana les permite deducir ciento por ciento del monto original de las inversiones para exploración, y 25 por ciento del monto original de las inversiones para desarrollo y extracción de yacimientos de petróleo y gas natural. Asimismo, 10 por ciento de las inversiones en oleoductos, gasoductos, terminales o tanques de almacenamiento.

También podrán deducir los costos y gastos efectivamente pagados, además de los derechos por utilidad compartida o los derechos de extracción de hidrocarburos. Aunado a ello, el gobierno mexicano les da facilidades para que puedan deducir impuestos en años posteriores al ejercicio fiscal, en caso de que no lo hubieran podido comprobar con oportunidad.

Al respecto, el senador Encinas dijo que ni siquiera compartirán riesgos con el Estado mexicano, ya que en la Ley de Ingresos de Hidrocarburos se les permite recuperar los costos de exploración fallida y deducirlos hasta que obtengan una exploración exitosa. O sea, de que ganan, ganan las trasnacionales.

Padierna, a su vez, recalcó que a partir de 2018 una empresa privada se dedicará a comercializar los hidrocarburos, lo que abre la puerta a nuevos negocios privados que lucren con la renta petrolera.

Perspectivas de Crecimiento del Gobierno Federal

El 26 de diciembre del 2013 se publicó en el diario oficial de la federación el programa nacional de financiamiento al desarrollo (pronafide), en el que se planteaban dos escenarios

para el crecimiento económico: uno sin reforma, que es el crecimiento" inercial", y otro con reformas estructurales.

Sin reformas, la economía crecía 3.8% en 2015, 3.7% en 2016, 3.6% en 2017 y 3.5% en 2018, al término de la administración.

Pero con reformas según el pronafide, el ritmo de la economía seguía acelerado: 4.7% en 2015, 4.9% en 2016, 5.2% en 2017 y 5.3% en 2018 (proceso 2005).

Pero la información oficial en torno al desempeño de la economía en lo que va de la administración de Peña Nieto, en especial los datos y cifras del Banco de México y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) -esas si, sin adjetivos-,dan cuenta al fracaso en la conducción de la economía nacional, independientemente del entorno internacional.

A veinte meses de la publicación de ese documento y ya en plena vigencia y operación de las reformas, la realidad, cruda, ha sido un palmo de narices para el gobierno.
Por lo menos en los dos años del gobierno de Peña Nieto se agregaron a la pobreza 2 millones de mexicanos-suman ahora 55.3 millones la persones en esas condiciones-y los ingresos de 90% de la población se redujeron de manera dramática. Hoy, no solo son más bajos que en 2012, si no mucho peor que en 2008, al inicio de la crisis financiera internacional, según datos del concejo nacional para la evaluación de la política de desarrollo social (coneval) y el inegi.

"yo hice un cálculo de que eso 2 millones de pobres más en un par de años, equivale a dos pobres por minuto, dice el prestigiado economista Gerardo Esquivel Hernández en entrevista.
A esa taza está creciendo la pobreza. México, durante los primeros años del gobierno de Peña Nieto fue una autentica fábrica de pobres, comenta Esquivel, licenciado en economía por la UNAM, maestro en la misma disciplina por el colegio de México y doctor por la universidad de Harvard.

"Si seguimos por el mismo camino, obtendremos los mismos resultados. Si seguimos haciendo lo que hemos estado haciendo en las tres décadas de bajo crecimiento, pues seguiremos teniendo un bajo crecimiento, mucha desigualdad y una enorme expansión de la pobreza." (La Jornada, Agosto 2014)

Conclusiones

Antes de la entrada del Neoliberalismo en México, considerando el periodo de 1940 a 1981, el crecimiento económico medido en términos del Producto Interno Bruto creció a un promedio del 6.1 % anual. Sin embargo a partir del sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, lo cual sucede en Diciembre de 1982 y hasta el periodo actual de Enrique Peña Nieto dicho crecimiento se ha desplomado hasta un 2.4 % anual.

Mucho se habla, de que esa caída del PIB, no es exclusiva de México ya que en términos de la economía global en su conjunto esa ha sido la tendencia. (Mendez, 1998).

El contexto internacional, en sus diferentes regiones, ha venido dando cuenta de las terribles crisis económicas y financieras que se han presentado, como lo es el caso de la crisis de los países asiáticos, la de los países latinoamericanos dentro de los cuáles se incluye nuestro país, la crisis de algunos países europeos e incluso los propios Estados Unidos con la crisis de las hipotecas ocurridas en los primeros años del presente siglo.

En su gran mayoría, esas crisis tuvieron como detonante la obtención de altos volúmenes de créditos, que de manera por demás irresponsable manejaron las autoridades de los diferentes países, contando de alguna manera con la anuencia de los países acreedores, que pareciera lo hacían premeditadamente, con el fin de lograr negociaciones posteriores que les redituaran ganancias exorbitantes, que a la postre se han venido convirtiendo en un verdadero suplicio para la trabajadora y peor aún para los que carecen de algún empleo o ingreso permanente.

La clave de esta problemática lo ha sido la instrumentación fundamentalmente de políticas de privatización y de libre mercado que se han venido implementando con la consabida desregulación sin estar dadas todavía las condiciones para que eso pueda funcionar. Por

tanto antes de continuar con este esquema, que como ya quedo expuesto en el presente trabajo, deben generarse condiciones generalizadas de educación, capacitación, incremento de la productividad y ataque frontal a la corrupción, porque sólo de esa manera, podría el Neoliberalismo tener éxito. Los principios del liberalismo suenan muy bien, sólo que habría que modificar la mentalidad de los que lo aplican para que se logre el éxito generalizado deseado por todos. Introducir el análisis de estas ideas, como parte de los programas formativos de los alumnos, en los programas universitarios, sería una forma de educar y capacitar, para que el futuro pueda irse construyendo de acuerdo a los propósitos de bienestar para las mayorías.

Dentro de las conclusiones podemos decir que estamos satisfechos con la realización de la presente investigación porque la idea de incorporar esta asignatura dentro de la currícula del plan de estudios de la UACyA de la UAN, ha tenido una buena aceptación por parte del director de la escuela y tenemos mucha confianza de que a partir del próximo periodo escolar sera ofertada en los términos que aquí se ha propuesto, es decir como asignatura opcional.

Referencias Bibliográficas

Méndez, M. J. (1998) Problemas económicos de México. México, D. F. Mc. Graw Hill

Zicolillo, J. (2010). *Neoliberalismo y corrupción* México D.F. L.D. Books.

Marichal, C. (2010). *Las grandes crisis financieras* México D.F. Debate

Damm, A. (2005). Las Reformas Estructurales que México necesita. México. D.F. CECSA

Fernández, S (2005) Imperialismo en México México D.F. Debate

Documentos Electrónicos
(http://ierd.prd.org.mx./coyuntura96/fo.htm).
Zuleika Cabrera Reyes sharol092003[en]yahoo.com
Artículo de Periódico
s/n. (10 de Agosto de 2014). *La Jornada*
Sección: Economía, P. 3

Artículo de revista.
Acosta, C. C. (2015). Economía: fábrica de pobreza. Proceso. (2026). Pág. Inicial: 6. Pág. Final: 10.

Plan de estudios 2009-2 del Licenciado en Contaduría, Perspectiva de los Profesores o Docentes

Raquel Talavera Chávez[1]
María Soledad Plazola Rivera[2]
Marianna Berrelleza Carrillo[3]

[1]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, raquelt@uabc.edu.mx
[2]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, splazola@uabc.edu.mx
[3]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, berrelleza@uabc.edu.mx

Plan de estudios 2009-2 del Licenciado en Contaduría, perspectiva de los Profesores o docentes

Resumen

Se vive en un vertiginoso ritmo de crecimiento y desarrollo global que impacta en todos los ámbitos de la sociedad, lo que hace inherente que las organizaciones mantengan abiertos los canales de comunicación, otorgándoles una ventaja competitiva al conocer los requerimientos de sus usuarios. Para las instituciones educativas el escenario no difiere, sino que nutre los contenidos curriculares y otorga al estudiante la certidumbre del conocimiento que adquiere en su proceso formativo, y a su egreso al insertarse en el ámbito laboral tiene las competencias para dar solución a los problemas propios de su profesión; bajo este marco en la Facultad de Contaduría y Administración se dio inicio a una investigación que tiene como objetivo generar información para identificar y cuantificar los propósitos del proceso enseñanza aprendizaje del programa educativo de la Licenciatura en Contaduría del plan 2009-2, desde la perspectiva de egresados, docente , estudiantes y empleadores y su inserción en el mundo laboral. Los resultados que aquí se presentan corresponden a la perspectiva docente.

Palabras Clave: Programa educativo, laboral, docentes

Opinion from the professors on the Curriculum of Accounting 2009-2

Abstract

We live in a fast-paced growth and global development, impacting all areas of society inherent making organizations to maintain open channels of communication, giving a competitive advantage to meet the requirements of its users. For educational institutions but the scenario is not unlike what nourishes the curriculum and give students certainty of knowledge acquired in their education, and their graduation to enter the labor sphere has the skills to solve problems inherent in their profession, under this framework in the School of Accounting and Administration was launched to research that aims to generate information to identify and quantify the purposes of teaching-learning process of the Educational Program of Accounting degree plan 2009- 2 from the perspective of graduates,

teachers, students and employers and their insertion in the workplace. The results presented here are for the teacher.

Keywords: Education, labor, teacher, program

Introducción

En este marco de dinamismo donde "Los cambios que […] se observan han generado renovadas demandas al sistema educativo en materia de formación profesional, marcadas por criterios o principios de reforma para innovar en la educación, y dan como un hecho que al insertarnos en estos procesos obtendremos niveles de calidad exigidos para la competitividad" (Martínez, 2006). Lo cual ha impulsado a la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) a mantener su compromiso con la formación de los estudiantes, así como por una dinámica constante en la restructuración y actualización de los programas educativos (PE) acorde con los cambios sociales, políticos y económicos que se han suscitado.

En la UABC el trabajo curricular está basado en políticas institucionales y en procedimientos como la Guía metodológica para la creación, modificación y actualización de los programas educativos de la Universidad Autónoma de Baja California.

Uno de los aspectos a considerar en la restructuración o modificación de un programa educativo (PE) se relaciona con las necesidades de los sectores productivo y social, así como la incorporación de los avances en materia científico-tecnológica que permiten al egresado dar solución a problemas de forma eficaz y eficiente ante la vida cotidiana de su entorno (UABC, 2010a, p.8).

Los requerimientos del contexto que dan pertinencia al PE se alcanzan realizando una evaluación externa e interna que permite conocer fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades del plan de estudio vigente, así como las necesidades y/o problemáticas que deben de ser satisfechas por el programa educativo, identificando la relación que existe entre programa educativo y necesidades de los sectores social y productivo (UABC, 2010a).

Lo anterior da paso al proyecto investigativo que tiene como propósito la generación de conocimiento para la toma de decisión del PE de Licenciado en Contaduría desde la percepción del proceso de aprendizaje por parte del estudiante, egresado, profesor y empleadores.

Antecedentes

Los cambios en lo curricular están asociados a cambios sociales, políticos y económicos, mencionan Beyer y Liston (2001, p.9), estos movimientos en el contexto, como son la creciente utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, la valoración del conocimiento como elemento de productividad y el crecimiento demográfico (en el que los jóvenes representan un porcentaje cada vez mayor de la población, que demanda un acceso a la educación superior) y las recomendaciones internacionales hechas por el Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la Comisión Económica para América Latina y la UNESCO, todos ellos impulsan los cambios curriculares de la UABC, mantienen una dinámica constante de restructuración y actualización de los planes de estudio en la universidad, los cuales están alineados al modelo educativo de la UABC, que establece un sustento en la educación a lo largo de la vida, un enfoque constructivista, es humanista, tiende a la preservación de los valores universales, valora el esfuerzo, la búsqueda permanente de la excelencia, la comunicación, la participación responsable, el liderazgo fundado en las competencias académicas y profesionales, una actitud emprendedora, creativa e innovadora, la pluralidad, la libertad y el respeto como espacio entre todos sus miembros, parte de la misión institucional, identificando las funciones de docencia, investigación, vinculación, extensión y gestión institucional y en el marco de la flexibilización curricular y su diseño por competencias profesionales (Martínez 2006, p.127).

Lo anterior tiene como propósitos centrar en el alumno la atención de esfuerzos; alcanzar una formación integral del alumno; favorecer la interdisciplina en tránsito hacia la transdisciplina; mantener actualizados y pertinentes los contenidos; favorecer la movilidad estudiantil; cerrar brechas entre la universidad y la sociedad; lo que permite formar alumnos con un perfil profesional actualizado, con una actitud de autoaprendizaje, capaz, competente, que trabaje en equipo, responsable, exigente en compartir actitudes, habilidades y conocimientos en ambientes reales y en beneficio de su comunidad (UABC, s.f.).

La calidad es otro de los detonantes a considerar, pues ha repercutido en el ámbito académico y conduce a las instituciones de educación superior (IES) a adoptar objetivos y políticas que impactan en los procesos educativos (Tiana, 2009, p.108). En la UABC la

calidad ha estado presente en la elaboración del Plan de Desarrollo Institucional (PDI) a partir del PDI 2003-2006, el cual enfatiza en "[…] Brindar una educación de calidad", así mismo el PDI 2007-2010 expresa:

> […] la responsabilidad de atender una creciente demanda de educación formal y no formal en diversas modalidades; de fortalecer la capacidad de generar, adaptar y aplicar conocimientos útiles; de promover el desarrollo integral del ser humano mediante la promoción de la cultura y de la actividad física; de fortalecer la colaboración con los diversos sectores sociales; y de hacer todo ello con niveles de calidad y desempeño.

Y para el PDI 2011-2015, en la estrategia 1.2.1.2. se manifiesta el asegurar la buena calidad de los programas educativos de licenciatura.

La Facultad de Contaduría y Administración (FCA) se ha adherido a las políticas de calidad de la UABC, por lo que en octubre de 2002 recibió la acreditación del Consejo de Acreditación de la Enseñanza en Contaduría y Administración (CACECA) por programas de buena calidad de las siguientes licenciaturas: Contaduría, Administración de Empresas e Informática en los campus Tijuana, Mexicali y Ensenada, y Negocios Internacionales en los campus Tijuana y Mexicali, las cuales se han seguido reacreditando.

Desarrollo metodológico

Para el desarrollo de la investigación se utiliza el método de trabajo basado en un enfoque cuantitativo y se desarrolla en cuatro etapas (Tabla 1).

Tabla 1: Proceso metodológico del estudio

Fases	Descripción	Actividades
I	Adquisición de herramientas conceptuales y contextuales	Revisión de la literatura Preparación para la entrada al campo
II	Identificación y focalización del fenómeno de estudio	Construcción del objeto de estudio Definición de los participantes
III	Aplicación del trabajo de campo	Elaboración de la encuesta Aplicación de la encuesta Registro de los datos
IV	Descripción de resultados	Tratamiento de la información Análisis e interpretación de los datos

Fuente: Elaboración propia.

La primera fase del proceso metodológico fue la adquisición de herramientas conceptuales y contextuales generales que se realizó mediante la revisión de la literatura. La segunda

fase consistió en la identificación del fenómeno de estudio y su focalización. Para las dos últimas fases se presenta en este documento parte del trabajo de campo y el proceso de la descripción de los resultados, en la fase tres se detalla el proceso de construcción y las características de las encuestas, y en la fase cuatro se describen el método seguido para el registro de los datos obtenidos, su clasificación, análisis e interpretación.

Fase I Adquisición de herramientas conceptuales y contextuales

En la primera fase se hizo una revisión general de la literatura en diferentes áreas temáticas. Principalmente se analizaron trabajos relacionados con los temas de evaluación de planes de estudios, requerimientos de los empresarios para las instituciones de educación superior, estudio de seguimiento a egresados. Este primer acercamiento a la literatura permitió adquirir elementos que sirvieron como referentes básicos de información en el aspecto teórico, contextual y procedimental. De igual forma, la exploración permitió tener elementos básicos para la identificación del objeto de estudio, su delimitación y para la construcción del problema de investigación.

Después se procedió a un acercamiento previo al ingreso en el campo de investigación que consistió en diversas reuniones con personal del área de Formación Básica en la Vicerrectoría Tijuana de la UABC. Las reuniones permitieron adquirir herramientas generales sobre el proceso institucional de actualización y modificación de los planes de estudios de la UABC.

Fase II Identificación y focalización del fenómeno de estudio

El presente trabajo ha tenido varias reestructuraciones a lo largo del proceso de investigación. Dichas modificaciones estuvieron relacionadas con la cantidad de participantes en el estudio y con los tiempos de la operación. Cabe señalar que hay desconfianza de participar en este tipo de proyectos, originada por la inseguridad que se tiene en el entorno. Por lo anterior, el acceso a la población de estudio representó una dificultad y se debió garantizar a los participantes la confidencialidad de la información proporcionada.

Fase III Aplicación del trabajo de campo

En el trabajo de campo se utilizó la encuesta como técnica de recolección de datos. Para elaborar los instrumentos se llevó a cabo un estudio documental de diversas instituciones educativas a fin de conformar una matriz que identificara las preguntas comunes y

descartarlas, para aplicar solo de forma específica las cuestiones acordes a los sujetos de investigación. En la encuesta se conjuntaron preguntas con respecto al tema de interés, y se piloteó en tres ocasiones antes de la aplicación formal.

La población de estudio corresponde a cuatro sujetos de encuesta: egresados, profesores o docentes empleadores y estudiantes.

Para establecer el universo de profesores se consideró a los que estaban activos en el semestre que imparten asignaturas en la Licenciatura en Contaduría durante el 2015-1 . (Tabla 2).

Tabla 2: Universo Profesores o Docentes

res o Docentes

Fuente: Elaboración propia en base al padrón de la FCA.

El acceso al instrumento para el profesor o docente se realizó a través de una encuesta electrónica (Figura 1). El instrumento se diseñó para ser contestado de manera rápida y fácil, se procuró que hubiera una concatenación en las respuestas, de tal manera que cuando no hubiera secuencia, en automático daba acceso al siguiente grupo de preguntas.

La aplicación de la encuesta difirió con respecto a los tiempos programados. Para ingresar a la encuesta se debió utilizar el correo electrónico institucional a través del sitio: 'www.fcaegresados.org./docentes/admin¨'.

Figura 1: Portal de página web de acceso a encuesta de egresados

Fuente: www.fcaegresados.org./admin/ nombre del sitio'

Resultados

El instrumento que se aplicó se integró por:

Información General

Diseño curricular: perfil y plan de estudios de la carrera

Difusión del currículum a los estudiantes

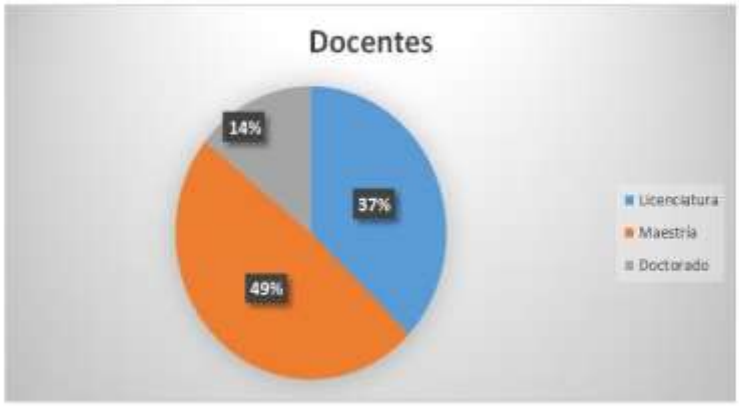
Infraestructura (Anexo 1)

En esta sección se presentan los resultados de las encuestas aplicadas para conocer la opinión que tienen los profesores o docentes del plan de estudios 2009-2 de la FCA, para:

> […] con la intención de ofrecer a los estudiantes y a la comunidad, una propuesta educativa con un mayor grado de aproximación al mundo del trabajo, dado que es la realidad laboral que le espera al egresado al dejar las aulas.

La descripción de los resultados de la encuesta se acotó de acuerdo a los requerimientos del congreso y la información que se describe se dio por acuerdo del grupo de investigación, presentándose a continuación las gráficas de los parámetros definidos.

Gráfico 1: Docentes. Nivel Académico

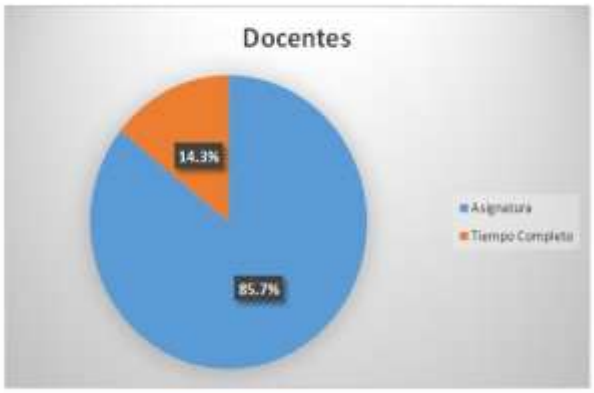


3. Nivel Académico:	
Respuesta	*Docentes*
Licenciatura	37%
Maestría	49%
Doctorado	14%
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia

El 37% de los docentes respondió "Licenciatura", el 49% "Maestría" y el 14% "Doctorado".

Gráfico 2: Docentes. Categoría Académica

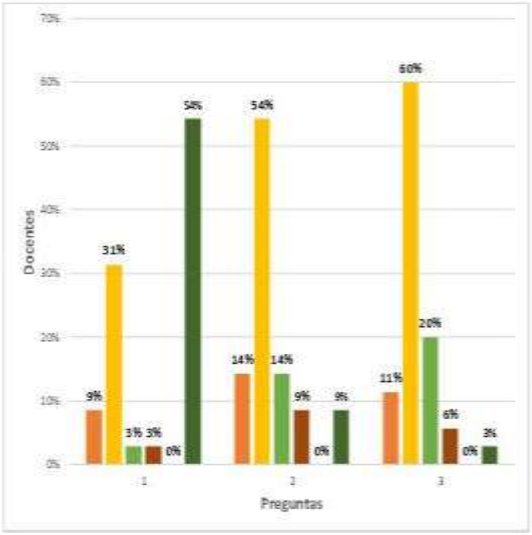


4. Categoría Académica:	
Respuesta	*Docentes*
Asignatura	85.7%
Tiempo Completo	14.3%
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia

El 85.7% de los docentes respondió "Asignatura" y el 14.3% "Tiempo Completo".

Gráfico 3: Docentes. A . Valorar la correspondencia entre el perfil y el plan de estudios de la carrera con las demandas sociales y el desarrollo tecnológico



Preguntas	A. Valore la correspondencia entre el perfil y el plan de estudios de la carrera con las demandas sociales y el desarrollo tecnológico.		
	1. La carrera esta dando respuesta a las demandas de la sociedad.	*2. El perfil actual del estudiante de la carrera en la cual se desempeño como docente corresponde con las demandas de los sectores sociales y de empleo, así como al desarrollo científico tecnológico.*	*3. El plan de estudios actual de la carrera permite cumplir con las demandas que se plantean en cuanto a la formación de los graduados de la carrera.*
Muy de acuerdo	9%	14%	11%
De acuerdo	31%	54%	60%
Neutral	3%	14%	20%
En desacuerdo	3%	9%	6%
Muy en desacuerdo	0%	0%	0%
Sin respuesta	54%	9%	3%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

De la pregunta #1. La carrera está dando respuesta a las demandas de la sociedad:

El 9% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 31% "De acuerdo", el 3% "Neutral", el 3% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo" y el 54% no dio respuesta.

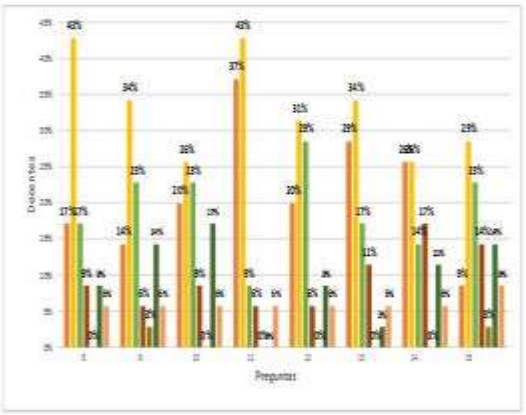
De la pregunta #2. El perfil actual del estudiante de la carrera en la cual se desempeña como docente corresponde con las demandas de los sectores sociales y de empleo, así como al desarrollo científico tecnológico:

El 14% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 54% "De acuerdo", el 14% "Neutral", el 9% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", y el 9% no dio respuesta.

De la pregunta #3. El plan de estudios actual de la carrera permite cumplir con las demandas que se plantean en cuanto a la formación de los graduados de la carrera.

El 11% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 60% "De acuerdo", el 20% "Neutral", el 6% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", y el 3% no dio respuesta.

Gráfico 4: Docentes. F2 . Desde su experiencia docente, valore los siguientes aspectos que corresponden a los programas de asignatura.



F. La Facultad de Contaduría y Administración contempla actividades para asegurar el cumplimiento del Plan de Estudios y Programas de Asignaturas, entre otras:							
8. Actividades de asesoría y apoyo académico para estudiantes, (consulta a estudiantes)	9. Actividades para el reconocimiento de las diferentes instituciones, reglamentos y normativas.	10. Gestiones para el seguimiento de materiales didácticos y recursos para el desarrollo de las actividades de enseñanza.	11. Capacitación Pedagógica y Metodológica	12. Capacitación científica tecnológica en áreas específicas del plan de estudio.	13. Participación en Congresos, Foros, Seminarios, Ferias u otros eventos vinculados al desarrollo de las asignaturas que imparte.	14. Eventos de intercambio de experiencias y resultados del trabajo curricular en las distintas asignaturas, que contribuyen a la evaluación	15. Pasantías, estancias u otras actividades de capacitación.
17%	14%	20%	37%	20%	19%	26%	9%
43%	34%	26%	43%	32%	34%	26%	29%
17%	23%	23%	9%	29%	17%	14%	23%
9%	6%	9%	6%	6%	11%	17%	14%
3%	3%	0%	0%	0%	0%	3%	3%
9%	14%	17%	0%	9%	3%	11%	14%
6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	9%
100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

De la pregunta #8. Actividades de asesoría y apoyo académico para estudiantes, (consulta a estudiantes):

El 17% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 43% "De acuerdo", el 17% "Neutral", el 9% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 9% "No sé", y el 6% no dio respuesta.

De la pregunta #9. Actividades para el conocimiento de las directrices institucionales, reglamentos y normativas:

El 14% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 34% "De acuerdo", el 23% "Neutral", el 6% "En desacuerdo", el 3% "Muy en desacuerdo", el 14% "No sé", y 6% no dio respuesta.

De la pregunta #10. Gestiones para el seguimiento de materiales didácticos y recursos para el desarrollo de las actividades de enseñanza:

El 20% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 26% "De acuerdo", el 23% "Neutral", el 9% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 17% "No sé", y 6% no dio respuesta.

De la pregunta #11. Capacitación Pedagógica y Metodológica:

El 37% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 43% "De acuerdo", el 9% "Neutral", el 6% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 0% "No sé", y el 6% no dio respuesta.

De la pregunta #12. Capacitación científica tecnología en áreas específicas del plan de estudio:

El 20% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 31% "De acuerdo", el 29% "Neutral", el 6% "En desacuerdo", el 9% "Muy en desacuerdo", el 0% "No sé", y 6% no dio respuesta.

De la pregunta #13. Participación en congresos, foros, seminarios, ferias u otros eventos vinculados al desarrollo de las asignaturas que imparte:

El 29% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 34% "De acuerdo", el 17% "Neutral", el 11% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 3% "No sé", y 6% no dio respuesta.

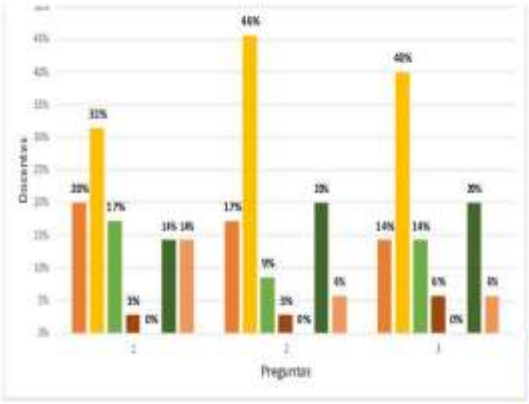
De la pregunta #14. Eventos de intercambio de experiencias y resultados del trabajo curricular en las distintas asignaturas que contribuyen a la superación docente:

El 26% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 26% "De acuerdo", el 14% "Neutral", el 17% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 11% "No sé", y 6% no dio respuesta.

De la pregunta #15. Pasantías, estancias u otras actividades de capacitación:

El 9% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 29% "De acuerdo", el 23% "Neutral", el 14% "En desacuerdo", el 3% "Muy en desacuerdo", el 14% "No sé", y 9% no dio respuesta.

Gráfico 5 : Docentes. E . Desde su experiencia docente, valore los siguientes aspectos que corresponden a los programas de asignatura.



Preguntas	E. Desde su experiencia docente en la carrera valore los siguientes aspectos relacionados a la evaluación y seguimiento al curricula en su desarrollo.		
	1. ¿Se realizan acciones para el seguimiento y evaluación curricular del plan de estudio y programas de asignaturas?	*2. ¿Se utilizan los resultados de la evaluación/seguimiento, para la toma de decisiones acerca de cambios o mejoras a incorporar en el plan de estudios y programas de asignatura?*	*3. ¿Se realizan actividades para el conocimiento y puesto a común de los resultados de las actividades de evaluación y seguimiento curricular el plan de estudio y programas de asignaturas de la*
Muy de acuerdo	20%	17%	14%
De acuerdo	31%	46%	40%
Neutral	17%	9%	14%
En desacuerdo	3%	3%	6%
Muy en desacuerdo	0%	0%	0%
No sé	14%	20%	20%
Sin respuesta	14%	6%	6%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

De la pregunta #1. ¿ Se realizan acciones para el seguimiento y evaluación curricular del plan de estudio y programas de la(s) asignatura(s)?

El 20% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 31% "De acuerdo", el 17% "Neutral", el 3% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 14% "No sé", y el 14% no dio respuesta.

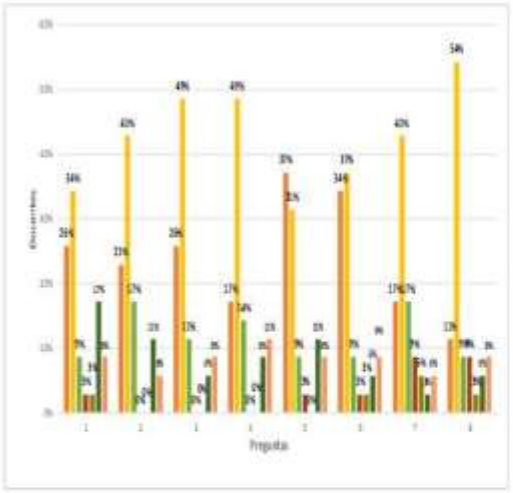
De la pregunta #2. ¿Se utilizan los resultados de la evaluación/seguimiento para la toma de decisiones acerca de cambios o mejoras a incorporar en el plan de estudios y programas de la(s) asignatura(s)?

El 17% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 46% "De acuerdo", el 9% "Neutral", el 3% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 20% "No sé", y el 6% no dio respuesta.

De la pregunta #3. ¿Se realizan actividades para el conocimiento y puesta en común de los resultados de las actividades de evaluación y seguimiento curricular al plan de estudios y programas de la(s) asignatura(s) de la carrera?

El 14% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 40% "De acuerdo", el 14% "Neutral", el 6% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 20% "No sé", y el 6% no dio respuesta.

Gráfico 6: Docentes. G .Desde su experiencia docente en la carrera, valore los siguientes aspectos relacionados a la ejecución del currículo y en particular al desempeño académico estudiantil



Pregunta	1. ¿Los estudiantes son debidamente informados acerca del perfil profesional, plan de estudio, mapa curricular u otros componentes curriculares de la carrera?	2. ¿Los estudiantes son debidamente informados acerca de los deberes y derechos consignados en los reglamentos y normativas?	3. ¿Se establecen procedimientos y criterios para la evaluación de las actividades considerando los formativos?	4. ¿Se da a conocer a los estudiantes los competencias, contenidos, estrategias didácticas y sistema de evaluación en los distintos asignaturas?	5. ¿Se informa a los estudiantes acerca de los resultados de las evaluaciones?	6. ¿Se orienta a los estudiantes al logro de un aprendizaje de calidad?	7. ¿Los estudiantes muestran motivación y una actitud responsable frente al estudio y su rendimiento académico?	8. ¿Se involucra a los estudiantes en actividades de investigación y extensión a través de proyectos de aula, conectivos con empresas, trabajo comunitario, etc., u otras que contribuyan a su formación integral?
	26%	23%	26%	17%	23%	34%	17%	23%
	34%	43%	40%	49%	31%	37%	40%	54%
	9%	17%	11%	14%	9%	9%	17%	9%
	3%	0%	0%	0%	3%	3%	0%	0%
	3%	0%	0%	0%	3%	3%	6%	3%
	17%	11%	6%	9%	11%	6%	3%	6%
	9%	6%	9%	11%	9%	9%	6%	9%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
TOTAL								

Fuente: Elaboración Propia

De la pregunta #1, ¿Los estudiantes son debidamente informados acerca del perfil profesional, plan de estudio, mapa curricular u otros componentes curriculares de la carrera?

El 26% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 34% "De acuerdo", el 9% "Neutral", el 3% "En desacuerdo", el 3% "Muy en desacuerdo", el 17% "No sé", y el 9% no dio respuesta.

De la pregunta #2, ¿Los estudiantes son debidamente informados acerca de los deberes y derechos consignados en los reglamentos y normativas?

El 23% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 43% "De acuerdo", el 17% "Neutral", el 0% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 11% respondió "No sé", y el 6% no dio respuesta.

De la pregunta #3. ¿Se establecen procedimientos y criterios para la evaluación de los aprendizajes considerando al estudiante?

El 26% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 49% "De acuerdo", el 11% "Neutral", el 0% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 6% "No sé", y el 9% no respondió.

De la pregunta #4. ¿Se da a conocer a los estudiantes las competencias, contenidos, estrategias didácticas y sistema de evaluación en las distintas asignaturas?

El 17% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 49% "De acuerdo", el 14% "Neutral", el 0% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 9% "No sé", y el 11% no respondió.

De la pregunta #5. ¿Se informa a los estudiantes acerca de los resultados de sus evaluaciones?

El 37% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 31% "De acuerdo", el 9% "Neutral", el 3% "En desacuerdo", el 0% "Muy en desacuerdo", el 11% respondió "No sé", y el 9% no dio respuesta.

De la pregunta #6. ¿Se orienta a los estudiantes al logro de un aprendizaje de calidad?

El 34% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 37% "De acuerdo", el 9% "Neutral", el 3% "En desacuerdo", el 3% "Muy en desacuerdo", el 6% "No sé" y el 9% no dio respuesta.

De la pregunta #7, ¿Los estudiantes muestran motivación y una actitud responsable frente al estudio y su rendimiento académico?

El 17% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 43% "De acuerdo", el 17% "Neutral", el 9% "En desacuerdo", el 6% "Muy en desacuerdo", el 3% "No sé", y el 6% no dio respuesta.

De la pregunta #8. ¿Se involucra a los estudiantes en actividades de investigación y extensión a través de proyectos de curso, convenios con empresas, trabajo comunitario, etc., u otras que contribuyan a su formación integral?

El 11% de los docentes respondió "Muy de acuerdo", el 54% "De acuerdo", el 9% "Neutral", el 9% "En desacuerdo", el 3% "Muy en desacuerdo", el 6% "No sé", y el 9% no dio respuesta.

Conclusiones

El instrumento aplicado a los profesores para la publicación de este trabajo acotó la información requerida en el congreso, y la discriminación de la información se dio por acuerdo del grupo de investigación.

Un aspecto que se consideró relevante fue el nivel académico de los profesores o docentes, de tal forma que el 37% correspondió a la de licenciatura y el 49% de maestría, del total de profesores el 85.7% son de profesores de asignatura y el 14.3% son profesores de tiempo completo.

La mayoría de los docentes están de acuerdo con que el plan de estudios actual permite cumplir con las demandas que se plantean en cuanto a la formación de los graduados.

El 50% de los docentes están de acuerdo en que se realizan las acciones para el seguimiento y evaluación curricular del plan de estudio y programas de la(s) asignatura(s).

La mayoría de los docentes respondió que están de acuerdo con el uso de los resultados de la evaluación/seguimiento, para la toma de decisiones acerca de cambios o mejoras a incorporar en el plan de estudios y programas de la(s) asignatura(s).

El 54% de los docentes están de acuerdo con que se realizan actividades para el conocimiento y puesta en común de los resultados de las actividades de evaluación y seguimiento curricular al plan de estudios y programas de la(s) asignatura(s) de la carrera.

El 60% de los docentes están de acuerdo con que se realizan las actividades de asesoría y apoyo académico para estudiantes (consulta a estudiantes).

El 48% de los docentes se mostró de acuerdo con que se efectúa la actividad para el conocimiento de las directrices institucionales, reglamentos y normativas.

El 46% de los docentes está de acuerdo que las gestiones para el seguimiento de materiales didácticos y recursos para el desarrollo de las actividades de enseñanza.

La mayoría de los profesores o docentes está de acuerdo sobre la capacitación pedagógica y metodológica.

En cuanto a la capacitación científica y tecnológica en áreas específicas del plan de estudio: el 51% de los docentes están de acuerdo.

Respecto a la participación en congresos, foros, seminarios, ferias u otros eventos vinculados al desarrollo de las asignaturas que imparte, el 63% de los docentes están de acuerdo.

Sobre eventos de intercambio de experiencias y resultados del trabajo curricular en las distintas asignaturas que contribuyen a la superación docente, el 52% de los docentes están de acuerdo.

En cuanto a pasantías, estancias u otras actividades de capacitación, el 38% de los docentes están de acuerdo.

El 60% de los docentes están de acuerdo con que los estudiantes son debidamente informados acerca del perfil profesional, plan de estudio, mapa curricular u otros componentes curriculares de la carrera.

Sobre si los estudiantes son debidamente informados acerca de los deberes y derechos consignados en los reglamentos y normativas, el 66% de los docentes están de acuerdo. "

El 75% de los docentes están de acuerdo con que se establecen procedimientos y criterios para la evaluación de los aprendizajes considerando del estudiante.

Un 66% de los docentes están de acuerdo con que se da a conocer a los estudiantes las competencias, contenidos, estrategias didácticas y sistema de evaluación en las distintas asignaturas.

El 68% de los docentes están de acuerdo con que se informa a los estudiantes acerca de los resultados de sus evaluaciones.

El 71% de los docentes están de acuerdo con que se orienta a los estudiantes al logro de un aprendizaje de calidad.

Respecto a si los estudiantes muestran motivación y una actitud responsable frente al estudio y su rendimiento académico, el 60% de los docentes están de acuerdo.

Finalmente, sobre si se involucra a los estudiantes en actividades de investigación y extensión a través de proyectos de curso, convenios con empresas, trabajo comunitario, etc., u otras que contribuyan a su formación integral, el 65% de los docentes están de acuerdo.

Recomendaciones

La aplicación de la herramienta a los actores participantes del proceso permite conocer su percepción en cuanto a la operatividad y logro del plan, pero un aspecto que debe ser considerado es que los datos que arrojaron indican que se alcanzan los logros de este plan de estudios.

Resulta de gran valor para el tomador de decisiones contar con información que le otorgue asertividad a futuras estrategias, si bien los actores que participan en el proceso educativo realizan una acción distinta, todos a su vez son los que generan el resultado que persigue en el plan de estudios, que en este caso fue 2009-2 de la Licenciatura en Contaduría.

Para el tomador de decisiones es trascendental conocer los datos generados en este estudio, pues le otorga claridad y especificidad de cada parte del proceso y de sus participantes, además de la asertividad para crear e implementar mejoras de calidad, lo que brinda al futuro usuario la certeza de calidad en nuevos planes de estudio.

Referencias

Beyer L., y Liston, D. (2001). *El Currículo en Conflicto, Perspectiva social, propuesta educativa y reforma escolar progresista.* Madrid: Akal.

Martínez, L. L. (2006). *Flexibilización Curricular: El Caso de la UABC*. México: UNAM.

Propuesta del Plan de estudios de la Licenciatura en Contaduría de la Facultad de Contaduría y Administración. (2009) [Documento de trabajo no publicado].

Suárez, Z. (27 de junio de 2013). Campus Milenio Núm. 516.

Tiana, A. (2009). Calidad, evaluación y estándares: algunas lecciones de las reformas r*ecientes*. España: Fundación Santillana.

Universidad Autónoma de Baja California

----- (s.f.). Coordinación de Formación Básica. Recuperado de http://www.uabc.mx/formacionbasica/curricular.htm

------. (2003). Plan de Desarrollo Institucional 2003-2006. Recuperado de http://www.uabc.mx/planeacion/pdi/2003-2006/

------. (2007). Plan de Desarrollo Institucional 2007-2010. Recuperado de http://www.uabc.mx/planeacion/pdi/2007-2010/

------. (2010a). Guía metodológica para la creación y modificación de los programas educativos de la Universidad Autónoma de Baja California. Recuperado de http://www.uabc.mx/formacionbasica/documentos/c15.pdf

------. (2010b). Informe de Rectoría 2010. Recuperado de http://www.uabc.mx/planeacion/informe/informe2010/Informe2010.pdf

------. (2011). Plan de Desarrollo Institucional 2011-2015. Recuperado de http://www.uabc.mx/planeacion/pdi/2011-2015/

------. (2010). Informe de Rectoría 2010. Recuperado de http://www.uabc.mx/planeacion/informe/informe2010/Informe2010.pdf

------. (2011). Plan de Desarrollo Institucional 2011-2015. Recuperado de http://www.uabc.mx/planeacion/pdi/2011-2015/

Anexo 1

Encuesta Profesores o Docentes

I. INFORMACIÓN GENERAL

Marque con una X dentro del paréntesis la opción que corresponda:

1.- Sexo: Masculino ( ) Femenino ( )
2.- Edad: 20-29 ( ) 30-39 ( ) 40-49 ( ) 50-59 ( ) 60 o más ( )
3.- Nivel Académico: Licenciatura ( ) Maestría ( ) Doctorado ( )
Formación Profesional: _____
Área (s) de Experiencia Profesional:

~~4.- Categoría académica: Asignatura ( ) Tiempo Completo ( )~~
5.- Años de experiencia profesional:
De 1 a 5 ( ) De 6 a 10 ( ) De 11 a 15 ( ) De 16 a 20 ( ) De 21 o más ( )
6.- Años de experiencia docente:
De 1 a 5 ( ) De 6 a 10 ( ) De 11 a 15 ( ) De 16 a 20 ( ) De 21 o más ( )
7.- Marque la(s) etapa(s) en que impartió clase(s) durante el semestre 2014-1:
Etapa Básica ( ) Etapa Disciplinaria ( ) Etapa Terminal ( )
(1er. a 3er. Sem) (4to. a 6to. Sem.) (7mo. a 8vo. Sem.)

A.- Valore la correspondencia entre el perfil y plan de estudios de la carrera con las demandas sociales y el desarrollo tecnológico.						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**No sé**
La carrera está dando respuesta a las demandas de la sociedad.						
El perfil actual del estudiante de la carrera en la cual se desempeña como docente corresponde con las demandas de los sectores sociales y de empleo, así como al desarrollo científico tecnológico.						
El plan de estudios actual de la carrera permite cumplir con las demandas que se plantean en cuanto a la formación de los graduados de la carrera.						

En su opinión, marque con una X la opción de respuesta que corresponda, utilizando la siguiente escala: 1) Muy de acuerdo, 2) De acuerdo, 3) Neutral, 4) En desacuerdo, 5) Muy en desacuerdo. Marque NO SÉ si no tiene conocimiento sobre lo expresado.

II. DISEÑO CURRICULAR: PERFIL Y PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA

- Desde su experiencia docente, valore los siguientes aspectos que correspondan a los programas de las asignaturas.						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**No sé**
El tiempo asignado en el plan de estudios, así como las asignaturas de precedencia, prerrequisitos y correquisitos establecidos, son necesarios para el aprendizaje de la(s) asignatura(s) que imparte.						

La asignatura(s) que usted imparte aportan al cumplimiento del perfil profesional del estudiante.						
La competencia general de la(s) asignatura(s) corresponde con las competencias del plan de estudios de la carrera.						
La competencia general del programa de la(s) asignatura(s) orienta hacia la formación y desarrollo de conocimientos, habilidades, destrezas y valores en los estudiantes.						
El tiempo dedicado al desarrollo de los contenidos del programa de la(s) asignatura(s) es el adecuado.						

Desde su experiencia docente, valore los siguientes aspectos que correspondan a elementos del Programa de las Asignaturas.						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**No sé**
El programa cuenta con un balance adecuado de tiempo para el desarrollo de actividades teóricas y prácticas.						
Los contenidos programáticos se organizan y se describen en secuencia lógica y pedagógica.						
Existe correspondencia entre las competencias y contenidos de las unidades en el programa de la(s) asignatura(s).						
Los contenidos programáticos son pertinentes, suficientes y actualizados respecto al perfil de la carrera.						
Los contenidos de la(s) asignatura(s) se interrelacionan y aportan al aprendizaje de otras asignaturas de la carrera.						
El programa de la(s) asignatura(s) incluye actividades teóricas y prácticas que contribuyen al aprendizaje de conocimientos y el desarrollo de habilidades y destrezas en los estudiantes.						
En las orientaciones metodológicas del programa de la(s) asignatura(s) se incluyen recomendaciones para el abordaje de los contenidos, utilización de medios didácticos y el sistema de evaluación.						
Las orientaciones metodológicas del programa de la(s) asignatura(s), ¿son de utilidad para la preparación de las clases?						
En los programas de la(s) asignatura(s) existe correspondencia entre: competencia general, contenido de unidades, estructura de las prácticas, metodología de trabajo y criterios de evaluación y bibliografía.						

). La bibliografía sugerida en los programas de la(s) asignatura(s) es accesible, actualizada y se corresponde con el contenido a desarrollar en las unidades temáticas.						

- Desde la experiencia docente en la carrera valore los siguientes aspectos relacionados a la ejecución el currículo (plan de estudio, programas de asignaturas) :						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**No sé**
Se establecen orientaciones para la elaboración y cumplimiento del Programa y Plan de Instructivo del Semestre de la(s) asignatura(s) que imparte.						
Se cuenta con orientaciones para la elaboración y cumplimiento de los planes de clases y guías didácticas (seminarios, clases prácticas, laboratorios, talleres, proyectos de curso, etc.)						
Para el desarrollo de la impartición de la(s) asignatura(s) se cumple con el perfil y plan de estudios de la carrera.						
Se orienta y da seguimiento al cumplimiento de los horarios de atención y consulta establecidos para los estudiantes.						
Se cuenta con apoyo y asesoría psicopedagógica para las actividades didácticas en la(s) asignatura(s).						
Se cuenta con materiales didácticos y recursos tecnológicos adecuados y actualizados para el desarrollo de la(s) asignatura(s) que imparte.						
Se cuenta con reuniones para la realización de cambios o mejoras en los programas de la(s) asignatura(s) como resultado de la evaluación de los mismos.						
Se han realizados cambios o mejoras en el programa de la(s) asignatura(s) que imparte.						
Se realizan actividades de evaluación del trabajo docente.						
. Se toma en cuenta los resultados de la evaluación del trabajo docente para la mejora del proceso de enseñanza aprendizaje.						

- Desde su experiencia docente en la carrera valore los siguientes aspectos relacionados a la evaluación y seguimiento del currículum.						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**No sé**
¿Se realizan acciones para el seguimiento y evaluación curricular del plan de estudio y programas de la(s) asignatura(s)?						

¿Se utilizan los resultados de la evaluación/seguimiento, para la toma de decisiones acerca de cambios o mejoras a incorporar en el plan de estudios y programas de la(s) asignatura(s)?						
¿Se realizan actividades para el conocimiento y puesta en común de los resultados de las actividades de evaluación y seguimiento curricular al plan de estudie y programas de la(s) asignatura(s) de la carrera?						

- La Facultad de Contaduría y Administración contempla actividades para asegurar el cumplimiento del Plan de Estudios y Programas de la(s) Asignatura(s):						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**No sé**
Organización y planificación del trabajo académico de los docentes para el desarrollo de la(s) asignatura(s).						
Apoyo para la planificación y ejecución de los programas de la(s) asignatura(s).						
Reuniones metodológicas y de orientación para el cumplimiento de las actividades previstas en los programas de la(s) asignatura(s).						
Actividades de seguimiento y evaluación del cumplimiento del instructivo del semestre.						
Actividades de Intercambio de experiencias con otros docentes.						
Actividades de evaluación del trabajo docente.						
Actividades para la mejora del rendimiento académico, retención o permanencia y promoción de los estudiantes.						
Actividades de asesoría y apoyo académico para estudiantes, (consulta a estudiantes).						
Actividades para el conocimiento de las directrices institucionales, reglamentos y normativas.						
. Gestiones para el seguimiento de materiales didácticos y recursos para el desarrollo de las actividades de enseñanza.						
. Capacitación Pedagógica y Metodológica						

. Capacitación científica tecnología en áreas específicas del plan de estudio.						
. Participación en congresos, foros, seminarios, ferias u otros eventos vinculados al desarrollo de las asignaturas que imparte.						
. Eventos de intercambio de experiencias y resultados del trabajo curricular en las distintas asignaturas que contribuyen a la superación docente.						
. Pasantías, estancias u otras actividades de capacitación.						

III. DIFUSIÓN DEL CURRÍCULUM A LOS ESTUDIANTES

En su opinión, marque con una X la opción de respuesta que corresponda, utilizando la siguiente escala: 1) Muy de acuerdo, 2) De acuerdo, 3) Neutral, 4) En desacuerdo, 5) Muy en desacuerdo. Marque NO SÉ si no tiene conocimiento sobre lo expresado.

- Desde su experiencia docente en la carrera, valore los siguientes aspectos relacionados a la ejecución del currículo, y en particular al desempeño académico estudiantil:						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**No sé**
1. ¿Los estudiantes son debidamente informados acerca del perfil profesional, plan de estudio, mapa curricular u otros componentes curriculares de la carrera?						
2. ¿Los estudiantes son debidamente informados acerca de los deberes y derechos consignados en los reglamentos y normativas?						
3. ¿Se establecen procedimientos y criterios para la evaluación de los aprendizajes considerando del estudiante.						
4. ¿Se da a conocer a los estudiantes las competencias, contenidos, estrategias didácticas y sistema de evaluación en las distintas asignaturas?						
5. ¿Se informa a los estudiantes acerca de los resultados de sus evaluaciones?						
6. ¿Se orienta a los estudiantes al logro de un aprendizaje de calidad?						
7. ¿Los estudiantes muestran motivación y una actitud responsable frente al estudio y su rendimiento académico?						
8. ¿Se involucra a los estudiantes en actividades de investigación y extensión a través de proyectos de curso, convenios con empresas, trabajo comunitario, etc., u otras que contribuyan a su formación integral?						

Plan de Mejora para la Administración de los Estudios de Posgrado en la Escuela Judicial del Estado de México

Michael Esperanza Gasca Leyva[1]
Araceli Romero Romero[2]
Ana María Ramírez Pareja[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, fely_yaerim@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, chelitos_2@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, chelitos_2@hotmail.com

Plan de Mejora para la Administración de los Estudios de Posgrado en la Escuela Judicial del Estado de México

Resumen

La Escuela Judicial del Estado de México, es punto de referencia a nivel nacional entre las instituciones de este tipo en el país, históricamente ha contado con un fuerte apoyo institucional por parte de las autoridades. En ese sentido, resulta imperativo mantener a la Escuela Judicial a la vanguardia de las escuelas judiciales en México, lo que permitiría contar con el apoyo administrativo para desarrollar el Plan de Mejora.

Si bien el establecimiento de estándares de calidad mediante la Norma ISO 9000 proporciona grandes ventajas y un proceso de evaluación con respecto a la satisfacción del cliente; incorporar un plan de estudios al PNPC brindaría la certeza de que se cuenta con posgrado que cumple con los lineamientos estandarizados y comparados a nivel internacional que requiere CONACYT.

Esto beneficia no solo a quien cursa o aplica en una promoción de este posgrado, sino también a la institución que lo imparte, quien puede aprovechar los financiamientos, vinculación y difusión que brinda formar parte del PNPC.

Palabras Clave: Plan de Mejora, posgrados de calidad, mejora continua

Improvement plan for the administration of the postgraduate studies in the Judicial School of the State of Mexico

Abstract

The Judicial School of the State of Mexico, is a point of reference at the national level between institutions of its kind in the country, he has historically had a strong institutional support from the authorities. In this regard, it is imperative to keep the Judicial School at the forefront of the judicial schools in Mexico, which would have the administrative support to develop improvement Plan.

While the establishment of standards through the ISO 9000 standard provides great benefits and a process of evaluation with respect to the customer's satisfaction; join the PNPC curriculum would provide the certainty that is has postgraduate course that meets guidelines standardized and compared at the international level required by CONACYT.

This benefits not only courses to who or applied in a promotion of this postgraduate course, but also the institution that imparts it, who can take advantage of the financing, bonding and outreach which provides form part of the PNPC.

This project aims to propose an improvement plan proposed in such a way that applied, the institution would comply with the parameters established in the PNPC.

Key words: Improvement Plan, graduate programs of quality, improvement continues

Introducción

Mario Gutiérrez (2013) dice que la palabra calidad "…designa el conjunto de atributos o propiedades de un objeto que nos permiten emitir un juicio de valor acerca de él", se puede entonces hablar de nula, poca, buena o excelente calidad de un bien o servicio. En general; sin embargo, cuando decimos que algo tiene calidad, estamos haciendo un juicio positivo respecto de las características de aquello que estamos calificando.

Ahora bien, considerando la naturaleza del trabajo es necesario definir lo que se entiende por calidad y por calidad educativa. Puede decirse que "la calidad de algo es la síntesis de sus atributos, sus rasgos, sus elementos y sus expresiones más características, todos ellos juzgados a la luz de una escala que distingue lo positivo de lo negativo mediante diferentes juicios de valor" (Gago, 2005, p. 39). Mientras que Seibold (2000) señala que la calidad en general abarca todas las cualidades con las que cuenta un producto o servicio, cuando sus características, tangibles e intangibles, satisfacen las necesidades del usuario. Dicho término fue utilizado básicamente en el rubro de la economía y el área industrial, pero debido a la globalización y a la competitividad se presenta con mayor frecuencia en el ámbito empresarial, lo que ha generado una serie de estándares internacionales de calidad a partir de los cuales se compara el desarrollo y funcionamiento de las organizaciones.

En lo que se refiere a los programas educativos, para Arredondo (2002 p.18) un programa que atrae a los mejores estudiantes, los mejores profesores, los mejores recursos físicos y tecnológicos, por sí mismo es de calidad, es excelente y producirá graduados de alta calidad.

Con base en lo anterior, la calidad educativa se entiende como la síntesis de atributos que posee una institución o programa educativo. Marques (2008) establece que la calidad educativa está determinada por la capacidad que tienen las instituciones para preparar al individuo, de tal manera que pueda adaptarse y contribuir al crecimiento, desarrollo económico y social mediante su incorporación al mercado laboral, por lo que la calidad se valora en función del progreso y de la modernidad del país.

Desarrollo

La política de calidad que una organización mantenga, debe ser motivo de orgullo, y representa la base de la productividad y rentabilidad de una empresa.

La calidad demanda llevar a cabo un proceso de mejoramiento continuo en el comportamiento, tanto individual como corporativo, con metas alcanzables, el compromiso debe ser aquello que mejor caracterice las relaciones con nuestros semejantes y debe jugar un papel de vital importancia en nuestro desarrollo integral.

La nueva filosofía de la administración parte de un cuestionamiento al concepto de control de calidad del modelo tradicional, este cuestionamiento se resume de la siguiente manera:

- La inspección final es inoperante, pues no mejora la calidad de un producto, solo identifica que productos son buenos y cuáles no.
- Además es costosa, pues implica cubrir gastos de un departamento que no produce y se deben asumir gastos de los productos defectuosos.
- La inspección final disminuye la moral de los trabajadores.
- Representa aceptar que se trabaja como un proceso mal planeado.

¿La solución? Poner atención al proceso, lo que significa:

> "Más que recurrir a una inspección final, se debe atender el proceso mismo,

detectando los defectos y poniendo las acciones correctivas correspondientes para prevenirlos en adelante.”

Por supuesto, es necesario que atendamos el concepto de “proceso”; entendido como el conjunto de acciones que se dan, con el fin de que determinados insumos interactúen entre sí para obtener de esta interacción un determinado resultado figura 1. Ahora bien, un proceso global, de una empresa está integrado por una serie de procesos parciales, que son específicos de cada departamento.

Fig. 1. Proceso Administrativo.

Debido a la complejidad de la interacción causal de los diferentes insumos que intervienen en todo proceso, los resultados nunca son idénticos, a esto le llamamos variabilidad del proceso; que puede tener causas comunes o extraordinarias.

La atención al proceso implica un mejoramiento continuo, que trae como consecuencia una mayor calidad del producto a menor costo, además:

- Se reduce el número de productos defectuosos.
- Al aumentarse el volumen de producción baja el costo por unidad.
- Los productos son más homogéneos.
- Se da un mejor empleo a la mano de obra, maquinaria y materiales.

- Los trabajadores se dan cuenta de que la gerencia pone lo que está de su parte para mejorar la calidad.

Todo esto trae como consecuencia un incremento de la productividad.
Si el mejoramiento del proceso consiste en reducir su grado de variación, es necesario entonces conocer cómo se comporta el proceso, identificar los factores a los que se debe la variación, emprender medidas para eliminar dichos factores y evaluar los resultados de las medidas adoptadas. De aquí se desprende la importancia de la estadística y el importante papel que juega en el mejoramiento del proceso, pues la aplicación de los conocimientos, permite identificar y reconocer las características de los problemas, analizar sus principales causas y verificar la efectividad de las acciones que se emprenden para corregirlos. El control total de calidad como sistema administrativo.

Se denomina control total de calidad al sistema administrativo en el que quedan coordinados los esfuerzos de todos, administradores y trabajadores en favor de la calidad del producto o servicio que presta una empresa (Gutiérrez, 2013).

Cuando se afirma que la calidad es primero no solo se habla de la prioridad que tiene la calidad del producto frente a las utilidades inmediatas, ni solo se reconoce que la calidad de las personas es el origen de la calidad de los productos; se refiere también a la calidad del sistema en sí, y de una manera especial, a la calidad del gerente.

El gerente es de calidad si está orientado al recurso humano y no únicamente a los resultados. Esto significa que los directivos de cualquier nivel no solo deben tomar en cuenta los resultados, sino además los esfuerzos encaminados al logro de dichos resultados.
Los puntos más importantes que diferencia a un gerente orientado a resultados a
aquel que está orientado predominantemente a las personas y a los procesos.

Administración orientada a resultados	Administración orientada a las personas y al proceso
Se preocupa por:	
Identificar a la persona que cometió el error.	Identificar en que está el error.
Distribuir responsabilidades.	Estudiar el proceso para prevenir defectos.
Inculcar el cumplimiento de las órdenes de los superiores.	Inculcar el cumplimiento de las exigencias de los clientes.
Proporcionar metas numéricas de producción.	Proporcionar rutas a seguir para lograr la calidad.
Premiar realizaciones personales.	Premiar realizaciones de grupo.
Observar los niveles organizacionales.	Remover las barreras entre personas y grupos.
Dar órdenes.	Establecer procedimientos.
Reclamar a cada quien que haga bien su trabajo.	Proporcionar la asesoría necesaria para que cada quien haga bien su trabajo.

Tabla 1. Tomada de Gutiérrez (2013, p. 149)

Para que un proceso tenga calidad se requiere que su desviación este suficientemente centrada con respecto a una meta o valor central, pues toda desviación de esta meta implica una pérdida, la cual es el resultado de la insatisfacción de los clientes, del costo adicional por motivos de la garantía del producto y por la pérdida del mercado debido a la mala reputación.

Finalmente, la calidad del producto se deriva no solo de la calidad del proceso, sino además de una política que busca el mejoramiento continuo del producto y la innovación.

En el mejoramiento continuo se progresa en forma gradual, mientras que con la innovación se dan saltos tecnológicos. El progreso en el mejoramiento continuo es sutil e imperceptible y sus resultados se dejan ver con el transcurso del tiempo.

La innovación, por otro lado, está en estrecha relación con los principios científicos y tecnológicos de los que depende el diseño; el mejoramiento continuo por su parte está relacionado con los procesos que se inician con el diseño del producto y que se extienden hasta la puesta del producto en el mercado.

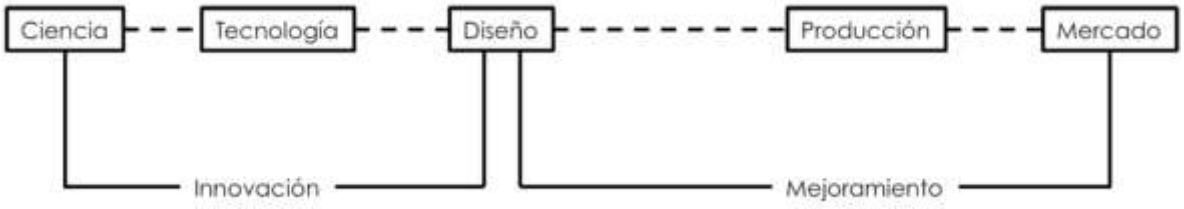


Figura 3. Mejoramiento Continuo. Tomado de Gutiérrez (2013 p. 159)

Sin embargo, el mejoramiento continuo y la innovación se complementan.

Plan de Mejora

Para obtener actualmente una posición competitiva, las organizaciones necesitan orientarse hacia un cambio organizacional, dirigido al mejoramiento continuo, que emita la información adecuada a todos los niveles de la estructura organizativa.

La alta dirección es considerada ahora como un promotor del cambio que, estableciendo una relación de beneficio mutuo con quienes esperan algo de la organización como empleados, proveedores, clientes, entre otros, permita una mejora progresiva y continúa.

La Mejora Continua es una actividad recurrente para aumentar la capacidad, para cumplir con los requisitos que pueden ser:

- Analizar y evaluar la situación actual.
- Establecer objetivos para la Mejora.
- Implementar una posible solución.
- Medir, verificar, analizar y evaluar.
- Los resultados de la implementación.
- Formalizar dichos cambios.

Los resultados se revisan para detectar oportunidades de mejora. La mejora es una actividad continua, y parte de la información recibida del propio sistema y de los clientes.

Un proceso de Mejora Continua está integrado actividades como:

- Realizar un estudio de un proceso, cambios para una mejora, organización y planeación para implementarlo.
- Llevar al cabo la planeación y el cambio.

- Observar los efectos adquiridos.
- Analizar y corregir.

Para llevar a cabo las acciones de mejora propuestas es necesario especificar las tareas concretas que deberán realizarse para la consecución de los objetivos. Para ello hay que determinar quién es el responsable de la puesta en marcha y de la ejecución de las acciones de mejora, las diferentes tareas a desarrollar, los recursos humanos y materiales necesarios, el periodo de consecución, la fecha de inicio, los indicadores de seguimiento y los responsables de realizar el control y seguimiento de las mismas.

Es muy posible que esta planificación conlleve una negociación entre todos los responsables e implicados, a diferentes niveles, de la titulación evaluada. Así mismo, el hecho de dar al plan de mejoras un carácter formal adecuado, según las características y el modo de hacer de cada institución, favorecerá su éxito, y por tanto, la consecución del objetivo previamente fijado.

El protocolo que deberá seguirse para construir el plan de mejoras y realizar el seguimiento a lo largo de su implantación. Está integrado por una serie de tablas que deberán rellenarse en un orden establecido.

Para la elaboración del plan de acción, se requiere establecer los objetivos que se propone alcanzar y planear las tareas necesarias para conseguirlos, figura 2.

Plan de acción:

Figura 2. Plan de Acción

Es un método utilizado por las distintas disciplinas de las ciencias sociales y estudios de mercado, así como proyectos de mejora. Como tal, la investigación cualitativa produce los resultados describen un caso en particular y permiten identificar acciones de mejora descritas dentro de este estudio.

Como objetivos generales se pueden establecer:

1. Asegurar la calidad del programa.
2. Diseñar las acciones viables que apunten a mejorar las debilidades identificadas en el proceso de autoevaluación.
3. Definir las acciones que contribuyan a mantener y potenciar las fortalezas observadas en el proceso, en cada uno de los factores analizados.

De manera específica, un plan de acción permite:

- Identificar las causas que provocan las debilidades detectadas.
- Identificar las fortalezas que pueden hacer factible el mejoramiento de las debilidades.

- Identificar las acciones de mejoramiento a aplicar.
- Analizar la viabilidad de dichas acciones.
- Jerarquizar las acciones.
- Definir un sistema de seguimiento y control de las mismas.
- Establecer el nexo con los planes de desarrollo y de acción de: el programa, la unidad académica (Facultad, Escuela, Instituto o Corporación) y la Universidad.

Teniendo en cuenta la visión interna del programa evaluado y la visión de los evaluadores externos, el comité de autoevaluación presenta a los administradores de la unidad académica el plan de acción que deberá implementarse en el programa; las acciones propuestas en él deben ser incorporadas a los planes de acción de la unidad académica y de la Universidad, dependiendo del impacto que puedan generar, la dificultad que conllevan y el tiempo que para su ejecución requieren. En lo que se refiere al Modelo de Gestión de la Escuela Judicial del Estado de México se encuentra enfocado al usuario final:

En este caso la Escuela Judicial del Estado de México, tiene un enfoque hacia el usuario que permite mantener su Proceso Certificado de Estudios de Posgrado bajo control; sin embargo, se puede realizar un nuevo proceso de autoevaluación donde el comité identifica unas debilidades y fortalezas en relación con el entorno en el que se desarrolla el programa. Para tal propósito se estipula un criterio de discriminación.

Factores internos / Factores externos	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
Oportunidades (O)	**Estrategia ofensiva (FO)** Si acentuamos la fortaleza ¿Podré aprovechar mejor la oportunidad?	**Estrategia de reorientación (DO)** Si supero mi debilidad ¿Podré aprovechar mejor la oprotunidad?
Amenazas (A)	**Estrategia defensiva (FA)** Si acentuamos la fortaleza, ¿Podré minimizar la amenaza?	**Estrategia de supervivencia (DA)** Si supero mi debilidad ¿Podré minimizar la amenaza?

Tabla1. FODA. Caso Escuela Judicial del Estado de México

La Escuela Judicial del Estado de México

La Escuela Judicial del Estado de México comenzó siendo un Instituto de Capacitación y Especialización Judicial fundado el 8 de diciembre de 1985, por acuerdo del Pleno del H. Tribunal Superior de Justicia, mediante propuesta de su entonces Presidente, el Magistrado Lic. Gustavo A. Barrera Graf. Desde su creación, el Instituto de Capacitación y Actualización Judicial se fijó como meta ser una instancia académica destinada a preparar servidores públicos judiciales altamente competitivos.

Durante los primeros años del Instituto, los ciclos de conferencias, coloquios y cursos se organizaban en el Salón de Plenos del Tribunal Superior de Justicia, pero en 1993 se logró contar con un nuevo espacio para llevar a cabo sus actividades académicas en el edificio que se conoce como la Casa del Poder Judicial, ubicada en el centro de la ciudad de Toluca. En 1995 el Instituto consolidó una alianza con la Universidad Autónoma del Estado de México para impulsar el desarrollo de programas académicos; a partir de ese año, el Instituto continuó celebrando convenios de colaboración con distintas Universidades de México y del extranjero.

El 12 de julio de 1999 fueron inauguradas las nuevas instalaciones del Instituto ubicadas en el domicilio que actualmente ocupa la Escuela Judicial, sito en calle Josefa Ortíz de Domínguez 306, en la Colonia Santa Clara, en Toluca.

El 31 de diciembre de 2002, por medio del decreto 127 de la LIV Legislatura Local, el Instituto de Especialización y Capacitación Judicial se convierte en la Escuela Judicial del Estado de México.

En el área de los estudios de posgrado, la Escuela Judicial los primeros intentos se llevaron a cabo por medio de un convenio de colaboración académica entre el Poder Judicial del Estado de México y la Universidad Autónoma del Estado de México para llevar a cabo la Maestría en Administración de Justicia, que si bien tuvo como docentes a Jueces y Magistrados del Poder Judicial junto con profesores de la UAEM, la operación de esa promoción estuvo a cargo de la UAEM, quien también se hizo cargo del control escolar y del proceso de titulación y expedición de certificados.

En el año 2008 se gestionan los Reconocimientos de Validez Oficial de Estudios (RVOE) ante la Secretaría de Educación del Estado de México, instancia encargada de la regulación de permisos registros de educación oficial en la entidad. Se llevo a cabo la primera promoción de los 5 estudios de posgrados, matriculando a 78 alumnos.

Planteamiento del problema

La Escuela Judicial del Estado de México es una institución académica de propósito especifico desconcentrada del Poder Judicial del Estado de México, dentro de sus planes académicos se encuentran 5 estudios de posgrado, a saber: 3 Especialidades, 1 Maestría y 1 Doctorado.

Es importante señalar, que la organización de la EJEM tuvo una importante reestructura en el año 2011, que modificó la estructura organizacional de la institución desarrollando agregando y eliminando ciertas unidades del organigrama. Tras la reestructura orgánica se

elaboraron manuales de procedimientos a posteriori, retomando manuales anteriores. Sin embargo los Manuales de procedimientos no establecen una clara definición de las responsabilidades del área encargada de la administración de los estudios de posgrado, tampoco existe una planeación adecuada; además la reestructura mencionada desarrolló nuevas áreas administrativas (direcciones, subdirecciones y unidades de apoyo) que se vinculan directamente con la Dirección de Posgrado, tanto en materia académica como en materia administrativa, por ejemplo para la asignación y evaluación de docentes, apoyo tecnológico o la gestión de bienes y servicios, por lo tanto no esta clara la manera en la que la Dirección de Posgrado a través de sus Subdirecciones, se vincula con el resto de las áreas de la Escuela.

Por otro lado, estos estudios de posgrado se han establecido como un proceso certificado por la Norma ISO 9001:2008 desde el año 2009, esta certificación demanda entre otras cosas, la documentación de procesos, entradas y salidas así como el desarrollo de instrumentos de medición de calidad que permitan medir el índice de satisfacción del usuario así como algunos mecanismos de acuerdo con los cuales se debe llevar a cabo la gestión, organización y control de los planes de estudio.

Sin embargo, no existe un estudio comparativo o referencial sobre la calidad de estos planes para conocer sí se encuentran a la vanguardia en relación con otras instituciones que ofrezcan programas similares, los instrumentos de evaluación son utilizados al interior de la institución centralizando de esta manera la información sin reflejar un resultado útil al exterior.

Los instrumentos que miden la satisfacción del cliente no determinan si la institución brinda los mejores programas académicos o si los docentes cuentan con el perfil adecuado; si las instalaciones son las apropiadas para el tipo de estudios, si el proceso de inicio, desarrollo y término de curso se lleva a cabo de la mejor manera, si los métodos de inscripción o manejo de la información es el mas eficiente.

De esta manera, considero que si bien la administración de los Estudios de Posgrado ha

tenido resultados y se ha llevado de manera eficaz, no se puede asegurar que se haya llevado de la manera mas eficiente.

Objetivo General

Proponer un Plan de mejora para la administración de los Estudios de Posgrado de la Escuela Judicial, tomando en cuenta los lineamientos establecidos por el PNPC de CONACYT como un parámetro comparativo de calidad.

Objetivos específicos

- Diagnosticar el estado que guarda la administración de los Estudios de Posgrado.
- Desarrollar una evaluación comparativa entre el estado que guarda la administración de los Estudios de Posgrado y el marco referencial.
- Proponer un Plan de mejora para la administración de los Estudios de Posgrado de la Escuela Judicial del Estado de México.

Diseño metodológico

Tipo de Estudio

De acuerdo con Festinger y Katz (1979) los estudios de campo se pueden dividir en dos tipos principales: exploratorio y de verificación de hipótesis. El estudio exploratorio trata de ver que hay en la situación sin intentar predecir las relaciones que se encontrarán en ella. Su objetivo es el descubrimiento de variables significativas.

Kerlinger (1975) menciona tres finalidades de los estudios de campo exploratorios: descubrir variables significativas en la situación de campo, descubrir las relaciones entre variables y echar los cimientos para pruebas de hipótesis mas sistemáticas y rigurosas. Estos objetivos coinciden con los estudios descriptivos planteados por Ary, Jacobs y Razavieh (1982).

Pregunta de Investigación

¿Por qué no han mejorado los estudios de posgrado en la Escuela Judicial del Estado de México?

Diseño de la Investigación

Se trata de una investigación No experimental, transeccional descriptiva.

En un estudio no experimental no se construye ninguna situación sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente (Hernández, Fernández y Baptista, 2003).

Los estudios no experimentales pueden ser de dos tipos, transeccionales y longitudinales.

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (Hernández, Fernández y Baptista, 2003, p.270).

Un diseño no experimental, es aquel que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos.

Diseño Transeccional

Los estudios de tipo transeccional descriptivo, recolectan datos sobre cada una de las categorías, conceptos, variables, contextos y reportan los datos que obtienen.

Los diseños transeccionales descriptivos tienen como objetivo indagar la incidencia y los valores en lo que se manifiestan una o más variables dentro del enfoque cuantitativo (Hernández, Fernández y Baptista, 2003, p. 273). El procedimiento consiste en medir o ubicar a un grupo de personas, objetos, situaciones, contextos, fenómenos en una variable o concepto y proporcionar su descripción (Hernández, Fernández y Baptista, 2003).

Fuente de Datos

Fuente de Datos Primarios

Los datos de fuentes primarias que se obtendrán de esta investigación serán de las entrevistas que se realizarán con los operadores de los estudios de posgrado.

Fuente de Datos Secundarios

Dentro de los datos secundarios se encuentran fuentes bibliográficas y artículos

especializados en el tema de recursos humanos y planeación de carrera y con la documentación existente en archivos de la institución.

Considerando la información con que se cuenta en los distintos registros y dado que es factible el acceso a la misma, el trabajo se divide en tres fases:

1. Un diagnóstico inicial para conocer a detalle el estado que guarda la administración de los estudios de posgrado, que arrojará datos relevantes sobre los tópicos que serán analizados
2. A partir de los datos obtenidos en el diagnóstico inicial, se llevará a cabo un análisis, tomando como punto referencial los criterios que exige CONACYT para el ingreso al programa nacional de estudios de calidad.
3. Con base en el análisis derivado del diagnóstico, se propondrá un Plan de Mejora orientado a atender los aspectos susceptibles de mejora.

Criterios

Para generar el Plan de Mejora, la información se obtendrá de criterios clasificados en cinco categorías, de las cuales 4 están alineadas a las establecidas en los requisitos del PNPC y una mas arrojará información complementaria para el Plan de Mejora:

1. Estructura de los estudios de posgrado y personal académico
2. Estudiantes
3. Infraestructura del programa
4. Resultados y Vinculación
5. Estructura Administrativa

Estos criterios arrojarán información de tipo cualitativo, que permitirán evaluar el estado que guarda la administración de los Estudios de Posgrado, y posteriormente se recuperarán en el Plan de Mejora.

Resultados

Resultado del Diagnóstico Inicial

Para llevar a cabo un diagnóstico de la administración de los posgrados de la Escuela Judicial del Estado de México, se aplicó un Benchmarking Interno, tomando como parámetro comparativo, las condiciones que requiere el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) para el ingreso al Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC).

El PNPC tiene como objetivo fomentar la mejora continua y el aseguramiento de la calidad del posgrado nacional, para incrementar las capacidades científicas, humanísticas, tecnológicas y de innovación del país, que incorporen la generación y aplicación del conocimiento como un recurso para el desarrollo de la sociedad y la atención a sus necesidades, contribuyendo así a consolidar el crecimiento dinámico y un desarrollo más equitativo y sustentable del país. (CONACYT, 2014).

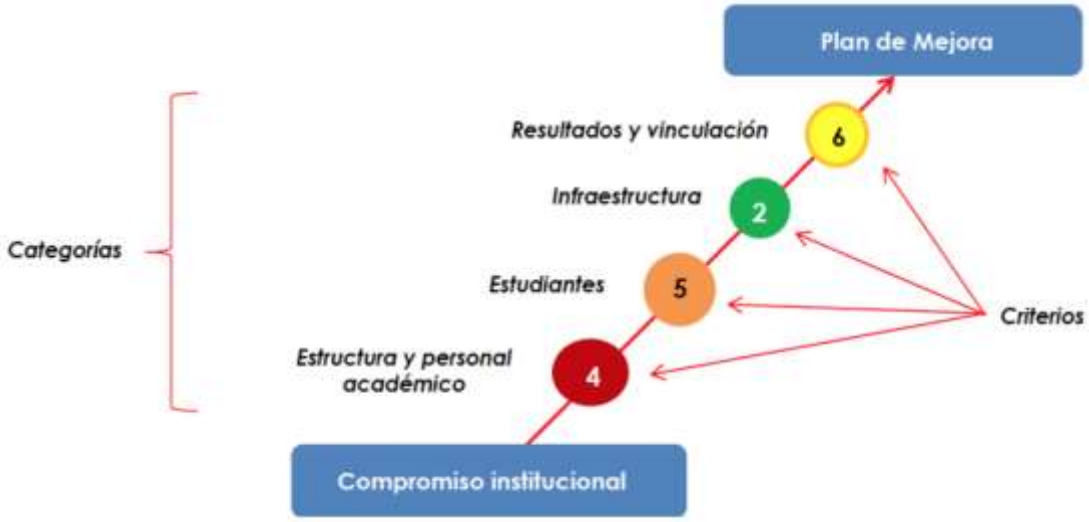
Los criterios que requiere CONACYT para el ingreso al PNPC permitirán evaluar el estado de la administración de posgrado en la Escuela Judicial en comparación con estándares nacionales e internacionales.

Para su desarrollo, la institución cuenta con una estructura administrativa conformada una Dirección y dos subdirecciones, que se integran a la estructura organizacional de la Escuela, interactuando ampliamente con otras Direcciones y Unidades.

Análisis referencial

A partir de la información recabada en el diagnostico inicial, se presenta a continuación un análisis referencial tomando como parámetro comparativo los requisitos que exige CONACYT para el ingreso al Programa Nacional de Posgrados de Calidad.

Estos requisitos se encuentran en el Marco de Referencia para la Evaluación y Seguimiento de Programas de Posgrado Versión 5.1, publicado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología en febrero de 2014, y se muestran en el siguiente esquema:



Fuente: Marco de Referencia para la Evaluación y Seguimiento de Programas de Posgrado Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Subsecretaría de Educación Superior Versión 5.1 Febrero, 2014.

Planteando que se lleve a cabo la evaluación interna siguiendo el siguiente orden:

A. Autoevaluación del programa de posgrado
B. El compromiso institucional
C. Sistema interno de aseguramiento de la Calidad

Para la evaluación de los criterios y su estado en el caso de la Escuela Judicial, se utilizará la siguiente escala:

Condición	Clave	Característica
Se cumple	C	El criterio se cumple completamente
Se cumple parcialmente	P	El criterio se cumple parcialmente, o se cumple pero no se encuentra documentado
No se cumple	N	El criterio no se cumple

Posteriormente se describirá un análisis FODA de cada categoría.

1. Estructura y personal académico de los estudios de posgrado	
1.1 Planes de Estudios	
Planes de Estudio	P
Justificación del programa	N
Perfil de Ingreso	C
Perfil de Egreso	C
Actualización de planes de estudios	P
Opciones de graduación	C
1.2 Proceso de enseñanza - aprendizaje	
Flexibilidad curricular	N
Evaluación del desempeño académico de los estudiantes	C
1.3 Núcleo académico básico	
Perfil del núcleo académico básico	P
Distinciones académicas	N
Apertura y capacidad de interlocución	C
Organización académica y programa de superación	P
1.4 Líneas de generación y/o aplicación del conocimiento	
Congruencia entre plan de estudios y el perfil de egreso	C
Participación de estudiantes y profesores en proyectos derivados de las líneas de investigación o de trabajo profesional	N

Fortalezas	Debilidades
1. Se cuenta con planes de estudio definidos 2. Se cuenta con Líneas de Generación de Conocimiento 3. Se conoce el Perfil de ingreso y de egreso requerido por la institución 4. Se cuenta con un núcleo académico amplio y con opciones para incrementarse 5. El núcleo académico es de gran calidad y reconocimiento nacional e internacional	1. No existe un método para documentar la información correspondiente a los planes de estudio 2. Existen criterios sobre los que se han tomado decisiones sin que exista una justificación documental o registro 3. No se ha medido la participación de estudiantes y profesores en proyectos derivados de las LGAC 4. No existe vinculación con el área de Investigación de la Escuela Judicial para la delimitación de Líneas de Generación y/o Aplicación de las LGAC 5. Los planes de estudio están incompletos de acuerdo a los criterios del PNPC
Oportunidades	**Amenazas**
1. Existe un cuerpo colegiado en la institución que puede delimitar las LGAC y su interacción con estudiantes y profesores 2. Existe una Dirección en la Institución enfocada a la Investigación Judicial 3. La naturaleza de la institución permite que las LGAC sean definidas de acuerdo con un Plan Estratégico de Desarrollo Institucional ya existente, y que se alineen a este.	1. Los cambios legislativos y judiciales pueden afectar las LGAC 2. La falta de un registro documental de ciertos criterios puede representar perdida de información con el tiempo o cambios de administración 3. El entorno económico del Estado de México tiene la tendencia a la austeridad, esto puede repercutir en la ampliación del claustro académico 4. no existe un proyecto de apoyo al claustro académico para su superación

2. Estudiantes	
2.1 Ingreso de estudiantes	
Proceso de admisión	C
2.2 Seguimiento de la trayectoria académica de los estudiantes	
Tutorías (Maestrías y Especialidades)	P
Comités Tutoriales (Doctorado)	P
2.3 Movilidad de los estudiantes	
Los estudiantes realizan estancias	N
2.4 Dedicación de los estudiantes al programa	
Posgrados con orientación a la investigación	N/A
Posgrados con orientación profesional	C

Fortalezas	Debilidades
1. Se han llevado a cabo distintas promociones en los posgrados, con procesos de admisión ya definidos 2. El procedimiento de planeación de semestre forma parte de los procesos certificados por ISO 9001:2008 3. Existe un claustro académico bastante amplio, que permite establecer tutorias 4. Existe un comité doctoral 5. Los posgrados tienen orientación profesional, y un gran campo de acción en la práctica	1. No existe documentación que respalde los procesos de tutorías 2. No existe registro de reuniones del comité tutoral 3. No existe evidencia alguna de movilidad estudiantil 4. No existen convenios que permitan la movilidad estudiantil
Oportunidades	**Amenazas**
1. Se puede aprovechar el proceso certificado por ISO, para fortalecer el proceso de admisión 2. Existen vínculos interinstitucionales que permitiría la movilidad estudiantil 3. El hecho de que la Escuela Judicial pertenezca al Poder Judicial otorga todo el campo de prácticas necesario. 4. La Escuela cuenta con un Centro de Investigaciones Judiciales que puede ser aprovechado por los estudiantes.	1. La legislación podría representar un obstáculo para la aplicación de prácticas profesionales 2. Al tratarse de posgrados con orientación profesional, el horario de los alumnos puede representar un problema para la movilidad estudiantil 3. Las instituciones directamente afines (Escuelas Judiciales) se encuentran en otros estados, y pocas cuentan con posgrados 4. Se debe detectar un programa académico que se alinee con los de la EJEM en el caso de instituciones afines para facilitar la movilidad

3. Infraestructura del programa	
3.1 Espacios, laboratorios, talleres y equipamiento	
Espacios	C
Laboratorios y Talleres	C
3.2 Biblioteca y tecnologías de información y comunicación	
Bibliotecas y acervos	P
Redes y bases de datos	N
Equipamiento	C

Fortalezas	Debilidades
1. La institución cuneta con una infraestructura muy solida 2. Existen talleres y laboratorios adecuados 3. Se cuenta con un acervo amplio 4. El equipamiento de las aulas es suficiente y adecuado para los posgrados 5. Se mide la satisfacción del usuario con relación a las instalaciones	1. No se cuenta con acceso a bases de datos 2. No existe un programa de actualización del acervo bibliográfico
Oportunidades	**Amenazas**
1. Se puede actualizar la infraestructura tecnológica para adecuarla a las tendencias de la modernidad 2. Se cuenta con 3 Centros de Información y Documentación que puede consolidar el acervo 3. El instrumento de medición de satisfacción del usuario puede mejorarse	1. La suscripción a bases de datos significa aplicación presupuestal 2. El incremento de equipamiento tecnológico también representa un gasto económico que por su naturaleza puede ser muy grande 3. El uso, mantenimiento y desgaste de las instalaciones no depende únicamente de Posgrado, pues la Institución hace uso de la infraestructura para muchas actividades.

4. Resultados y vinculación	
4.1 Cobertura del programa	
Alcance del programa	C
Cobertura del Programa	C
Pertinencia del Programa	C
Satisfacción del Egresado	P
4.2 Efectividad del Posgrado	
Eficiencia terminal y graduación	P
4.3 Contribución al conocimiento	
Investigación y desarrollo	N
Tecnología e innovación	C
Dirección de tesis	P
Publicación de resultados	P
Retroalimentación del trabajo profesional al programa	N
4.4 Vinculación	
Beneficios	N
Intercambio académico	N
4.5 Financiamiento	
Recursos aplicados a la vinculación	N
Ingresos extraordinarios	N

Fortalezas	Debilidades
1. Los programas de posgrado están alineados a la parte profesional de los alumnos y con un enfoque a su actividad 2. Los programas de posgrado cumplen enteramente el programa de estudios 3. Existe una medición de la satisfacción del usuario en base a la certificación ISO 9001:2008 4. Se cuenta con la infraestructura tecnológica para satisfacer la aplicación de la tecnología e innovación	1. La eficiencia terminal es muy baja 2. No existen medidas para aumentar la eficiencia terminal 3. No hay vinculación entre los estudiantes de posgrado y el área de investigación de la Escuela 4. No existe ninguna clase de intercambio académico
Oportunidades	**Amenazas**
1. Se cuenta con procesos de culminación de semestre 2. Ya existen instrumentos de medición de satisfacción del usuario que pueden mejorarse 3. Existe vinculación con otras instituciones que permitiría un intercambio 4. Existe un área de investigación que permitiría potencializar los trabajos de posgrado 5. El claustro académico es suficiente para dar seguimiento a los egresados y sus trabajos	1. Al ser una institución que no cobra a sus alumnos, la aplicación de recursos a la investigación está limitada a la partida presupuestal asignada al plantel 2. El carácter público de la institución, le impide obtener ingresos extraordinarios 3. La vinculación podría dificultarse por la falta de alineación de los plantes de estudio con otras instituciones 4. Los intercambios académicos deberían llevarse a cabo con instituciones que tengan posgrados profesionalizantes y con flexibilidad de horarios.

5. Estructura administrativa		
	Integración del personal administrativo	C
	No. de personal operativo	N
	Unidades de vinculación y apoyo	P

Fortalezas	Debilidades
1. El personal que integra la Dirección de Posgrado cuenta con una basta experiencia 2. La Dirección esta vinculada directamente con otras instituciones de carácter académico y de posgrado. 3. El nivel Académico del personal que integra la Dirección de posgrado cuenta con al menos un posgrado	1. El personal administrativo esta integrado solo por mandos medios y superiores 2. La vinculación con otras áreas de apoyo no esta definida 3. Las unidades de apoyo se encuentran desvinculadas en los procesos
Oportunidades	**Amenazas**
1. Existen varias unidades que pueden fortalecer los estudios de posgrado, incluso al exterior del organigrama de la institución 2. El personal que integra la Dirección Académica, es también responsable del S.G.C. En la institución, lo que permitiría fortalecer el área con el conocimiento técnico. 3. Si bien el nivel académico del personal que integra la Dirección de Posgrado cuenta con posgrado, se puede fortalecer capacitándosele en materia administrativa	1. Si la matricula estudiantil crece, la integración del personal administrativo podría no ser suficiente 2. El reglamento de la EJEM no define el personal operativo que debe integrar la Dirección de Posgrado

Plan de Mejora

Un plan de mejora por lo general debe precisar con claridad los objetivos, acciones, responsables de cada una de ellas, recursos que se requieren para llevar a cabo las acciones, establecer fechas de cumplimiento y prever un sistema de evaluación del cumplimiento de los objetivos (indicadores).

Para fortalecer la administración de la Dirección de Posgrado y con la finalidad de que este documento pueda ser una herramienta para las autoridades de la institución, presento a continuación el Plan de Mejora para la Administración de los Estudios de Posgrado de la Escuela Judicial el cual se plantea en tres fases:

Fase 1: Implementación

Durante esta fase es necesario desarrollar los objetivos establecidos en el Plan de Mejora a través de sus acciones concretas, obteniendo resultados medibles

Fase 2: Evaluación

Se debe llevar a cabo un análisis continuo de los resultados que se obtienen de las acciones plasmadas en el Plan de Mejora, con la finalidad de conocer el grado de éxitos de dichas acciones

Fase 3: Mejora

Es un replanteamiento de los objetivos en base a la evaluación para volver a empezar el ciclo, asegurando de esta manera una mejora continua que busque la Calidad.

El Plan de Mejora que se propone, se basa en los cinco criterios que se analizaron en los cuadros FODA:

1. Estructura de los estudios de posgrado y personal académico
2. Estudiantes
3. Infraestructura del programa
4. Resultados y Vinculación
5. Estructura Administrativa

Derivado del análisis de las matrices FODA en función a las debilidades y amenazas detectadas se propone el Plan de Mejora que a continuación se presenta, para cada criterio se identifican Acciones, Indicadores de seguimiento, temporalidad y recursos previstos, como lo sugiere el Programa Nacional de Posgrados de Calidad.

Criterio 1: Estructura y personal académico de los estudios de posgrado				Fechas	
Acciones	Indicadores	Recursos	Responsable	Inicio	Termino
Desarrollar una guía para implementar la metodología de casos.	Número de casos registrados con base en la metodología sugerida.	RF pago de incentivos a los que cumplimenten los casos con base en la metodología sugerida.	Dirección General de la EJEM Dirección de Posgrado	12/01/15	13/03/15
Crear un banco de proyectos para incentivar al personal académico.	Número de proyectos registrados en el banco.	RF pago de incentivos para el personal académico que registro un proyecto.	Consejo de la Judicatura Dirección General de la EJEM Dirección de Posgrado	09/02/15	13/04/15
Guía para institucionalizar los proyectos de investigación, grupos de investigación y semilleros de investigación.	Resultado de los proyectos de investigación registrados y seguimiento.	RM Evaluaciones	Consejo de la Judicatura Dirección General de la EJEM Dirección de Posgrado	12/01/15	30/06/15

RM Recursos Materiales RF Recursos Financieros RT recursos Tecnológicos RH Recursos Humanos

Beneficios del Plan de Mejora propuesto:

- Promover el desarrollo de una cultura organizacional orientada al mejoramiento permanente de su función, generando mejoras en los distintos procesos y procedimientos propios de Escuela Judicial de manera oportuna, a fin de garantizar el buen uso de los recursos públicos y la eficiente prestación del servicio que le ha sido encomendado. Al mismo tiempo elevar la calidad de los programas de estudio que se ofertan en apego al Programa Nacional de Posgrados de Calidad.
- Mejorar el desempeño de la Escuela Judicial, el nivel de confiabilidad de la

comunidad estudiantil en los programas educativos de posgrado que se ofrecen y fomentar la transparencia en todos sus procesos.

- Generar conductas positivas y proactivas de acatamiento a las normas y de mejoramiento institucional por parte de los servidores públicos, Investigadores de tiempo completo, docentes, que mejoren la efectividad de la gestión e incrementen la satisfacción de los grupos de interés.
- Determinar los factores de éxito de la Dirección de Posgrado, valores, depuración o fortalecimiento de personal, focos rojos y mejor inversión en la detección de talento, estimular la proactividad de los integrantes.
- Incorporar los estudios de posgrado de la Escuela Judicial al Programa Nacional de Posgrados de Calidad.

Conclusiones

Para dar respuesta a la pregunta de investigación:

¿Por qué no han mejorado los estudios de posgrado en la Escuela Judicial del Estado de México?

En mucho por la indiferencia de quienes toman decisiones para apoyar la apertura de programas aprobados, también por el esquema escolarizado que exigen los cursos a los alumnos, como tiempo completo y su situación laboral.

El mercado oferta este tipo de estudios en línea, lo que genera mayor atractivo para los alumnos ante su contexto familiar y laboral. Esto ocasiona deserción y pocos inscritos así como falta de interés para obtener el grado.

Puede afirmarse que la Escuela Judicial del Estado de México, es poseedora de una capacidad en infraestructura que le permite contar con el respaldo del Programa Nacional de Posgrados de Calidad, establece una notoria diferencia en la calidad de las escuelas inscritas en el padrón nacional y las no inscritas a dicho Programa.

Con la propuesta del plan se persigue que la práctica de mejora continua que se ha desarrollado en el Escuela Judicial, continúe orientada a mejorar la visión institucional, organización y trabajo en equipo, cumplimiento de planes y funciones, infraestructura, compromiso, motivación y actualización de los maestros e investigadores de tiempo completo, elevar el aprovechamiento escolar, alumnos más reflexivos y competitivos. Bajo el enfoque de establecer retos cada vez más ambiciosos.

Se consolidarán redes de intercambio en la REJEM e instituciones internacionales, que proyectarán la imagen de la Escuela Judicial en el contexto educativo.

Se lograrán eficientar procesos internos y robustecerlos, al mismo tiempo optimizar su capacidad de respuesta, traduciéndose esto en un incremento al presupuesto y oferta de becas y beneficios económicos y en equipo para el alumnado.

Debería promoverse ejecutar y evaluar objetiva y sistemáticamente el Plan de Mejoramiento Continuo, con la participación de todos los involucrados, enfatizando en la calidad académica de nuestro alumnado.

Referencias Bibliográficas

Ary, Jacobs y Razavieh.(1982). *Introducción a la Investigación Pedagógica*. México, Ed. Interamericana.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (2010). *Programa nacional de posgrados de calidad*. Programas vigentes 2012.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (2014). *Programa nacional de posgrados de calidad. Marco de Referencia para la Evaluación y Seguimiento de Programas de Posgrado Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología*. Subsecretaría de Educación Superior Versión 5.1 Febrero, 2014.

Festinger, y Katz, D. (1979). *Los métodos de investigación en las Ciencias Sociales*. Argentina, Paidos.

Gago, A. (2005). *Apuntes acerca de la evaluación educativa.* México: SEP.

Gutiérrez, M. (2013). *Administrar para la Calidad*. México, D.F., Limusa

Hernández Sampieri, R, Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2004) *Metodología de la Investigación*. México. Mc. Graw Hill.

ISO. (2014). *Organización Internacional de Normalización.* Recuperado 23 de Junio 2014. http://www.iso.org/iso/home.html

Kerlinger, F. (1975). *Metodología de investigación en las Ciencias Sociales*. México, Ed. Interamericana.

Marques, P. (2008). *Calidad e innovación educativa en los centros.* Recuperado el 26 de junio de 2014. http://peremarques.pangea.org/calida2.htm

Poder Judicial del Estado de México (2014). CLXXXIX Aniversario de la Instalación del Poder Judicial del Estado de México; Toluca, México.

Seibold, J. (2000). *La calidad integral en educación. Reflexiones sobre un nuevo concepto de calidad educativa que integre valores y equidad educativa.* Revista Iberoamericana de Educación. *23.* Recuperado el 12 de mayo de 2014 en http://www.rieoei.org/rie23a07.PDF

La Evolución de la Educación y los Jóvenes Universitarios

Flor Madrigal Moreno[1]
Fernando Avila Carreón[2]
Salvador Madrigal Moreno[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, fmm77@hotmail.com
[2]UMSNH - FCCA, favila_68@yahoo.com.mx
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Letras, madrigal.moreno@gmail.com

La Evolución de la Educación y los Jóvenes Universitarios

Resumen

En la actualidad la dinámica educativa ha tenido grandes cambios sistémicos, tecnológicos y sociales. La idea de poder empatar los tiempos de cambio con la sociedad cambiante ha ocasionado que los avances en materia educativa sean desproporcionados, y por tanto los resultados no sean los más favorecidos para la educación. La sociedad del conocimiento, así como la adopción de las Tecnologías de Información y Comunicación, (TIC) en la educación como parte de la gestión del conocimiento ha permitido que los jóvenes universitarios, hoy integrantes de la generación Y, se integren a los entornos virtuales y que estos a su vez tengan más pertinencia en la educación de la sociedad.

Palabras Clave: Educación, sociedad del conocimiento, entornos virtuales, jóvenes de la generación Y

Education's Evolution And College Students

Abstract

Currently, the educational dynamics has had important systemic, technological and social changes. The idea of being able to tie the moments of change with the changing society has caused that the advances in educational matter are disproportionate; therefore the results are not the best for the education. The knowledge society, as well as the adoption of the Information and Communication Technology (ICT) in education as part of knowledge management has allowed that college students, belonging to generation Y, should join to virtual environments more pertinent in society education.

Keywords: Education, knowledge society, virtual environments, Generation Y

INTRODUCCIÓN:

El desarrollo de este trabajo pretende realizar una reflexión en torno a la educación en México, la importancia de la gestión del conocimiento en las instituciones, los jóvenes y los docentes universitarios, destacando el uso de las Tecnologías de la Información y la

Comunicación (TIC) que permitan abrir las posibilidades de tener un mejor y más funcional sistema educativo. La importancia de visualizar las modalidades que existen para transmitir el conocimiento, hacerlo más fácil de llegar a quienes no tiene la posibilidad de obtener una educación presencial.

El reconocimiento de cómo son y cómo se comportan los jóvenes hoy en día, reconociendo las claras diferencias en su comportamiento una vez que forman parte de una generación, con conectividad, intereses muy puntuales y facilidad de uso y aprehensión de la tecnología, ayudará a crear formas de comunicación que permitan vincular sus intereses y potencialidades con la educación de la nueva era.

Ante este escenario, en México se han llevado a cabo acciones institucionales para atender a los jóvenes, como son los programas dirigidos a ampliar las oportunidades educativas para los jóvenes, incluida la expansión de las oportunidades educativas a través de las modalidades abierta y a distancia (Tuirán, 2010).

Es necesario acoger de manera integral la adaptación de las nuevas tecnologías, y vincularla con el comportamiento de los jóvenes, identificando sus motivaciones, limitaciones y accesibilidad para reforzar este proceso.

OBJETIVO:

Identificar puntos de coincidencia entre las ventajas de realizar estudios en modalidad virtual tomando en cuenta las aptitudes intrínsecas de los jóvenes que hoy día están en proceso de formación profesional.

DESARROLLO:

La educación universitaria

Ante los escenarios en la actualidad y el cúmulo de cambios sociales, económicos, científicos y tecnológicos por los que trasciende la educación hoy día, es necesario plantear procesos de transformación que permitan obtener mejores condiciones educativas que conlleven a formar universitarios profesionales y con capacidades de adaptación ante un nuevo sistema educativo nacional y la adaptación de nuevos métodos para la formación académica.

Por tanto, es importante desarrollar jóvenes con habilidades en el uso de las TIC y que además mantengan ideologías vinculadas con los compromisos sociales dentro del proceso educativo global que permitan satisfacer las necesidades que demanda la sociedad.

Por ende, se expandieron las ofertas *virtuales* de carreras de grado y de especialización, y las instituciones universitarias se adecuaron a las innovaciones tecnológicas globales para satisfacer la expansión de la demanda, en particular de aquellos sectores tradicionalmente excluidos de los circuitos universitarios por su condición laboral o por la lejanía geográfica de las casas de altos estudios (Mollis, 2014).

En este contexto, las universidades, que por definición son el cerebro de las sociedades, deberán ser capaces de explicar razonablemente el pasado, pero aún más de modelar el futuro. No es posible aspirar a construir un país en el que todos cuenten con la oportunidad de un alto nivel de vida, si su población no posee la educación, la creatividad y la imaginación necesarias para que en un entorno de competitividad internacional y de evolución de la civilización planeen su destino (Rodríguez, Cardoso J., & Bobadilla B., 2015).

Gestión del conocimiento

La importancia de la gestión del conocimiento en la educación, es decir en las instituciones educativas, es un elemento que ha empezado a ser valorado en los últimos años dado que la transformación de la educación se ha dado entre otras cosas por la inminente injerencia del uso de las TIC para el proceso de enseñanza aprendizaje.

Las definiciones existentes de gestión del conocimiento son diversas y, por lo general, reflejan también la perspectiva teórica adoptada. En la academia y los practicantes de la industria predomina la opinión de considerarla como una filosofía gerencial o como un tipo de estrategia para proporcionar el conocimiento adecuado a la persona adecuada en el momento adecuado, contribuyendo a que las personas compartan lo que saben para poderlo aplicar en el trabajo cotidiano, de manera que pueda elevarse el desempeño organizacional.

Por tanto, la gestión del conocimiento se considera también un proceso que combina la capacidad de procesamiento de los datos y la indagación de las TIC, así como la capacidad creativa e innovadora de las personas, lo cual deshace la distinción exclusiva del conocimiento como un objeto o como un estado subjetivo de la mente, complementándose una a la otra (Martínez A. & Gelabert M., 2011).

Esta herramienta aplicada a la educación marca un parte aguas en los métodos y técnicas utilizados de manera tradicional, así como en la capitalización de la información y conocimientos adquiridos en años atrás, el reconocer qué se ha hecho con resultados positivos en el ámbito educacional con el objetivo de minimizar los errores en el momento de tomar decisiones en temas de educación.

La sociedad del conocimiento

A la sociedad actual se le ha denominado la sociedad del conocimiento, ésta se compone del conjunto de información, inteligencia y la experiencia práctica que transformado en capacidad para la acción, constituye la base de las cualidades que atesoran las organizaciones (Alfaro C. & González S., 2011).

Una característica básica de la sociedad del conocimiento es que las funciones y procesos dominantes se organizan en redes, que constituyen la nueva morfología social de las sociedades. Su lógica de conexión e interconexión modifica de manera sustancial los procesos de producción, la experiencia, el poder y la cultura, esto provoca que las TIC tengan prioridad sobre los flujos de poder (Tubella i C. & Vilaseca i R., 2005).

En este sentido, se entiende que el sistema tecnológico centrado en las TIC ha dado apertura a una nueva economía, una nueva forma de gestión de empresas y servicios, así como un nuevo sistema de comunicación, educación, cultura, organización y política, que seguramente ha sido foco de atención en los tomadores de decisiones, que indudablemente a medida que vayan integrando este nuevo conocimiento y sistema tecnológico, serán más competitivas y asertivos en sus decisiones.

Las tecnologías de información como facilitadoras del proceso de aprendizaje

La educación superior en la actualidad, tiene una enorme gama de posibilidades de ser transmitida a través del correcto uso de las TIC, ya que aprender con ellas permite poner de relieve el gran potencial que tienen las redes sociales como entornos de interacción y socialización principal de los jóvenes en la actualidad. Es obvia la importancia y necesidad de que se realicen innovaciones educativas con las redes sociales virtuales, por mencionar un ejemplo, pero se debe tener en cuenta que se está educando sobre algo mucho más profundo que un material curricular concreto, se está enseñando a pensar, a comportarse, a afrontar situaciones, a expresarse, etc.

El uso de las TIC en la educación contiene un importante factor emocional y actitudinal que ayudarán a la construcción de identidades y, en ese sentido, desde las instituciones educativas se debe asegurar que los modelos que se estén utilizando sean los más idóneos (Barragán S. & Ruiz P., 2013).

Finalmente, la virtualización parcial o total de una actividad formativa lleva implícita un significativo conjunto de transformaciones en la organización y la docencia que deberán atacarse teniendo en cuenta, al menos, los siguientes factores: Respecto a los estudiantes, el grado de familiarización y de conocimiento previo de los contenidos que van a ser objeto de estudio en el curso o programa; su nivel de competencias en cuanto al dominio de las TIC, y de una manera más concreta, de las herramientas tecnológicas que tendrán que utilizar en sus actividades formativas; el grado de motivación y de autonomía en el estudio, así como su capacidad para auto organizar su tiempo de forma compatible con todas sus otras ocupaciones personales y profesionales; sus limitaciones a la hora de acceder a actividades presenciales y de coincidir temporalmente con sus profesores y sus compañeros de estudio; y el tipo y grado de accesibilidad a internet desde el lugar habitual de estudio (Sigalés, 2015).

Evidentemente el uso de las TIC no es por sí misma una garantía de aprovechamiento educativo, representa una oportunidad para masificar el sistema educativo y para acceder a lugares y personas que en otras circunstancias les sería imposible, sin embargo hay infinidad de factores que limitan su aplicación eficiente y eficaz en la educación en México. Algunas barreras que limitan el uso de las TIC son: la falta de computadoras; el uso de software actualizado y de calidad; problemas técnicos; actitudes de los profesores; resistencia al cambio; falta de visión para integrarlas a la actividad docente de manera cotidiana, entre otras.

Los estudiantes universitarios, jóvenes de la generación Y

Un elemento básico en el estudio y análisis dadas las circunstancias por las que transita la educación en México, son los jóvenes hoy conocidos como integrantes de la generación Y o generación milenio.

Los jóvenes de ésta generación nacieron entre 1984 y 2002, son más de 7.1 billones de habitantes a nivel mundial (Karr, 2014). Estos jóvenes se encuentran en la plenitud de su vida formativa académicamente.

Los jóvenes de la generación Y en México representan a casi un tercio de la población de México, ya que existen más de 40 millones de personas que encajan en este grupo generacional, en un país de 119 millones de habitantes (Sebreros, 2014). Aunque no se consideran nativos digitales, los mexicanos que pertenecen a este grupo poblacional son personas que crecieron con la tecnología y se distinguen por un pensamiento no convencional, idealista, emprendedor y exigente.

A continuación se muestran algunos datos en torno al uso de internet en México.

Tabla 1. Los usuarios de internet en México

Usuarios de internet	59.3 millones
Usuarios por género	50% hombres, 50% mujeres
Penetración de internet en México	Mayor al 50%
Tiempo promedio diario de conexión a internet	6 horas y 11 minutos
Lugar de conexión del internauta mexicano	Hogar 84%, Trabajo 42%, Escuela 36%, Cualquier lugar 35%
Medio principal de conexión	68% Laptop 58% Teléfono celular
Actividad principal del internauta mexicano	93% Conectarse a redes sociales
Porcentaje del uso laboral del internet para el manejo de las redes sociales de la organización	18%
Red social de mayor presencia en México	Facebook
Internautas que siguen marcas en redes sociales	45% usuarios

Fuente: (Madrigal, 2015)

Son individuos que participan en multitareas, que con toda facilidad utilizan teléfonos celulares, descargan música y envían mensajes al mismo tiempo, se sienten cómodos en dentro de la cultura digital (Solomon, 2013).

Prensky (2011) señala que en las aulas escolares se tienen nuevas generaciones de estudiantes, todos digitales, quienes: a) no quieren charlas teóricas; b) quieren que se les respete, se confíe en ellos, y que sus opiniones se valoren y se tomen en cuenta; c) quieren seguir sus pasiones e intereses; d) quieren crear, usando las herramientas de su tiempo; e) quieren tomar sus decisiones y tomar control de todo, y f) quieren una educación que no sea únicamente relevante, sino conectada con la realidad. Lo anterior se daría en un contexto ideal que no se aplica a México, sin embargo, poco a poco los entornos virtuales son más utilizados y cada vez son menos ajenos a los jóvenes.

Las tendencias educativas (educación virtual)

La denominada globalización y la tecnificación de las sociedades, junto con el advenimiento, proliferación y masificación de las denominadas TIC, han permitido que la educación virtual sea la respuesta metodológica con la que cada vez más países enfrentan sus respectivas políticas públicas y privadas, los retos derivados del derecho universal a la educación, los cuales se ven limitados ante el crecimiento demográfico y las exigencias del sistema educativo tradicional y presencial representa.

De aquí la importancia de la educación virtual que gracias a su variedad y dinamismo metodológico se perfila como una herramienta de suma importancia por su alto alcance para ampliar las oportunidades de acceso a la educación de ciertos grupos sociales (Göller & Andrés, 2012).

Dado que representa una potencialidad en distintas áreas, no sólo en la educación, es que habrá de analizarse en consecuencia las limitaciones que significa para la sociedad. Es evidente que los jóvenes que puedan acceder a este tipo de educación, serán jóvenes que como se enunció en párrafos anteriores tienes características sociales que les ayuda a desarrollar ciertas habilidades básicas para la aprehensión del conocimiento virtual, sin embargo el estudiante no es el único elemento a considerar en un sistema educativo, la infraestructura del sistema y los docentes, son los otros dos elementos básicos a considerar en la evaluación de si es o no una oportunidad invaluable la educación virtual o una amenaza, por limitaciones de algún otro elemento que integra el sistema educativo.

Algunas limitaciones que enfrenta en estos momentos la educación virtual podrían considerarse: se requiere más trabajo e inversión de tiempo que una cátedra tradicional por parte del profesor; requiere competencias tecnológicas por parte del docente; depende en gran medida de una buena conexión a internet y que ésta sea además rápida; supone problemas de seguridad y de autentificación por parte del estudiante; y existe una evidente brecha digital, entre otros.

Sin embargo, a pesar de sus limitaciones, la educación virtual ofrece una oportunidad o alternativa para tener acceso a que ciertos grupos sociales marginados puedan participar en procesos educativos, o quienes tienen limitaciones de tiempo, acceso, desplazamiento o economía puedan aprovechar otras alternativas que les permita desarrollase dentro de la sociedad actual.

METODOLOGÍA

El análisis de la situación actual que guardan la educación universitaria y su estrecha relación con la gestión del conocimiento, las TIC, los entornos virtuales y los jóvenes de la generación Y se hizo por medio de una investigación exploratoria descriptiva, donde se consultaron algunas fuentes bibliográficas y electrónicas, así como revistas especializadas y journals. Se trata de una investigación exploratoria y cualitativa donde la recolección de datos está orientada a proveer mayor entendimiento de los significados y experiencias, fundamentadas en la inducción analítica y contrastación de la información recabada.

RESULTADOS

Evidentemente al estar inmerso en un mundo globalizado y de constantes cambios tecnológicos y sociales, hace favorable el entorno de la educación virtual, evidentemente este formato representa oportunidades para alcanzar logros académicos de personas que por distintas razones no pueden atender la educación presencial. En la sociedad moderna, la demanda de jóvenes mejor calificados hace que su formación sea constante, así como su actualización se convierte en un requisito básico para mantenerse competitivos, por esta razón los formatos educativos virtuales se han convertido en una oportunidad de estar al día.

La educación virtual es cada día más simple y accesible, particularmente para los jóvenes de la generación Y, quienes han orientado sus capacidades hacia la tecnología y la han adoptado como parte de su quehacer diario, de esta forma, el estudio en modalidad virtual abre una gama de posibilidades de capacitación y aprehensión del conocimiento en la sociedad actual.

Por otra parte, y aun cuando las políticas públicas estén orientadas hacia el crecimiento de la oferta educativa en modalidad virtual, los jóvenes estén dotados de habilidades tecnológicas para potencializar sus capacidades, existen otros elementos a considerar como es la infraestructura del sistema educativo, la capacitación docente, entre otros.

CONCLUSIONES:

Evidentemente en mundo en que se vive, está inmerso en constantes cambios y reconfiguraciones de los sistemas y métodos de enseñanza. Las organizaciones educativas

observan la necesidad de crear y adaptar herramientas que ofrezcan mejores resultados en los niveles de educación que presenta el país actualmente.

La educación en la sociedad de la información ha de ser un factor de igualdad social y de desarrollo personal, un derecho básico pues el no integrarlo en el proceso de enseñanza podría llevar a que las nuevas tecnologías acrecienten las diferencias sociales existentes o creen sus propios marginados.

Si se toma en cuenta dentro del proceso educativo a los jóvenes que la recibirán, se habrá realizado un proceso integral, ya que dentro de este proceso el usuario es tan importante como el medio. Reconociendo la forma de comportamiento de los jóvenes de la generación Y, así como su facilidad para adoptar tecnologías hoy día, los jóvenes que se están capacitando hoy en el aula no son los mismos de antes, tienen características muy particulares, y apropian el conocimiento de manera práctica y conectada, aunado a esto los profesores que participen como facilitadores en el proceso deberán estar obligados a replantear si la forma en que acostumbran dar su cátedra es la idónea o tendrán que adaptar el uso de las TIC para brindar un proceso de aprendizaje completo.

La educación virtual en los últimos años está tomando fuerza y abre caminos en las ciencias, rompe paradigmas de aprendizaje y evidencia potencialidades aunadas a ella, que permiten visualizar un futuro con mejores niveles educativos, siempre que sea manejada por instituciones, académicos y jóvenes comprometidos con la educación.

Existen factores externos o no controlables que podrían limitar las potencialidades de esta modalidad de estudio, la idea es identificarlos con claridad e implementar propuestas que conlleven a un buen uso del recurso.

Con el paso de los años, la educación en México ha mejorado, eso es indudable, la tarea actual será la de capitalizar el conocimiento que ha adquirido y mejorar el proceso de adaptación en mundo global.

La universidad contemporánea necesita vislumbrar que la educación virtual y sus distintas modalidades de estudio se están posicionando a nivel mundial, y deberá implementarlas para estar a la vanguardia en modalidades de estudio, desde el momento en que los profesores implementen estrategias didácticas contemplando la incorporación de las TIC hasta la educación virtual. Los jóvenes ya han adoptado las TIC y las han hecho parte de su

quehacer diario por lo que la tarea ahora es aprovecharlas para mejorar la práctica docente y brindar más y mejores modalidades educativas.

REFERENCIAS

Alfaro C., G. G., & González S., F. (2011). *Gestión del conocimiento en pequeñas y medianas empresas.* Morelia. Michoacán: Ilustre Academia Iberoamericana de Doctores, UMSNH.

Barragán S., R., & Ruiz P., E. (Enero-abril de 2013). *Profesorado. Revista de Currículum yFormación del profesorado*. Obtenido de Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=56726350019

Göller, N., & Andrés, R. (2012). *Revista historia de la educación latinoamericana.* Obtenido de Conricyt: http://conricyt1.summon.serialssolutions.com/search?ho=t&fvf=IsFullText,true,f&q=(educacion%20virtual)#!/search?ho=t&fvf=IsFullText,true,f&l=es-ES&q=(educacion%20virtual)

Karr, A. (2014). *Ebscohost.* Obtenido de Millennials eager to stop, reluctant to buy. Women's wear daily: http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail?vid=6&sid=fb1a369b-2ad0-4c7c-b9f1-52784cddcc66%40sessionmgr4001&hid=4107&bdata=JnNpdGU9ZWhvc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=bth&AN=95726568

Madrigal, S. (2015). *EU Journal*. Obtenido de http://www.eujournal.org/index.php/esj/article/view/6070

Martínez A., A., & Gelabert M., C. (01 de abril de 2011). *Contribución de la gestión de recursos humanos a la gestión del conocimiento.* Obtenido de Ebscohost-Conricyt: http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=fb2d2a28-ded2-42bd-b545-84b85ea9a378%40sessionmgr4001&vid=0&hid=4212&bdata=JnNpdGU9ZWhvc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=bth&AN=85851795

Mollis, M. (07 de enero de 2014). *Scielo*. Obtenido de Revista de la educación superior: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-27602014000100003&script=sci_arttext

Prensky, M. (2011). *Enseñar a nativos digitales.* México: SM Ediciones.

Rodríguez, N., Cardoso J., D., & Bobadilla B., S. (enero-junio de 2015). *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo: RIDE*. Obtenido de Fundación Dialnet: file:///C:/Users/Lula/Downloads/Dialnet-LaEducacionSuperiorEnMexicoUnaDemandaConCompromiso-5092648.pdf

Sebreros, M. (01 de julio de 2014). *Merca 20*. Obtenido de Millenials de México, a paso lento en compras digitales: http://www.merca20.com/millenials-de-mexico-a-paso-lento-en-compras-digitales/

Sigalés, C. (2015). *Revista de Universidad y Sociedad de Consumo*. Obtenido de RUSC. Universities and Knowledge Society Journal: http://journals.uoc.edu/index.php/rusc/

Solomon, M. R. (2013). *Comportamiento del consumidor.* México: Pearson.

Tubella i C., I., & Vilaseca i R., J. (2005). *La sociedad del conocimiento.* Barcelona: Eureka Media SL.

Tuirán, R. (2010). *Subsecretaría de Educación Superior*. Obtenido de Los jóvenes y la educación, encuesta nacional de la juventud 2010: http://www.sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/2249/1/images/vf-jovenes-educacion-ninis.pdf

Auditoria Administrativa: Evaluación Integral de La Organización

Rogelio López Canseco[1]
Angel David Cruz Martínez[2]
Gabriela Toledo Gaspar[3]

[1]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, rogeliolc18@gmail.com
[2]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, angel sacrosbit21@gmail.com
[3]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, gabrielatc1820@gmail.com

Auditoria Administrativa: Evaluación Integral De La Organización

Resumen

La aplicación de la Auditoría Administrativa (AA) en las organizaciones es importante debido a que analiza de manera objetiva, clara y precisa el proceso administrativo junto con todos los elementos involucrados y localiza los puntos donde exista oportunidades de mejora y en el caso positivo detecta procedimientos que son altamente efectivos para sugerir su réplica en todas las áreas de la empresa. Como lo define Enrique Benjamín Franklin la AA es el examen integral o parcial de una organización con el propósito de precisar su nivel de desempeño y oportunidades de mejora (Franklin, 2010). La presenta investigación tiene como finalidad aportar conocimiento general sobre la AA haciendo énfasis en sus antecedentes, del proceso de cómo fue evolucionando a lo largo de la historia y principalmente en México. Esta investigación de documental, según su alcance de estudio es carácter explicativo, según su tipo de estudio es descriptiva, con un enfoque cualitativo.

Palabras Clave: Auditoria Administrativa, Evaluación, Mejora Organizacional, Desempeño.

Background The Administrative Audit: Theoretical Approaches

Abstract

The implementation of the Management Audit in organizations is important because it analyzes objectively, clearly and precisely the administrative process with all the elements involved and locates the points where improvement opportunities exist and in the positive case detected procedures that are highly suggest effective replicated in all areas of the company. As defined Enrique Benjamin Franklin Administrative Audit is the full or partial examination of an organization for the purpose of ascertaining their level of performance and improvement opportunities (Franklin, 2010). The present research is intended to provide general knowledge about the AA emphasizing their background, how the process has evolved throughout history and mainly in Mexico. This documentary research,

according to their scope of study is explanatory nature, depending on type of study is descriptive, with a qualitative approach.

Keywords: Management Audit, Evaluation, Improving Organizational, Performance.

Introducción

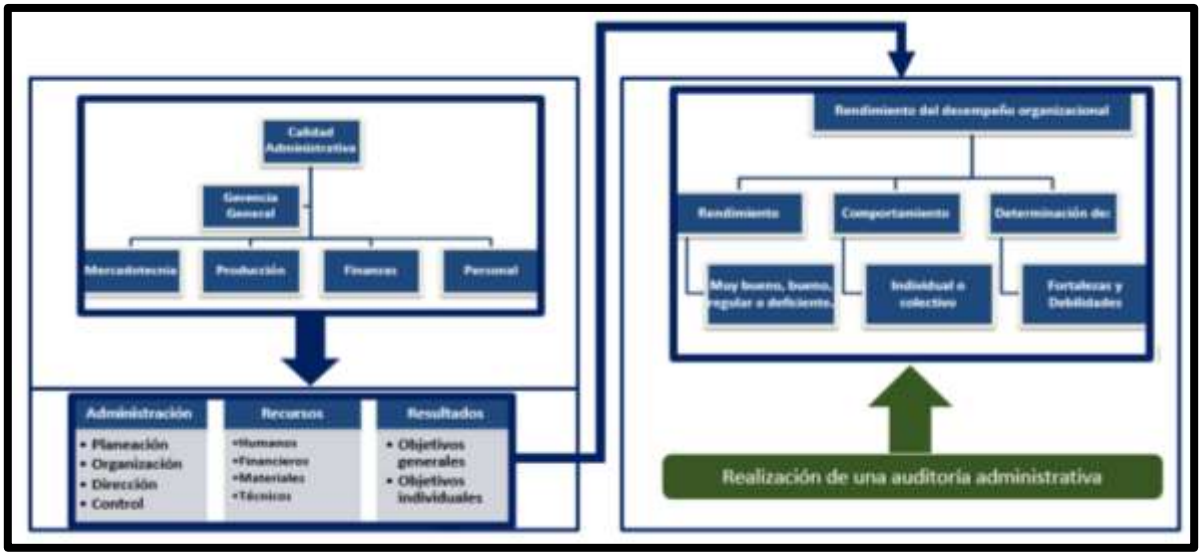
Todas las organizaciones desde la microempresa hasta un corporativo deben tener sistemas o un modo de evaluar el desempeño tanto individualmente como en conjunto, porque recordemos que el desempeño organizacional va encaminado al logro de los objetivos (eficiencia) y que se utilicen de la manera más adecuada los recursos con los que cuenta la organización (eficacia). En dichas organizaciones existen gerentes, administradores, jefes de áreas que se encargan que lo planeado se cumpla, es decir sobre ellos recae el supervisar y dirigir la dirección de la empresa para que los objetivos establecidos se lleven a cabo.

En la actualidad el entorno competitivo es muy importante ya que al estar en un mundo más globalizado las empresas sin importar el lugar en que se encuentren tienen que competir con otras organizaciones igual que ellas e incluso mayores no importando si se encuentre a cientos de kilómetros de ellos. En este reto de competitividad es importante tener creatividad y herramientas confiables que definan las estrategias que la empresa debe seguir para cumplir sus objetivos y seguir permaneciendo en el mercado. Y es aquí donde la auditoria administrativa (AA) hace su aparición a causa de una necesidad latente, con el transcurso del tiempo esta disciplina va evolucionando y mejorando en beneficio de las organizaciones. Rodríguez, (2010:15-22).

Con los sistemas de mejora continua, productividad y calidad administrativa se busca reducir o eliminar todos aquellos problemas administrativos que surgen en las empresas, siempre buscando la causa raíz.

Entre las técnicas de control en las empresas es el uso de auditorías que son el esfuerzo para examinar las actividades o registros para verificar su exactitud o efectividad (Rodríguez, 2010:24).

Diagrama 1. El rendimiento del desempeño organizacional y su relación con la AA.



Fuente: Rodríguez, (2010:27)

Desarrollo del Artículo

Conceptos De Auditoria Administrativa (AA).

Tabla 1. Conceptos de AA.

AUTOR	CONCEPTO
William P. Leonard	Examen comprensivo y construido de la estructura de una empresa, de una institución, una sección, del gobierno o cualquier parte de un organismo, en cuanto a sus planes y objetivos, sus métodos y controles, su forma de operación y sus facilidades humanas y físicas.
Instituto Americano de la Administración	Evaluación de la administración de cualquier área de una empresa.
Análisis de la excelencia de la revista FORTUNE	Apreciación de los ocho atributos principales que permiten valorar la reputación de una empresa.
José Antonio Fernández Arena	Es la revisión de objetivos, metódica y completa; de la satisfacción de los objetivos institucionales con base en los niveles jerárquicos de la empresa; en cuanto a su estructura y la participación individual de los integrantes de la institución.
E. Hefferon	Es el arte de evaluar independientemente las políticas, planes, procedimientos, controles y prácticas de una entidad, con el objeto de localizar los campos que necesitan mejorarse y formular recomendaciones para el logro de esas mejoras.
Edward F. Norbeck	Es una técnica de control que proporciona a la gerencia un método constructivo para evaluar la efectividad de los procedimientos operativos y los controles internos.
John Nolan	Es una técnica diseñada para analizar, evaluar, examinar y ponderar el actuar de una empresa en relación con una serie de estándares prefijados y con su propia normatividad. Su objetivo, por tanto, es evaluar la eficiencia y efectividad de la entidad organizativa.
Robert J. Thieranf	Tiene que ver con la apreciación del cumplimiento de los objetivos organizativos por parte de la gerencia, de sus funciones de planeación, organización, dirección y control y de lo adecuado de las decisiones y las acciones de la gerencia en su avance hacia los objetivos establecidos.

Eduardo Mancillas Pérez	Técnica de control administrativo que examina –sistemática e integralmente- el grado de eficiencia en la aplicación del proceso administrativo a las distintas funciones de una entidad, así como la manera en que esta eficiencia influye en la efectividad de las mismas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Fernández, (1997:15-17), Rodríguez, (2010:33) y Mancillas, (2011:32-34).

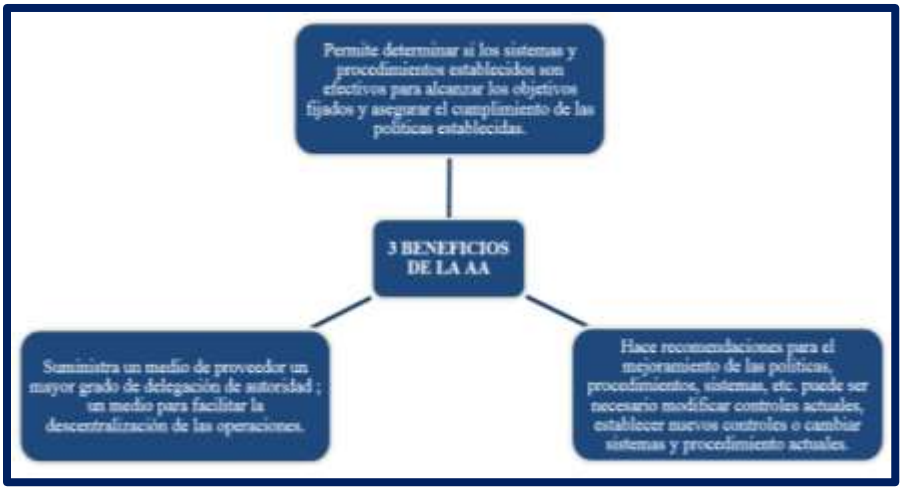
Enrique Benjamín Franklin (2007: 12-13) menciona los siguientes objetivos para llevar a cabo una AA:

1. De control: Destinados a orientar los esfuerzos en la aplicación de la auditoría y evaluar el comportamiento organizacional en relación con estándares preestablecidos.
2. De productividad: Encauzan las acciones de la auditoría para optimizar el aprovechamiento de los recursos de acuerdo con la dinámica administrativa instituida por la organización.
3. De organización: Determinan que el curso de la auditoría apoye la definición de la estructura, competencia, funciones y procesos a través del manejo eficaz de la delegación de autoridad y el trabajo en equipo.
4. De servicio: Representan la manera en que la auditoría puede constatar que la organización está inmersa en un proceso que la vincula cuantitativa y cualitativamente con las expectativas y satisfacción de sus clientes.
5. De calidad: Disponen que la auditoría tienda a elevar los niveles de actuación de la organización en todos sus contenidos y ámbitos, para que produzca bienes y servicios altamente competitivos.
6. De cambio: Transforman la auditoría en un instrumento que hace más permeable y receptiva a la organización.
7. De aprendizaje: Permiten que la auditoría se transforme en un mecanismo de aprendizaje institucional para que la organización pueda asimilar sus experiencias y las capitalice para convertirlas en oportunidades de mejora.
8. De toma de decisiones: Traducen la puesta en práctica y los resultados de la auditoría en un sólido instrumento de soporte del proceso de gestión de la organización.

9. i. De interacción: Posibilitan el manejo inteligente de la auditoría en función de la estrategia para relacionar a la organización con los competidores reales y potenciales, así como con los proveedores y clientes.
10. De vinculación: Facilitan que la auditoría se constituya en un vínculo entre la organización y un contexto globalizado.

Existen 3 beneficios de la AA los cuales presentamos en el siguiente diagrama.

Diagrama 2. Beneficios de la AA.



Fuentes: Elaboración propia a partir de (Rodríguez, 2010:139).

La tabla que se presenta a continuación presenta los 3 principios que existen en la AA.

Tabla 2. Principios de la AA.

Sentido de la evaluación	La AA lleva a cabo un examen y evaluación de la calidad tanto individual como colectiva del personal con funciones operacionales.
Importancia del proceso de verificación	Una responsabilidad de la AA es determinar qué es lo que sé está haciendo realmente en los niveles directivos, administrativo y operativo. Mediante observación directa, verificación de información de terrenos, análisis y confirmación de datos.
Habilidades para pensar en términos administrativos	El AA deberá ubicarse en la posición de un administrador a quien se le responsabilice de una función operacional y pensar como éste lo hace o debe hacerlo.

Fuente: Elaboración propia a partir de Mendoza, M. W. (2010:25).

Existieron 5 necesidades que dieron paso a la evolución de la AA, gracias a ellas la AA fue mejorando hasta llegar a tener un enfoque integral.

Diagrama 3. Necesidades de la AA.

Fuente: Elaboración propia a partir de Mancillas, (2011:16-24).

De acuerdo a Rodríguez, 2010:39-42 el marco general de la AA consiste en:

1. Analizar el criterio para una AA, debe:

   - Tratar con lo objetivo y apreciable
   - Tener relación con el presente y futuro
   - Producir un resultado que sea fácil de entender y usar.

2. Establecer normas de desempeño

   - Factores internos: Sistema de Planeación, organización, dirección, control, sistemas operacionales y factor analítico.
   - Factores externos: Medio ambiente (función social, mercados y competencia).

3. Elaborar informes de AA

   - Planeación: ¿Quién lo va a leer? y ¿Quié uso va a tener?

- Organización: Material preliminar (Portada, Carta de presentación, Prefacio, Sumario); Informe (Deficiencias de las áreas funcionales, de la administración general, apreciación de la empresa y conclusiones y recomendaciones); Material complementario (Gráficas, Cuadros, Formas, Diagrama de flujo y Cuestionario).

4. Crear procedimientos de AA

- Técnicas de investigación, Cuestionarios y Entrevistas.

A lo largo de los años existieron dos tipos de corrientes de la AA globales, la primera es examen de la estructura de control que considera a la AA como auditoría operativa y solo debe ser considerada como un examen de los controles o medios para realizar la función de que se trate; es decir que los que están a favor de esta corriente creen que es una simple extensión de la auditoría tradicional. La segunda corriente denominada examen total de la estructura y comportamiento de un organismo social expone que la AA involucra un examen de la estructura el control (medios) para determinar su eficiencia, un examen y evaluación de la eficiencia con que se manejan los recursos y resultados (efectividad) alcanzados en el desempeño de una función gerencial. (Rodríguez, 2010:82).

A continuación presentamos 2 tablas en la primera clasificamos por año y autor las aportaciones que se hicieron con respecto a la AA a nivel global; en el segundo solo colocamos las que se originaron en México o tuvieron repercusiones importantes en el país.

Tabla 3. Antecedentes de la AA.

AÑO	ESCRITOR	APORTACIÓN
1800	James Watt y Mathew Bolton	Desarrollaron una propuesta para estandarizar y medir procedimientos de operación.
1832 1856 1886	Charles Babbage Dnaiel C. McCallum Henry Metcalfe	Realizaron valiosas, aportaciones a la eficiencia operativa, al uso de organigramas y al estudio de la administración respectiva.
1881	Joseph Wharton	Presenta la iniciativa para estudiar la administración de negocios.
1900		Emerge de manera formal la administración científica.
1925	Henry Farol	Menciono que el mejor método para examinar una organización, es estudiar el mecanismo administrativo para determinar si están

		adecuadamente atendidos.
1933	Lyndal F. Urwick	Sostiene la importancia de los controles para estimular la productividad de la empresa.
1935	James O. Mckinsey	Propone la evaluación de todos los aspectos de una empresa, a la luz de su presente y futuro probable.
1945	Instituto de Auditores Internos	Proporciona los primeros escritos sobre lo que sería la Auditoría de Operaciones. La revisión de una empresa puede realizarse analizando sus funciones.
1948	Arthur H. Kent	Publicación Auditoría de Operaciones.
1949	Billy E. Goetz	Declara que la AA es la encargada de descubrir y corregir errores de administración.
1950	Jackson Martindell	Desarrolla uno de los primeros programas de AA un procedimiento de control directo y un sistema de evaluación.
1952	Wlliam S. Spriegel y Ernest Coulter	Contemplan una aplicación en conjuntos de preguntas para captar información en una empresa.
1953	George R. Terry	Menciona la necesidad de evaluar a una organización a través de una auditoria, utilizando cuatro procedimientos: Apreciación de conjuntos, informal por comparación e ideal.
1955	Harold Knootz y Ciryl O. Donell	Propone la Auditoría.
1955	A. G. Larke	Plantea la necesidad de llevar a cabo autoauditorías para pequeñas empresas a fin de evaluar su forma de operar.
1959	The American Institute of Management	Propone un método para auditar empresas con y sin fines de lucro.
1961	T. G. Rose	Integra una nueva propuesta para el empleo de la AA en las organizaciones.
1962	William P. Leonard	Realizo un estudio completo sobre los conceptos fundamentales de programas para su ejecución y lo que debería cubrir una AA.
1963	Stephen R. Michael	Aborda el tema de la mediación del desempeño y evaluación de la eficiencia en una organización productiva.
1964	Dimitris N. Chorafas	Contempla la necesidad de que las empresas tomen en cuenta que sus elementos tienden al desarrollo como consecuencia de su evolución y transformación, lo que las obliga a tener un adecuado control de sus acciones.
1964	Cadmus y Bradford	Plantean una variedad de Auditoría “Auditoría Operativa”
1965	David Anderson y Leo Schmitdt	Relacionan la conformación idónea de una unidad de auditoría, específicamente en cuanto a sus funciones, personal y estructura.
1966	José A. Fernández	Desarrolla un marco comparativo entre diferentes enfoques de la AA.

1967	W. T. Greenwood	Profundiza en definir el marco metodológico, alcance e importancia que para las organizaciones tiene la AA
1967	P. K. Muntz y H. Sharif	Realizan una apreciación del contenido y propósito de una Auditoría con un enfoque cualitativo.
1968	Rigg F. J.	Desarrolla un enfoque moderno de la AA.
1968	John C. Burton	Destaca el contenido, programas e instrumentos, así como en el papel que juegan los auditores responsables de su ejecución.
1968	C. A. Clark	Visualiza la auditoría como un elemento de peso en la evaluación de la función y responsabilidad social de la empresa.
1969	Langerderfer H. Q. Burton	Explora el problemas de definición y la cuestión de una exposición detallada de la AA y proponen una estructura teórica para extender la función de auditoría para abarcar auditorias independientes de la dirección superior.
1970	Edgard Norbeck F.	En su obra se analizan fundamentos de esta técnica y áreas funcionales.
1971	Agustín Reyes Ponce	Ofrece una visión general de la AA.
1972	Centro Nacional de Productividad	Elabora las Bases de Autodiagnóstico.
1974	Cesar González Alcántara	Retoma la importancia de la función del control como etapa final del proceso, además de definir el contenido estructural, funcional y humano de una contraloría.
1975	Keith D. y Bloomstrom R.	Exponen que las AA se han desarrollado como una forma de evaluar la eficiencia y eficacia de varios sistemas de una organización.
1975	Roy A. Linderg y Theodore Cohn	Desarrollo el marco metodológico para una AO.
1977	Patricia Diez de Bonilla y Jorge Álvarez Anguiano	Proponen aplicaciones viables de llevar a la práctica y un marco metodológico que permite entender la esencia de la auditoría de manera más accesible.
1977	Clark C. Abt	Presenta una perspectiva sobre el conocimiento de la medición de la conducta social de las empresas. Los conceptos de la auditoría social abarcan la responsabilidad social, medición del comportamiento, auditorías sociales en decisiones administrativas, implantación de la auditoría.
1978	Ladislao Solaras Vera	Difunde el trabajo cuya síntesis reúne normas de auditoría, las características del servicio de un auditor interno e independiente el alcance de una empresa con base en la consideración de sus funciones y aplicación en la empresa privada y sector público.

1980	Withmoore G. M.	Aborda principalmente el uso de esta técnica en ámbitos del gobierno.
1983	Spencer Hayden	La AA la enfoca dentro de las técnicas para el cambio organizacional.
1984	Robert J. Thierauf	Expone la AA y su forma de aplicarla sobre una base de preguntas para evaluar las áreas funcionales de la empresa.
1987	Gabriel Sánchez Curiel	Aborda el concepto de AO, la metodología para utilizarla, la evaluación de sistemas, el informe y la implicación y seguimiento de sugerencias.
1988	Brink V. With H.	Define los fundamentos de la AA.
1988	Contraloría General de los EU	Prepara las Normas de Auditoría Gubernamental que son revisadas por la Contraloría Mayor de Hacienda (entidad de la SHCP), contienen lineamientos para la ejecución de auditorías en las oficinas públicas.
1989	Joaquin Rodríguez Valencia	Analiza los aspectos teóricos y prácticos de la AA, las diferencias con otra clase de auditorías, los enfoques más repetitivos, incluyendo su propuesta y el procedimiento para realizarlas.
1994	Jack Fleitman S.	Incorpora conceptos fundamentales de evaluación con un enfoque profundo; muestra las fases y metodología para su aplicación, la forma de diseñar y emplear cuestionarios y cédulas, y el uso de casos prácticos para ejemplificar una aplicación específica.
1997	Contraloría General de la República de Perú	Preparó el Manual de Auditoría Gubernamental, documento que desarrolla los criterios básicos y la visión general del proceso para aplicar auditorías de estados financieros y de gestión.
2000	Lidia Zuazo	Presenta su libro Papeles de trabajo de auditoría externa e interna, en el cual realiza un resumen analítico de la auditoría en sus versiones administrativa, de estados financieros, operacional, integral, gubernamental, ecológico y de calidad, entre otras.
2001	Eduardo José Mancilla Pérezlxx	En publica La auditoría administrativa: un enfoque científico, obra con la cual afronta el reto de abordar de manera seria esta disciplina con un enfoque científico sustentado en los componentes del proceso administrativo.
2002	Mayela Márquez Aura	Publico su obra Auditoría administrativa como disciplina práctica y administrativa en Venezuela: diagnóstico y formulación conceptual metodológica, reúne el rigor metodológico del investigador con el conocimiento producto del ejercicio profesional para fundamentar el trabajo del administrador de empresas.
2002	Eduardo Carrillo Bueno	El libro Manual del auditor administrativo, propone el análisis de una organización basado en el proceso administrativo y en el código de ética del licenciado en administración.
2002	Armando	En Auditoría administrativa, generalidades, auditoría en recursos

	González Mondragón	humanos y gerencias alternas, visualiza la auditoría administrativa de acuerdo con sus componentes, recursos humanos y mecanismos de enlace a los que denomina gerencias alternas, las cuales cumplen con la función de alternar e integrar las acciones de la alta dirección con las áreas funcionales.
2002	Walker Paiva Quinteros	En Auditoría, enfoques metodológicos y prácticos, integra guías prácticas para el manejo de auditorías en sus versiones operacionales, de sistemas de administración y control, especial, ambiental, de calidad, de control interno, informática, de personal, marketing, de estados financieros e integral.

Fuente: Elaboración propia a partir de Mercado, Pérez & Tules. (2010:16-17), Franklin (2007:4-11), Madrid, S. M. (2006:11-20), Rodríguez, (2010:78-82) y Mancillas, (2011:15).

Tabla 4. Antecedentes de la AA en México

AÑO	ESCRITOR	APORTACIÓN
1959	N. Grabinsky y A. W. Klein	(El análisis factorial: guía para estudios sobre economía industrial). Obra publicada por el Banco de México, es un método que identifica y cuantifica los factores y funciones que intervienen en la operación e una organización.
1960	A. Mejía Fernández	(La Auditoría de las funciones de la gerencia de las empresas). Tesina presentada en la Escuela de Comercio y Administración de la UNAM, Incluye un recuento de aspectos estructurales y funcionales que el nivel gerencial de las empresas debe contemplar para aplicar una AA.
1962	R. Macías Pineda	Presenta un trabajo sobre AA para el curso Teoría de la Administración, en el doctorado de ciencias administrativas de la ESC. Del IPN cuando el tema era principiante.
1964	M.D. ´Azaola S.	Propone la revisión de las funciones de la empresa, así como el registro contable y estadístico.
1966	J.A. Fernández Arena	Desarrolla un marco comparativo entre diferentes enfoque de la AA y propone un método para la realización de la misma.
1969	Fabián Martínez Villegas	Expone el enfoque para la ejecución de la AA por parte del contador público.
1969	Santillana Gonzales	Propone la realización de la auditoría interna integral mediante una revisión, tanto de los aspectos financieros como de los administrativos de la empresa.
1970	R. Jiménez Reyes	Estudia el alcance, desarrollo y planeación de al AA.
1972	C. A. Anaya Sánchez	Propone la necesidad de reglas, sistemas y metodología de la AA.
1972	Centro Nacional de Productividad A. C.	Elabora las bases para autodiagnóstico, una obra que brinda una alternativa para que las empresas puedan determinar y jerarquizar los elementos que inciden en su operación a efectos de toma de decisiones.

1977	Jorge Álvarez Anguiano	Contempla un marco metodológico que permite entender la esencia de AA de manera por demás accesible.
1978	Asociación Nacional de Colegios de la Licenciatura en Administración	Pública las bases de lo que la AA es y debe ser (normas u el alcance del auditor y del informe de auditoría).
1978	S. Cervantes Abreu	Analiza la dinámica de la AA y divide en cuatro pasos su desarrollo.
1981	V. M. Rubio R y J. Hernández F.	Presenta una guía práctica de AA para el diagnóstico de la capacidad administrativa de las instituciones públicas y privadas.
1987	Gabriel Sánchez Curiel	Aborda el aspecto de AO, la metodología utilizada, evaluación, informe, implementación y seguimiento de sugerencias.
1989	Joaquín Rodríguez Valencia	Analiza aspectos teóricos y prácticos de la AA, las diferencias con las otras clases de auditoría, los enfoques más representativos (propuesta y procedimiento para llevarla a cabo).
1994	Jack Fleitman	Incorpora conceptos fundamentales de evaluación con un enfoque profundo.
1999	Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo y el Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C.	Publicó *Auditoría al desempeño*, en el cual define la mención y evaluación del desempeño gubernamental para el empleo eficaz de los recursos públicos en funciones sustantivas y proyectos específicos.
2001	E. Benjamín Franklin F.	Integra una visión completa de los componentes y áreas de influencia que tiene la AA como un instrumento de evaluación.
2001	Eduardo J. Mancillas	Hace una analogía entre método científico y su metodología de AA.
2002	Instituto Mexicano de Finanzas y Pricewaterhouse Coopers	El libro Valuación de empresas y creación de valor muestra la forma de administrar el valor para la toma de decisiones estratégicas en las empresas.
2004	Francisco Arturo Montaño Sánchez	Publica Auditoria administrativa, herramienta estrategia de planeación y control. Esboza la instrumentación de la auditoría administrativa como elemento clave de las fases de planeación y control de una organización, complementada por auditorías de estados financieros, legales, ecológicos, de calidad y mercadológicas, entre otras.
2004	Juan Ramón Santillana González	El segundo, de, Auditoría interna integral, interrelaciona la auditoría administrativa, operacional y de estados financieros para lograr una visión integral del comportamiento de una organización.
2004	Secretaría de la	Obra que consiste envNormas y lineamientos que regulan el

Función Pública	funcionamiento de los órganos internos de control, que contiene las pautas para evaluar la gestión y desempeño de las instituciones y servidores públicos de la Administración Pública Federal, y la Guía General para Revisiones de Control, que incluye los criterios para revisar la función de control por parte de los órganos internos de control en el sector público.

Fuente: Elaboración propia a partir de Franklin (2007:4-11) Rodríguez, (2010:78-82) Sandoval, (2012:10-22).

Ahora se presenta de manera general una AA parcial realizada por Wendolyn del Carmen Mendoza Medina (2010:49-66) con la finalidad de ejemplificar la importancia de la AA y su imparto en la organización.

La AA (parcial) se realizó a la empresa DELIPAN, S.A. DE C.V. para detectar deficiencias en su proceso de gestión y así formular propuestas de mejora, los factores a revisar fueron el proceso administrativo (planeación, organización, dirección y control) y las funciones administrativas (ventas, mantenimiento, administración y producción). Teniendo como fuentes internas al personal de ventas y como externas los proveedores, clientes y competencia. En la investigación preliminar se determinó la detección de las necesidades específicas e identificación de los factores que requieren atención. Dicha AA se realizó en un periodo de tiempo que inicio el 26 de abril de 2010 y concluyo el 10 de junio del mismo año y las técnicas de recolección de datos fueron la investigación documental, entrevistas, cuestionarios y la observación. Debido a que la información obtenía señalaba deficiencias al proceso administrativo la AA se enfocó en dicha área. Los indicadores utilizados fueron grado de percibido de planeación, formalización, responsabilidad del equipo, coordinación entre puestos de trabajo, participación y toma de decisiones, satisfacción de los empleados, logro de metas y objetivos, atención y servicio a clientes. Las etapas de evaluación de la eficiencia fueron; ponderación de funciones, determinación de factores o categorías por evaluar, determinación de grados y asignación de puntos a los factores o categorías por evaluar.

En el informe señalo lo siguientes puntos importantes:

El 62% de los empleados saben de la existencia de los manuales administrativos y objetivos pero no conocen el contenido de ellos. Falta de comunicación entre empleados. El 57% de

los empleados están a gusto y el 100% considera que es un buen lugar de trabajo y no se presenta conflictos.

Soluciones sugeridas: reestructurar los manuales para actualizarlos de acuerdo a las necesidades de la empresa y difundir su contenido. Elaborar canales de comunicación (técnicas) para evitar malos entendidos.

Conclusiones

La administración en sus funciones básicas (planeación, organización, dirección y control) es un proceso que tiene como principal objetivo la coordinación eficaz y eficiente de los recursos de un grupo social para obtener la máxima productividad.

La AA responde a una necesidad actual, la cual es valorar y examinar la calidad de los administradores y de los procesos que realiza la organización, porque hace una evaluación objetiva, imparcial y competente; descubriendo irregularidades, deficiencias, obstáculos que retraen el crecimiento de la organización. Ahora gracias a la tecnología se puede enlazar información cuantificar y medir con indicadores y estadísticos para que la alta dirección pueda formular las estrategias adecuadas para la toma de decisiones en la empresa con una visión a futuro donde el cambio constante es factor clave.

Hay que recalcar que la AA se puede aplicar en cualquier empresa desde un corporativo hasta una MyPiMe tanto en el ámbito privado como en el público en todos sus niveles.

La AA es un servicio especializado proyectado para la administración que determina los puntos donde hay un peligro potencial y resalta las oportunidades de mejorar, reducir costos, de eliminar desperdicios y pérdidas de tiempo innecesarias; evalúa controles de eficacia y observa si en todos los niveles la dirección de las políticas y objetivos y determina si la empre está operando con las utilidades que debería.

Referencias Bibliográficas

Libros:

Fernández, A. J.A. (1997). *La auditoría administrativa (Texto básico)* 2ª ed. México: Editorial Diana, S.A. de C.V.

Franklin, F. E. (2007). Auditoría administrativa. Gestión estratégica del cambio. 2ª ed. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Mancillas, P. E. J. (2011). La auditoría administrativa. Un enfoque científico. 2ª ed. México: Trillas.

Rodríguez, V. J. (2010). *Auditoría Administrativa* 9ª ed. México: Trillas.

Tesis:
Madrid, S. M. (2006). *Auditoría, calidad, innovación.* Tesis de grado Lic. en Contaduría. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Pachuca de Soto, Hidalgo.

Mendoza, M. W. (2010). *Auditoría administrativa a la empresa Delipan, S.A. de C.V. (Sucursal Atenas Veracruzana, Xalapa, Ver.).* Tesis de grado Lic. en Administración. Universidad Veracruzana, Xalapa-Enríquez, Veracruz.

Mercado, L. W., Pérez, H. J. & Tules, S. J. (2010). *Manual de auditoría interna para fortalecer en análisis y aplicación del control interno, en el área de planillas de la mediana empresa, ubicados en el municipio de San Martín, departamento de San Salvador.* Tesis de grado Lic. Contaduría Pública. Universidad Francisco Gavidia, San Salvador.

Referentes Teóricos de la Educación Superior y su Pertinencia para la Sustentabilidad

Georgina Dolores Sandoval Ballesteros[1]
Manuel Becerra Bizarron[2]
José Luis Bravo Silva[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Departamento Administrativo Contable, gina.sando@gmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Departamento Administrativo Contable, mabebi9@hotmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - Departamento Administrativo Contable, jab1298@gmail.com

Referentes Teóricos de la Educación Superior y su Pertinencia para la Sustentabilidad

Resumen

En los últimos años se ha llevado a cabo un proceso de renovación de las universidades con el fin de lograr que el alumnado logre obtener un aprendizaje con pertinencia que le permita desenvolverse y participar activa y debidamente, tanto en el sector laboral como en el social, cultural, político, económico y ecológico de la región donde se desarrolle; y así, contribuya con el desarrollo sustentable de la misma. Tal renovación se dio a partir del estudio de avances y necesidades que ha tenido la educación en el mundo y la importancia de vincular este sector con el exterior, así como buscar soluciones efectivas a las diversas problemáticas económicas, políticas y sociales en cada región. A partir de estos estudios entran en acción organismos internacionales y se desarrollan políticas públicas en países tanto desarrollados como en vías de desarrollo, en donde diversos actores dan a conocer la situación actual educativa y proponen soluciones y medidas necesarias para que ese cambio en la educación superior tenga la posibilidad de llevarse a cabo. A partir de 1995, la UNESCO inicio un proceso en el que pretendía conocer la importancia que se le daba en ese entonces a la educación en distintos países y las medidas que se estaban tomando en cada uno respecto a la cuestión. Dicho proceso culminó en el año de 1998 con la Conferencia de Educación Superior, la cual fue el detonante de la organización de conferencias regionales que contribuyeron a definir el papel que juegan las instituciones de Educación Superior en el desarrollo sustentable.

Palabras Clave: Sustentabilidad, Educación Superior, Pertinencia

Abstract

In recent years it has undertaken a process of renewal of universities in order to ensure that students succeed in securing an apprenticeship with relevance to enable it to function and participate actively and properly, both in the labor sector and the social, cultural, political, economic and ecological region where it is developed; and thus contribute to sustainable development of it. Such renewal came from the study of developments and needs that have

had education in the world and the importance of linking this area with the outside, and seek effective solutions to the various social economic issues in each region, and policies. From these studies international agencies into action and develop public policies in both developed and developing countries, where different actors disclose the current educational situation and propose solutions and measures necessary for that change in higher education has a chance to take place. Since 1995, UNESCO initiated a process that sought to understand the importance that was given at that time to education in different countries and the measures being taken in respect to each issue. This process culminated in the year 1998 with the Conference of Higher Education, which was the trigger for the organization of regional conferences that helped define the role of institutions of higher education in sustainable development.

Keywords: Sustainability, Higher Education, Relevance.

INTRODUCCIÓN.

La educación superior en la actualidad es el de la pertinencia de sus planes de estudio. La docencia, la investigación y la difusión deberán planearse y llevarse a cabo, buscando atender la problemática del entorno de cada una de las IES. Deberá evitarse, sin embargo, que la definición de las necesidades se limite a la continuación de tendencias pasadas o al estrecho ámbito de lo material y de utilidad inmediata. Por el contrario, su carácter de espacios donde se cultiva el conocimiento, hace que las mismas IES tengan un papel relevante en la identificación de necesidades, para definirlas con profundidad, en el marco de una visión creativa del desarrollo sustentable del país a largo plazo.

DESARROLLO

El presente trabajo va dirigido a establecer los límites y alcances del concepto de "Pertinencia de la Educación Superior para el Desarrollo Sustentable", trata de identificar cuales son los diferentes aspectos y condiciones implícitas en su definición a partir del referente contextual que se da en las Conferencias Regionales convocadas por la UNESCO con miras a la preparación de la Conferencia Mundial en la cual dicho organismo define su postura sobre la educación superior en el presente y de cara al porvenir.

La educación superior ha dado muestras claras de ser un factor de desarrollo, por ello, la

búsqueda de la pertinencia ante la sociedad en la cual se desarrolla , es un elemento clave para responder a las necesidades que dicha sociedad demanda incluyendo su desarrollo sustentable, por lo que ¿Cómo se ha desarrollado el concepto de la Educación para el Desarrollo Sustentable a partir de las Conferencias Regionales convocadas por la UNESCO? ¿Cuáles son los ejes, dimensiones y componentes que contribuyen a identificar en las Instituciones de Educación Superior su pertinencia para el Desarrollo Sustentable?

La Declaracion Mundial sobre la Educacion Superior en el Siglo XXI: Vision y Acción aprobados en la Conferencia Mundial Sobre La Educación Superior en octubre de 1998, se presentaron varios documentos que definen la postura de UNESCO sobre la educación superior en el presente y de cara al porvenir. Entre los temas abordados está el papel de las universidades en la generación y transmisión de conocimientos relevantes, la formación de profesionales y técnicos útiles y responsables, la formación de identidades y la transmisión de valores universales, la promoción de movilidad social y la generación de oportunidades sociales igualitarias. Asimismo, se discutió el asunto de la responsabilidad social y cultural de las instituciones de enseñanza superior frente a los problemas nacionales. (Rodríguez Gómez, 2000).

Para la realización de dicha conferencia se tomaron en cuenta otras conferencias, documentos y reportes en los que se dan recomendaciones a los gobiernos e instituciones de educación, de las cuales Malagón Plata, (2003), hace un extracto de las principales propuesta de cada conferencia regional siendo las siguientes:

- Conferencia de La Habana (noviembre, 1996). Entre las propuestas que se mencionaron están el considerar como prioridad la cooperación internacional en lo relacionado con sustentabilidad y cuidado del medio ambiente, una mayor participación de organismos gubernamentales y no gubernamentales, mejorar el acceso a internet y promover la sensibilización de alumnos y docentes sobre la obtención de información y tecnología.
- Reporte Attali (Francia, julio, 1997) Jaques Attali en colaboración con un grupo de intelectuales encomendado por el ministro de educación nacional, ciencia y tecnología, dan respuesta a varias cuestiones sobre la formación de estudiantes y profesionales mediante este reporte en el que se concluye con la necesidad de promover intercambios

de estudiantes y profesores y que el sistema francés aumente su aportación hacia la educación superior.

- Reporte Dearing (Reino Unido, 1997). La comisión formada por rectores, empresarios y estudiantes, entre otros, encabezados por Sir Ron Dearing, mediante este reporte, emiten recomendaciones para la mejora del sistema educativo, entre ellas una mayor participación del gobierno para crear mayores oportunidades de educación, una mejora en la calidad de la misma, una revisión y perfeccionamiento de los programas de cada institución de educación superior.
- Conferencia de Tokio (julio, 1997). Lo relevante se orientó a aspectos como la autonomía responsable, la libertad académica, la educación para toda la vida y el fortalecimiento del aprendizaje abierto y la educación a distancia como estrategia para lograr los objetivos anteriores. (Malagón Plata, 2003)
- Conferencia de Palermo (septiembre, 1997). La cual subrayo la importancia de la participación de las universidades y la sociedad en la consolidación de sociedades democráticas en un ambiente de tolerancia y diversidad cultural.
- Conferencia de Beirut (marzo, 1998). Esta conferencia sobre educación superior tuvo como temas principales la contribución a la calidad de la educación, al desarrollo económico, regional e internacional.
- Reporte Boyer (Estados Unidos, 1998). Dicho reporte pone énfasis en las Universidades de Investigación y en la importancia de que el estudiante se involucre y participe en trabajos con investigadores cuya experiencia les ayude a desarrollarse como individuos con iniciativa para indagar, resolver problemas y con capacidad para desarrollarse en cualquier ámbito y cultura.
- Reunión con el Consejo de Europa (Estrasburgo, julio, 1998). En dicha reunión se enfatizó sobre la igualdad de oportunidades de admisión en universidades, movilidad estudiantil, la ética y la rendición de cuentas de las instituciones de educación.
- Reunión de países de Norteamérica (Toronto, abril, 1998). Con relación a la pertinencia se enfatizó la necesidad de involucrar a las universidades en temáticas puntuales como: el desarrollo sostenible, la ciudadanía, la paz, el medio ambiente y la democracia. Igualmente se destacó la importancia de articular acciones entre la sociedad civil, las

empresas, los gobiernos y las universidades en la búsqueda de la paz y el desarrollo social.

Con base en las recomendaciones anteriormente señaladas en cada Conferencia Regional es que se ha producido un cambio en el enfoque de los conceptos internacionales de evaluación, calidad, garantía de la calidad, acreditación, y es "que el énfasis ha pasado de estar en la calidad (1995-1998) a estar en la garantía de la calidad y la acreditación (1998-2003)". El tema de la calidad y su acreditación fue, en la Conferencia Regional de Educación Superior (CRES) de La Habana, el que provocó más debates, así como dos años después, en la Conferencia Mundial de Educación Superior (CMES) de París, lo fue el de la pertinencia.

Por lo tanto la UNESCO pública en su apartado educación para el desarrollo sostenible que la educación es esencial para el Desarrollo sostenible. Los ciudadanos del mundo tienen que encontrar su camino hacia la sostenibilidad. Nuestra base de conocimientos actual no contiene las soluciones a los problemas ambientales, sociales y económicos contemporáneos. La educación de hoy en día es crucial para que los líderes y ciudadanos del mañana desarrollen la habilidad de encontrar soluciones y crear nuevos senderos hacia un futuro mejor.

Antes de continuar avanzado sobre el desarrollo de la educación para el desarrollo sostenible que propone la UNESCO, es importante precisar el uso de las palabras 'sostenible' y 'sustentable'. Según el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE), menciona el concepto de sustentable, y lo identifica como lo, 1. adj. Que se puede sustentar o defender con razones. Mientras que el concepto de sostenible lo define como: 1. adj. Dicho de un proceso: Que puede mantenerse por sí mismo, como lo hace, p. ej., un desarrollo económico sin ayuda exterior ni merma de los recursos existentes. (DRAE). El concepto de 'desarrollo sostenible' se refiere a la viabilidad ambiental del modelo de desarrollo económico y social.

La definición más aceptada surgió del informe llamado "Nuestro futuro común" (Our Common Future, en inglés), elaborado en 1987 para la ONU por la Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo. Según esa definición, el desarrollo sostenible es aquel "desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades".

Al analizar las palabras sustentable y sostenible y si nos apegamos al significado de los vocablos, parece que decir 'sostenible' resulta más correcto, y la ONU así lo hace, sin embargo, el concepto es nombrado de manera indistinta como 'sostenible' y 'sustentable', sobre todo aquí en México.

La Educación para el Desarrollo Sustentable (EDS), propuesta que hace la UNESCO como un proyecto transdisciplinario, no es un programa o proyecto en particular, sino que más bien, es el desarrollo de un paradigma que engloba las muchas formas de educación que ya existen y las que quedan por crear. La EDS por medio de la UNESCO promueve esfuerzos para repensar programas y sistemas educativos (tanto métodos como contenidos) que actualmente sirven de apoyo para las sociedades sin sustentabilidad. La EDS atañe a todos los componentes de la educación: legislación, política, finanzas, planes de estudios, instrucción, aprendizaje, evaluación, etc., por lo tanto, hace un llamado para el aprendizaje a lo largo de toda la vida y reconoce el hecho de que las necesidades educativas de las personas cambian durante el transcurso de sus vidas.

La EDS según lo menciona la UNESCO tiene unas características esenciales que se pueden implementar de muchas maneras culturalmente apropiadas. Tiene sus bases principalmente en los siguientes puntos propuestos por esta agencia internacional:

- Se basa en los principios y valores subyacentes al Desarrollo Sustentable;
- Se preocupa por el bienestar de las cuatro dimensiones de la sustentabilidad: el medio ambiente, la sociedad, la cultura y la economía;
- Usa una variedad de técnicas pedagógicas que promueven el aprendizaje participativo y los pensamientos elevados;
- Promueve el aprendizaje a lo largo de toda la vida;
- Es relevante a nivel local y culturalmente apropiada;
- Se basa en las necesidades, percepciones y condiciones locales pero reconoce que el satisfacer las necesidades locales a menudo tiene impactos y consecuencias internacionales;
- Concierne a la educación formal, no formal e informal;
- Acepta la naturaleza en constante evolución del concepto de sostenibilidad;
- Aborda el contenido teniendo en cuenta el contexto, los asuntos internacionales y las prioridades locales;

- Desarrolla la capacidad civil para tomar decisiones como comunidad, la tolerancia social, la gestión de los recursos ambientales, una fuerza laboral adaptable y una buena calidad de vida;
- Es interdisciplinaria. Ninguna disciplina puede apropiarse de la EDS para sí misma; todas las disciplinas pueden contribuir a la EDS.

Estas características de la EDS pueden implementarse en un sinnúmero de maneras para que así el programa resultante de EDS refleje las condiciones ambientales, sociales, culturales y económicas únicas de cada lugar. Además, la EDS aumenta la capacidad civil al mejorar y enriquecer la sociedad mediante la combinación de la educación formal, no formal e informal.

Los elementos y concepto anteriormente mencionados se derivan del texto Los Siete Saberes Necesarios para la Educación del Futuro, el cual elabora Edgar Morín y es editado precisamente por la UNESCO en la colección: educación y cultura para el nuevo milenio, este documento es una contribución a la reflexión internacional sobre cómo educar para un futuro sostenible (Morín, 1999)

En el prefacio de este libro sobre los siete saberes necesarios para la educación del futuro, Federico Mayor director general de la UNESCO, señala que: *"cuando miramos hacia el futuro vemos con incertidumbre lo que será el mundo de nuestros hijos y nuestras generaciones futuras, pero al menos de algo podemos estar seguros: si queremos que la Tierra pueda satisfacer las necesidades de los seres humanos que la habitan, entonces la sociedad humana deberá transformarse",* así mismo menciona que en esta transformación hacia los cambios fundamentales de nuestros estilos de vida y nuestros comportamientos, la educación ―en su sentido más amplio― tiene una función preponderante. La educación se potencializa y se convierte en «la fuerza del futuro», considerándolo como uno de los instrumentos más poderosos para realizar el cambio, pues uno de los desafíos más difíciles será modificar nuestro pensamiento, de manera que enfrente la complejidad creciente, la rapidez de los cambios y lo imprevisible que caracterizan nuestro mundo es nuestro presente y futuro. (Morín, 1999, pág. 11).

Como contribución al debate internacional, sobre la forma de reorientar la educación hacia el desarrollo sustentable, Morín, presenta estos siete principios clave que estima necesarios para la educación del futuro, en el cual propone la necesidad de trabajar en todos los niveles

educativos los siete saberes «fundamentales para una educación de futuro» los cuales deberán de tratarse en cualquier sociedad y en cualquier cultura sin excepción alguna, ni rechazo según los usos, reglas y costumbres de cada sociedad y de cada cultura. La educación en el presente atraviesa por grandes obstáculos para avanzar. Uno de los principales obstáculos es la resistencia al cambio de los actores principales en los cuales provoca parálisis paradigmática hacia el cambio en los procesos educativos, pues ocasiona cambio en el "status quo" de los docentes, otra es la falta de políticas educativas claras y eficientes que incorporen herramientas adaptadas a las realidades cognoscitivas y tecnológicas de nuestros días. Y por más esfuerzos que realice una minoría de personas interesadas y motivadas al cambio es necesaria la integración de todos los actores para que prosperen de verdad esos cambios positivos para la educación.

Así mismo, la educación con visión de futuro debe considerar saberes que normalmente son ignorados en los planes de estudios de hoy, por lo tanto se debe contar con actualizaciones necesarias en las propuestas curriculares que se realizan para los tiempos venideros. Es aquí donde la importancia de lo expuesto por Edgar Morín en su libro los 7 Saberes Necesarios para la Educación del Futuro, da a entender que debemos abrirnos a nuevas ideas, a nuevos pensamientos y a nuevas estrategias para impartir el conocimiento, en conjunto; y no empeñarnos a creer de manera ciega en las ideas ya aceptadas y comprobadas desde años anteriores. Los siete saberes desarrollados por Morín son los siguientes:

- I. Las cegueras del conocimiento: el error y la ilusión.
- II. Los principios de un conocimiento pertinente.
- III Enseñar la condición humana.
- IV: Enseñar la identidad terrenal.
- V: Enfrentar las incertidumbres.
- VI: Enseñar la comprensión.
- VII: La ética del género humano.

Las cegueras del Conocimiento: el Error y la Ilusión, es el primer saber que presenta y expresa Morín que: "la realidad y su conocimiento sufren una reconstrucción continua a medida que nuestras ideas evolucionan", por lo anterior es necesario no quedarnos en las cegueras paradigmáticas como lo menciona en su artículo Haydée Avilés: "el paradigma

desempeña un rol al mismo tiempo subterráneo y soberano en cualquier teoría, doctrina o ideología. Se evoca aquí al "gran paradigma de occidente" formulado por Descartes desde el siglo XII. El paradigma cartesiano separa al sujeto del objeto con una esfera propia para cada uno: la filosofía y la investigación reflexiva por un lado, la ciencia y la investigación objetiva por el otro. Este paradigma determina una doble visión del mundo, por un lado un mundo de objetos sometidos a observaciones, experimentaciones, manipulaciones; por el otro un mundo de sujetos planteándose problemas de existencia, de comunicación, de conciencia, de destino. (Avilés, 2005).

Como lo señala Morin en su libro "Introducción al Pensamiento Complejo" (1997): "no se debe olvidar que lo nuevo puede surgir y, de todos modos va a surgir". Por lo tanto la realidad en conjunto con las ideas de las personas van cambiando cada día, lo que induce a que la educación vaya adaptándose a estos cambios replanteando cada día la labor docente, la gestión de la educación y los procesos de enseñanza-aprendizaje, se tendrá que ceder un poco la forma de pensar y trabajar o permitir que la generación de relevo tome las riendas de los nuevos estudiantes, los cuales ya están siempre un paso por delante en la era tecnológica por su interacción constante, sea por diversión o por el movimiento social que obliga día a día al uso de teléfonos de avanzada y el uso constante del Internet.

En el segundo saber se resalta la misión que tenemos en lograr desarrollar la inteligencia general para resolver problemas usando el conocimiento de una manera multidimensional tomando en cuenta la complejidad. Morín en el Pensamiento complejo hace conocer que este tipo de pensamiento no resuelve en sí mismo los problemas pero constituye una ayuda para las estrategias que si lo harán. Lo simple resuelve problemas simples y en la educación no hay nada de simplicidad, lograr entonces proponer e implementar verdaderas políticas que sustenten una educación adaptada a las necesidades globales como locales, a las nuevas tecnologías y a los cambios sociales a los cuales las nuevas generaciones deben estar preparados.

Para el tercer saber: Enseñar la Condición Humana, la educación del futuro deberá ser una enseñanza universal centrada en la condición humana. Los últimos aportes de las ciencias durante los 60-70 han modificado las ideas sobre el Universo, la Tierra, la Vida y el Hombre mismo, pero estos aportes aún están desunidos; la gran tarea de la educación del futuro es la búsqueda de la unión de los conocimientos resultantes de las ciencias naturales

para ubicar la condición humana en el mundo, será el examen y el estudio de la complejidad humana, ya que se debe tener presente que cualquier acción que apliquemos para resolver un problema o la toma de decisión para solventar una necesidad individual se verá reflejado en otros individuos y por más que intentemos no alterar la vida de los otros ciudadanos es imposible el no hacerlo, ya que somos parte de este todo y aunque nuestra acción sea positiva o negativa será necesariamente reflejada en otros.

Asimismo, en el libro del Pensamiento complejo (1997), Morín nos hace saber que la vida social exige que nos comportemos como maquinas triviales (cuando conocemos todas sus entradas conocemos todas sus salidas), esto habla de comportamientos predecibles, pero el ser humano por naturaleza propia es no trivial, si no consigue la solución de una manera busca otra hasta alcanzarla o fracasar en el intento. Aunque, muchos países optan por políticas triviales donde obtengan respuestas conocidas o manejables por sus ciudadanos siempre sale a la luz que el comportamiento humano individual y en conjunto no puede ser restringido.

La identidad Terrenal es el cuarto saber, formula que debemos enseñar sobre la crisis que actualmente enfrentamos alrededor de todo el mundo, producto de las acciones tomadas por las sociedades en los últimos siglos. Como de ahora en adelante todos poseemos los mismos problemas de vida o muerte y compartimos un destino común las sociedades por más remotas que estén, nos corresponde trabajar para un mismo fin con estrategias y acciones diferentes que contribuyan a no empeorar lo que ya está en deterioro. Aunque como se dice en el libro de Pensamiento Complejo “la acción es estrategia”. La palabra estrategia no designa a un programa predeterminado que baste para aplicar en el tiempo. La estrategia permite, a partir de una decisión inicial, imaginar un cierto número de escenarios para la acción, escenarios que podrán ser modificados según las informaciones que nos lleguen en el curso de la acción y según los elementos diversos que surgirán y alterarán la acción.

“Enfrentar las incertidumbres” corresponde al quinto saber, este señala que tenemos el deber en desarrollar un pensamiento que reconozca y enfrente la inseguridad de nuestro tiempo, que enseñe principios de estrategias que nos permitan desafiar todos los conflictos y problemas que se nos presentan a diario en diferentes entornos, asimismo, modificar este perfeccionamiento en virtud de las informaciones que recabamos en el camino. Las ciencias

nos han revelado muchas certezas, pero también nos han dado muchas incertidumbres, de igual manera no se puede escapar de ellas y vivir alejado de las ciencias.

La educación del futuro debe estar encaminada a enseñar a comprender, a tolerar y a valorar todo aquello que nos rodea, esos son los principios básicos del sexto saber "Enseñar la Comprensión". Es importante que comprendamos aceptar que desconocemos algunas cosas y que no tenemos las respuestas para todo, de ahí la importancia que tiene reflejar este entendimiento de la comprensión para que las próximas generaciones no cometan los mismos u otros tropiezos con base en la experiencia y la reflexión de la misma.

Por último, tenemos "La Ética del Género Humano", donde la educación se orienta a contribuir en la toma de conciencia en el cuidado del medio ambiente en el cuidado de nuestro planeta y nuestra comunidad. Está conciencia se debe concebir en la voluntad de producir verdaderos cambios en la manera de pensar y actuar. La ética no se enseña con clases de moral y valores solamente, hay que hacer pensar a cada persona que es humano, un individuo, que forma parte de una comunidad o sociedad y que en estos días llenos de complejidad debe existir un verdadero compromiso con la solidaridad (Avilés, 2005).

A partir de estos saberes y la organización de las conferencias regionales a partir de 1998, es que los organismos internacionales sentaron las bases, así como el seguimiento para la implementación de una educación superior con pertinencia para el desarrollo sustentable. En la Declaración Final de la Conferencia Regional de Educación Superior en América Latina y El Caribe Conferencia Regional de Educación Superior 2008, se oficializa que la Educación Superior es un bien público social, un derecho humano y universal y un deber del Estado. Ésta es la convicción y la base para el papel estratégico que debe jugar en los procesos de desarrollo sustentable de los países de la región que la educación superior es un bien público social. La CRES 2008 se realiza a 10 años de la Conferencia Mundial de Educación Superior (1998), a 12 años de la Conferencia Regional de la Habana (1996) y a los 90 años de la Reforma de Córdoba, cuyos principios constituyen hoy orientaciones fundamentales en materia de autonomía universitaria, cogobierno, acceso universal y compromiso con la sociedad.

Por ello, convencidos del valor primordial de la Educación Superior en el forjamiento de un futuro mejor para nuestros pueblos, dentro de la declaración se identifican 8 apartados ejes que dan la pauta a seguir los cuales son:

A. Contexto
B. La Educación Superior como derecho humano y bien público social.
C. Cobertura y modelos educativos e institucionales.
D. Valores sociales y humanos de la Educación Superior
E. La educación científica, humanística y artística y el desarrollo integral sustentable
F. Redes académicas
G. La emigración calificada
H. Integración regional e internacionalización

Estos ejes siguen impulsando la transformación de la educación superior los cuales deben afrontar los desafíos y retos que identificados de tal magnitud y que de no ser atendidos con oportunidad y eficacia, ahondarán las diferencias, desigualdades y contradicciones que hoy impiden el crecimiento con equidad, justicia, sustentabilidad y democracia para la mayoría de los países.

Los escenarios posibles porlos que debe transitar el desarrollo sustentable en las Instituciones de Educación Supeior es a partir de que la educación y la cultura aparecen en la dimensión social del desarrollo sustentable, pues la educación es una meta que posibilita al sujeto a alcanzar otras metas como el combate a la pobreza, la subnutrición, la protección al ambiente, entre otras.

Los primeros indicios que se han dado al interior de las IES y que refieren a la semilla del "enverdecimiento" de la educación superior inicio a finales de 1960; pero en 1990, se identifica como la ocasión más relevante en que se habla del papel de la universidad en el desarrollo sustentable, fue en Tallores, Francia y se describe en termino de 10 acciones que avalan los rectores, vicerrectores y vicecancilleres de todo el mundo, relacionadas con el propio quehacer y compromiso de la universidad en términos de investigación y docencia; con incidir en el gobierno y la industria; se proponen asociarse con otros niveles educativos nacionales e instancias internacionales. La declaración de Talloires dio pie a la conformación de la "University Leadership for Sustainability Future (ulsf), que desde 2007 funciona como una organización virtual que mantiene el secretariado de Talloires (Gutiérrez & Martínez, 2010).

En 1998, cuando la Asociación Internacional de Universidades (IAU: International Association of Universities), dependiente de la UNESCO, llevó a cabo la conferencia

mundial de educación superior, posterior a esta primera reunión la IAU ha mantenido su preocupación y ocupación en el desarrollo sustentable y las IES a lo largo de sus conferencias anuales, cada una de las cuales se ha enfocado en temas específicos como tecnología, investigación, ingeniería y democracia (Lüneburg, 2002; Ubuntu, 2002; Cape Town, 2002; Barcelona, 2004; Graz, 2005; Strabourg, 2006).

En la región, la Unión de Universidades de América Latina y el Caribe (UDUAL) en 2006 resolvió varios puntos en los que se lee explícita o implícitamente el desarrollo sostenible y el compromiso de las IES para su logro. En dicha resolución la UDUAL no hizo aportaciones precisas sobre el tema, pero en su reunión de 2008 celebrada en Monterrey, Nuevo León, acordó entre otras cosas:

> "Incorporar como actividad prioritaria de las instituciones de educación superior que forman la UDUAL, la preocupación por el diseño de Ciudades Saludables como espacios de amplia inclusión social y de satisfactorias condiciones de bienestar humano, priorizando el diseño y construcción concreta de Universidades Saludables como hábitats capaces no sólo de prevenir la enfermedad y el dolor sino de crear las mejores condiciones de vida para profesores, estudiantes, empleados y obreros, en armonía con la naturaleza.

Con este acuerdo señalan Gutiérrez y Martínez, que la UDUAL puntualiza la preocupación del bienestar humano en la salud y suma mejores condiciones de vida y armonía con la naturaleza, tributando de esta manera a la responsabilidad de las IES en la sustentabilidad de sus claustros. En tesitura semejante de enunciar aspectos de bienestar humano vinculadas con la educación superior, está la Conferencia Regional de Educación Superior de América Latina y el Caribe (CRES), celebrada del 4 al 6 de junio de 2008, pero no son visibles sus dimensiones o acciones. (Gutiérrez & Martínez, 2010)

Sin embargo, en este momento debe resultar claro que la tarea de las IES en el desarrollo sustentable es mucho más que acciones educativas, así es como Alshuwaikhat y Abubakar (2008) propusieron tres dimensiones para la sustentabilidad de las universidades:

DIMENSIONES PARA LA SUSTENTABILIDAD DE LAS UNIVERSIDADES

AUTOR (ES) / DIMENSIONES	Alshuwaikhat y Abubakar (2008)	Cortese (2003, citado por Lozano, 2006a)
AMBIENTAL	Ecomanejo y auditoría: prevención de la contaminación, eficiencia energética, edificios verdes, transporte verde, entre otros	Operaciones ambiental
SOCIAL	Participación pública y responsabilidad social: proyectos y servicios comunitarios, equidad, justicia social, atención a discapacitados, entre otros	Extensión a la comunidad y servicio
ACADEMICA (DOCENCIA)	Enseñanza e investigación: talleres, cursos, investigación en cambio climático, energías renovables, entre otros	Currículum y oportunidades para estudiante
INVESTIGACIÓN		Investigación y Becas
ADMINISTRACIÓN		Gobernanza y administración
ACADEMICA (PERSONAL ACADEMICO)		Cuerpo docente y oportunidades de desarrollo profesional del personal (académica).

Gutiérrez, B., & Martínez, M. C. (2010). El Plan de Acción para el Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educación Superior. Escenarios Posibles. *Revista de Educación Superior, XXXIX (2)*(154), 111-132.

Lozano (2006b), al hacer la revisión de los instrumentos desarrollados para medir la sustentabilidad en las IES, reconoce la ausencia de la cuestión educativa de estos instrumentos para agregar la dimensión educativa educativa y elaborar la evaluación gráfica de la sustentabilidad en las universidades: The Graphical Assessment of Sustainability in Universities (GASU). La propuesta de Lozano (2006b) para la dimensión educativa considera cuatro niveles numéricos de cumplimiento para los 10 indicadores esenciales y 13 adicionales. La propuesta de Lozano inspira un escenario compuesto por la dimensión académica y la dimensión de investigación conforme las siguientes tablas:

DIMENSIÓN EDUCATIVA (Propuesta por Lozano y Ros (2003 citada por Rojas Segura, 2004 y Lozano 2006b

INDICADOR / DIMENSION	INDICADOR ESENCIAL	INDICADOR ADICIONAL
CURRICULO	1. Número y porcentaje de cursos relacionados al DS	1. Lista de cursos y temas de ds que contienen
	2. Número de estudiantes inscritos en cursos relacionados al DS	2. Estructura de los cursos, metas y duración
	3. Número de cursos con temas de DS	3. Estructura de manejo, mejoramiento continuo.
	4. Cursos para educar a los educadores en DS	4. Apoyo administrativo (plan y presupuesto)
	5. Procedimientos para monitorear la incorporación de temas de DS en la currícula	5. Número y porcentaje de departamentos y planteles que incluyen cursos y currícula

Gutiérrez, B., & Martínez, M. C. (2010). El Plan de Acción para el Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educación Superior. Escenarios Posibles. *Revista de Educación Superior, XXXIX (2)*(154), 111-132.

D \ I	INDICADOR ESENCIAL	INDICADOR ADICIONAL
INVESTIGACIÓN	1. Investigaciones en sustentabilidad	6. Temas relacionados con energía renovable, economía ecológica, planeación urbana, etc.
	2. % de alumnos graduados con investigaciones en sustentabilidad	7. Lista de campos del conocimiento involucrados
	3. % de la planta docente que hace investigación en sustentabilidad	8. Lista de miembros de la planta docente y Centros a los que pertenecen
	4. Apoyo institucional y procedimientos para investigación multidisciplinaria e interdisciplinaria en sustentabilidad	9. Tipo de apoyo: presupuesto, personal dedicado, etc.
	5. Número de profesores y alumnos para investigación multidisciplinaria e interdisciplinaria en sustentabilidad	10. Lista de departamentos y centros involucrados en becas o subsidios.
		11. Total de ingresos de subsidios, contratos para sustentabilidad.
PUBLICACIÓN Y PRODUCTOS		12 Publicaciones de investigación enfocadas a temas relacionados con sustentabilidad
		13. Número de centros que realizan investigaciones o servicios relacionado con sustentabilidad

D = DIMENSIÓN I = INDICADOR

Gutiérrez, B., & Martínez, M. C. (2010). El Plan de Acción para el Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educación Superior. Escenarios Posibles. *Revista de Educación Superior, XXXIX (2)*(154), 111-132.

En términos de las dimensiones, definitivamente Roorda (2001) presenta la propuesta más completa para evaluar la sustentabilidad en las instituciones de educación superior, la cual divide en tres fases que son planear, hacer y revisar; proponiendo una taxonomía de cinco niveles o campos e identificando 20 veinte criterios para la evaluación y la sustentabilidad en instituciones de educación superior; dicha propuesta que se muestra a continuación Roorda integra la dimensión académica, ambiental, investigación, social, administrativa y, por primera vez, la dimensión filosófica como una posibilidad de escenario para la sustentabilidad en las IES:

Taxonomía para la evaluación de la sustentabilidad en instituciones de educación superior (con base en la propuesta de Roorda, 2001)

FASE	CAMPO	CRITERIO	NIVEL				
		Visión	Actividad	Proceso	Sistema	Cadena	Sociedad
Planear	Visión y política	Política					
		Comunicación					
		Manejo ambiental interno					
	Experiencia	Trabajo en red					
		Grupo de expertos					
		Plan de desarrollo del staff					
		Investigación y servicio externo					
Hacer	Metas educativas y metodología	Perfil de egreso					
		Metodología educativa					
		Papel de docente					
		Evaluación alumnos					
	Contenidos educativos	Curriculum					
		Manejo integrado de problemas					
		Entrenamiento y graduación					
		Especialidad					
Revisar	Evaluación de resultados	Staff					
		Estudiantes					
		Campo profesional					
		Sociedad					

Fuente: Gutiérrez, B., & Martínez, M. C. (2010). El Plan de Acción para el Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educación Superior. Escenarios Posibles. Revista de Educación Superior, XXXIX (2)(154), 111-132.

En México en 1999, la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) elaboró la primera propuesta del Plan de Acción para el Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educación Superior en México, este documento que se enriqueció posteriormente con una encuesta que la misma asociación aplicó durante los años de 2000 y 2001, con la finalidad de determinar las acciones educativas relacionadas con el medio ambiente y el desarrollo sustentable. El resultado de la encuesta fue tan enriquecedor que se logró identificar información para responder a varias cuestiones, entre otras las siguientes:

a. la creación de programas ambientales ex profeso,
b. la reforma curricular ambiental,
c. la formación de alumnos de licenciatura,
d. servicios de consultoría,
e. participación en procesos ambientales gubernamentales,
f. difusión y eventos ambientales,
g. línea editorial en medio ambiente y desarrollo sustentable,
h. desempeño ambiental,
i. colaboración interinstitucional,

j. redes de colaboración en materia ambiental,
k. políticas ambientales en el programa institucional, y
l. educación continua.

Con base en lo anterior, el escenario que se desprende de la propuesta elaborada por la ANUIES, se integró por cuatro dimensiones: académica, empresarial, ambiental e investigación.

Posterior al primer ejercicio logrado por la ANUIES, se constituyó en diciembre del año 2000, mediante un acuerdo de creación suscrito por varias universidades mexicanas públicas y privadas el Consorcio Mexicano de Programas Ambientales Universitarios para el Desarrollo Sustentable (COMPLEXUS), dentro de sus trabajos y a través de una serie de talleres que lograron la propuesta de indicadores. En este caso, más que los indicadores, importan las áreas propuestas, mismas que son: (complexus- semarnat, 2006):

a) ciencia e investigación,
b) tecnologías,
c) enseñanza, e
d) interacción con la sociedad civil, hacia i) investigación, ii) educación, iii) extensión y vinculación y iv) administración.

Para todas y cada una de estas áreas se enuncian veintiséis indicadores. El escenario integraría cuatro dimensiones: académica, investigación, social y administrativa. Algunas propuestas revisadas se sintetizan a continuación, identificando en la tabla las dimensiones que varios autores han identificado con respecto al Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educacion Superior:

Comparativo de las Dimensiones del DS (sustentabilidad) en las instituciones de educación superior (IES) incluyendo organismos de México

	anuies 2000 y 2001	complexus entre 2001-2006	Roorda (2001)	Dalal-Clayton and Bass (2002)	Cole, 2003	Calder & Clugston, 2003	Cortese (2003, citado por Lozano, 2006)	Lozano y Ros (2003) y Lozano 2006	Lozano (2006a)	Shriberg (citado por Lozano 2006b)	Beringer, (2007)	Cusick, 2008	Alshuwaikhat y Abubakar 2008	Ferrer-Balas et al (2009)	Gutiérrez Pérez y Gonzalez Dulzaides (s/a)	nwf	udual, 2008	Total autores
AMBIENTAL	X		X		X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X		13
ACADÉMICA	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	15
EMPRESARIAL	X																	1
INVESTIGACIÓN	X	X	X			X	X	X	X		X		X	X		X		11
SOCIAL		X	X	X		X	X		X		X		X	X	X			10
ADMINISTRACIÓN		X	X	X	X				X	X	X			X	x			9
ECONÓMICA					X													1
FILOSÓFICA			X			X									X			3
PERSONAL												X					X	2
TOTAL DIMENSIONES	4	4	6	2	3	5	4	2	5	3	5	3	4	5	5	3	2	65

Fuente: Gutiérrez, B., & Martínez, M. C. (2010). El Plan de Acción para el Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educación Superior. Escenarios Posibles. Revista de Educación Superior, XXXIX (2)(154), 111-132.

Gutierres y Martines (2010) realizan una revisión de varios autores con respecto a la propuesta en la definición de dimensiones para identificar y sintetizar las actividades que tanto al interior como al exterior realizan las IES en sus funciones sustantivas, se construyeron nueve dimensiones de la sustentabilidad de estas instituciones. Se puede apreciar una coincidencia entre los autores institucionales y autores académicos, en que la dimensión predominante para el logro de la sustentabilidad en las IES, es la académica. El hallazgo es consecuente con la misión de las IES. De igual manera no es sorpresivo el componente de investigación y el ambiental como siguientes elementos en frecuencia.

Debe quedar claro que las Instituciones de Educación Superior comenzaron a "enverdecer" sus actividades como respuesta a la conceptualización del desarrollo sustenible en sus campus, pues llama la atención que la dimensión "empresarial y la dimensión "económica" estén débilmente enunciadas en los autores analizados, inclusive por debajo de la dimensión personal. Se pudieran buscar explicaciones posibles al respecto, las cuales estarían apuntaladas en la importancia que los autores o desde su mirada, se le otorga en las IES a estas dimensiones. Otra explicación estaría referida a la evolución de estas dimensiones en la sustentabilidad de las IES, las de primera generación vuelcan su mirada y

su acción a sus procesos principalmente académicos y ambientales internos, las de segunda generación se involucran con la comunidad donde se insertan y entonces impactan en los aspectos económicos (aunque también sociales por supuesto). Como se puede observar el ejercicio de dimensiones muestra que el "Plan de Acción" propuesto por ANUIES queda expresado en cuatro de las nueve dimensiones propuestas por los autores analizados (Gutiérrez & Martínez, 2010)

A partir de este análisis que se elabora en el artículo El Plan de Acción para el Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educación Superior, da la pauta para identificar en cada IES la evolución de la sustentabilidad, para esto, se proponen los siguientes conceptos:

- "Sustentabilidad de Primera Generación" para designar el estado en que la IES se enfoca en sus propios procesos.
- "Sustentabilidad de Segunda Generación" cuando interviene en el fortalecimiento de la sustentabilidad en la comunidad en la que se ubica.

Por otro lado, la madurez de las IES en cuanto al abordaje de la sustentabilidad se propone como:

- "Madurez, incipiente o elemental" determinada por poca presencia de estructura administrativa y curricular para atenderla,
- "En desarrollo" con gran cantidad de estructuras académicas y organizativas y finalmente
- "Estado Maduro" en las IES que prescinden de estructuras pero la sustentabilidad forma parte de la cotidianeidad.

Es importante señalar que Vera Morales propone que para validar el grado de madurez de las IES en cuando al abordaje de la sustentabilidad, es necesario someterlo a consulta y legitimación de su comunidad y obtener el plan de acción para el desarrollo sustentable. (Vera Morales, 2007)

El diseño metodológico que se definió para esta investigación fue bajo un enfoque cualitativo mediante el método deductivo, el tipo de investigación fue exploratoria con un alcance descriptivo utilizando para el análisis de la información la investigación bibliográfica documental, lo cual contribuyo a identificar el concepto de la pertinencia de la educación superior para el desarrollo sustentable, así como, los ejes, dimensiones y componentes que contribuyen a medir los avances para tal concepto.

CONCLUSIONES

El tomar en cuenta los referentes teóricos para identificar conceptos los cuales las instituciones deben de reconocer su existencia a partir de que la Educación Superior es una unidad compuesta de elementos, interacciones y procesos de transformación que tiene cierta permanencia y funciona en un entorno con el que mantiene intercambio con procesos de calidad, actividades y funciones que buscan la pertinencia para contribuir al desarrollo sustentable de la región en la cual inciden, pero preservando su individualidad como sistema y operando procesos de transformación entre los subsistemas y el entorno que contribuyan en su desarrollo.

Cabe señalar que el desarrollo sustentable viene a retomar el desarrollo regional pues existen ciertas contradicciones entre el desarrollo global y la sustentabilidad, siendo otro de los elementos que la Universidad tiene que identificar para lograr un Sistema de Educación Superior con pertinencia social que contribuya al desarrollo sustentable de la región.

BIBLIOGRAFIA

ANUIES. (2004). *La Educación Superior en el Siglo XXI. Lineas estrategicas de desarrollo. Una propuesta de la ANUIES.* México, D.F.: Editorial ANUIES.

Avilés, H. (2005). Reseña de "Los siete saberes necesarios para la educación del futuro de Edgar Morín. (U. A. México, Ed.) *Revista Ra Ximhai, 1*(3), 653-665.

Balán, J. (1993). *Políticas comparadas de educación superior en América Latina.* Chile: FLACSO.

Bifani, P. (1993). *Desarrollo sostenible, población y pobreza: algunas reflexiones conceptuales.* Universidad de Guadalajara

Conferencia Mundial sobre la Educación Superior. Educación Superior en el Siglo XXI: Visión y Acción. 9 de octubre de 1998.

Delors, J. e. (1996). *La Educacion encierra un tesosro. Informe a la Unesco. Informe de la Comisión Internacional sobre la educación apra el siglo XXI.* Paris: Ediciones Unesco.

Didriksson, A. (2008). El Rol de la Educación Superior para el Desrrollo Humano y Social en América Latina y el Caribe. (G. U. (GUNI), Ed.) *La educación superior en el mundo: Educación Superior, Nuevos retos y roles emergentes para el desarrollo humano y social*, 283-294.

Gutiérrez, B., & Martínez, M. C. (2010). El Plan de Acción para el Desarrollo Sustentable en las Instituciones de Educación Superior. Escenarios Posibles. *Revista de Educación Superior, XXXIX (2)*(154), 111-132.

Morin, E. (1997). *Introducción al pensamiento complejo.* Valladolid: Universidad de Valladolid.

Morín, E. (1999). *Los Siete Saberes necesarios para la Educación del Futuo.* Paris: UNESCO.

Muñoz Izquierdo C. (2004)., "Educación y Desarrollo Socioeconómico en América Latina y el Caribe"., Edit: Universidad Iberoamericana., México.

Pedrajas Herrero M. (2006)., "El Desarrollo Humano en la Economía Ética de Amrtya Sen"., Edit: Universidad de Valencia, Servei de Publicaciones, España.

Vera Morales, L. (2007). El analisis de la precepción categorial (APC) y marco legal: compatibilidades para la toma de decisión de las autoridades en materia de manejo de recursos naturales. *Ensayo predoctoral. Doctorado en Medio Ambiente y Desarrollo IPN*. D.F., Distrito Federal, México: INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL.

La Carta de la Tierra y su Aplicación en la Promoción de Valores Personales y Organizacionales

Sara Adriana García Cueva[1]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de Valles,
saragarcia@profesores.valles.udg.mx

La Carta de la Tierra y su Aplicación en la Promoción de Valores Personales y Organizacionales

Resumen

Se trata de un estudio descriptivo y transversal cuyo objetivo fue dar a conocer la aplicación de la Carta de la Tierra para la promoción de valores personales y organizacionales. Los resultados permitieron socializar la carta de la tierra, promover los valores y principios que permiten al ser humano y por ende a las organizaciones generar un cambio en la relación con el mundo, así como fomentar el involucramiento en las actividades del entorno próximo con creatividad y compromiso ético en 60 trabajadores de la Región Valles del estado de Jalisco.

Palabras Clave: Carta de la Tierra, Valores personales, Valores organizacionales

The Earth Charter and its Application in Promoting Personal and Organizational Values

Abstract

It is a descriptive study whose objective was to inform the implementation of the Earth Charter to promote personal and organizational values . The results allowed to socialize the Earth Charter , promote the values and principles that enable the human being and therefore organizations generate a change in the relationship with the world and to encourage involvement in the activities of the immediate environment with creativity and ethical commitment in 60 workers in the Valles region of Jalisco.

Keywords: Earth Charter , Personal values , Organizational values

Introducción

La Carta de la Tierra es una declaración de principios éticos fundamentales para la construcción de una sociedad global justa, sostenible y pacífica en el Siglo XXI. La Carta busca inspirar en todos las personas un nuevo sentido de interdependencia global y de responsabilidad compartida para el bienestar de toda la familia humana, de la gran

comunidad de vida y de las futuras generaciones. La Carta es una visión de esperanza y un llamado a la acción; se preocupa especialmente por la transición hacia estilos de vida sostenibles y el desarrollo humano sostenible. La integridad ecológica es uno de sus temas principales. Sin embargo, la Carta reconoce que los objetivos de la protección ecológica, la erradicación de la pobreza, el desarrollo económico equitativo, el respecto a los derechos humanos, la democracia y la paz son interdependientes e indivisibles. Por consiguiente, el documento ofrece un nuevo marco ético integral inclusivo para guiar la transición hacia un futuro sostenible (Carta de la Tierra Internacional, 2015). Para lograr su aplicación es imprescindible que el ser humano oriente su comportamiento al mismo tiempo de que le permita la realización personal. En este sentido aparecen los valores entendido como creencias fundamentales que nos ayudan a preferir, apreciar y elegir unas cosas en lugar de otras, o un comportamiento en lugar de otro, además de ser fuente de satisfacción y plenitud al proporcionar una pauta para formular metas y propósitos, personales o colectivos que reflejan nuestros intereses, sentimientos y convicciones más importantes (Jiménez, 2008).

La relación que guarda el contenido de la Carta de la Tierra con la esencia de lo que es y representa un valor en el ser humano están estrechamente vinculados, pues la declaración de los principios quedaría sin fruto al no encontrar disposición de acción en el ser humano que los conoce.

El presente trabajo por tanto trató de ser un medio de socialización para dar inicio a un cambio de actitud en 60 trabajadores de la Región Valles del Estado de Jalisco que en el marco de adentrarse en la concientización del Día Mundial del Medio Ambiente, se llegó al planteamiento de ¿Cuáles son las acciones imprescindibles que como ser humano se pueden realizar tanto en el entorno personal como en las organizaciones donde por el tema laboral se pasa de una tercera parte a más de la vida del ser humano? Encontrando que como respuesta a esta necesidad, es el despliegue en la vida cotidiana de vivencia impregnadas de valores lo que permitirá el desarrollo en equilibrio del ser humano con su entorno.

Desarrollo

La Asamblea General de Naciones Unidas (ONU), estableció el 15 de diciembre de 1972, en la Conferencia de Estocolmo, Suecia, como tema central el Ambiente, de igual manera se promovió el nacimiento del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), quien representa la voz del medio ambiente en el sistema de las Naciones Unidas. El PNUMA actúa como catalizador, defensor, educador y facilitador para promover el uso sensato y el desarrollo sostenible del medio ambiente global. El día 5 de Junio "Día Mundial del Medio Ambiente" (ONU, 1972). Desde esta fecha hasta la actualidad se ha establecido y declarado el día 5 de junio como el Día Mundial del Medio Ambiente, teniendo como sede una ciudad y un país diferente con un tema en específico (Ver tabla 1). A veinte años de estos acontecimiento en la década de 1990 se inició otro importante movimiento relacionado con lo descrito, caracterizado por el desempeño de un papel cada vez más importante por parte de la sociedad civil en los procesos internacionales de determinación de políticas, por un entendimiento creciente de que los problemas ya no se pueden resolver de manera aislada y por el sentido progresivo de interdependencia y colaboración a todos los niveles para garantizar el bienestar común, este evento fué la Cumbre de la Tierra en Río en 1992, mismo que acreditó a un número sin precedentes de participantes no gubernamentales. Unos 2.400 representantes de organizaciones no gubernamentales (ONG) y más de 8.000 periodistas asistieron al evento oficial, y 17.000 personas asistieron al Foro de las ONG realizado paralelamente. Dado este convencimiento general de que las Naciones Unidas (ONU) y los gobiernos ya no son capaces de resolver por sí mismos los problemas mundiales, el valor de los esfuerzos de colaboración se ha visto fortalecido, así como el papel que puede desempeñar la sociedad civil En este contexto, la Iniciativa de la Carta de la Tierra ha surgido como un esfuerzo de colaboración y como un intento de ofrecer una visión de ética global para guiar a la sociedad en esta nueva etapa de la historia. Forma parte del movimiento mundial que busca identificar las metas comunes y los valores compartidos que trascienden culturas, religiones y fronteras nacionales. Durante más de una década, diversos grupos e individuos de todas partes del mundo, (Earth Charter in Action, 2015).

La Organización de las Naciones Unidas narra en su página de temas mundiales que el movimiento ecologista empezó hace siglos como respuesta a la industrialización, destaca que en el siglo XIX, los poetas románticos ingleses ensalzaban la belleza de la naturaleza. En el mismo sentido aporta que tras la Segunda Guerra Mundial, el comienzo de la era nuclear trajo consigo el temor a un nuevo tipo de contaminación procedente de la radiación mortal, lo cual generó que el movimiento ecologista ganara velocidad y en 1962 se lograra la publicación del libro de Rachel Carson "Primavera silenciosa", que advertía acerca del uso agrícola de plaguicidas sintéticos, resaltando la necesidad de respetar el ecosistema en el que vivimos con el fin de proteger tanto la salud humana como el medio ambiente (ONU, 2015).

Es en 1996, Mirian Vilela inicia el proceso de coordinación internacional de consulta con los comités nacionales de la Carta de la Tierra (Carta de la Tierra, 2015). Este proyecto comenzó como una iniciativa de las Naciones Unidas, pero se desarrolló y finalizó como una iniciativa de la sociedad civil. En el año 2000, se concluyó el documento y la Comisión de la Carta de la Tierra, una entidad internacional independiente, la dio a conocer públicamente como una carta de los pueblos, durante una ceremonia el 29 de junio en el Palacio de Paz, en la Haya, Holanda (Carta de la Tierra Internacional, 2015).

Lo anterior denota un interés real de la sociedad civil por aplicar en su cotidianidad prácticas en equilibrio con el medio en el que se vive o se desarrolla, lo cual necesariamente lleva implícita la interpretación personal que se tiene respecto de la utilidad, deseo, importancia, interés del individuo, que por ende nos refiere a lo que conocemos como valores, dedicaremos los párrafos siguientes a clarificar el término. La Real Academia de la Lengua Española define la palabra "Valor" como un vocablo que proviene del latín ōris que significa boca. Grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite (RAE, 2015).

Otros autores como Jiménez (2008), puntualizan que los valores son una cualidad "sui generis" de un objeto. Los valores son agregados a las características físicas, tangibles del objeto; es decir, son atribuidos al objeto por un individuo o un grupo social, modificando -a partir de esa atribución- su comportamiento y actitudes hacia el objeto en cuestión.

El propio autor identifica diez características que guardan los valores, se describen a continuación:

Durabilidad: los valores se reflejan en el curso de la vida. Hay valores que son más permanentes en el tiempo que otros. Por ejemplo, el valor del placer es más fugaz que el de la verdad.
Integralidad: cada valor es una abstracción íntegra en sí mismo, no es divisible.
Flexibilidad: los valores cambian con las necesidades y experiencias de las personas.
Satisfacción: los valores generan satisfacción en las personas que los practican.
Polaridad: todo valor se presenta en sentido positivo y negativo; todo valor conlleva un contra-valor.
Jerarquía: hay valores que son considerados superiores (dignidad, libertad) y otros como inferiores (los relacionados con las necesidades básicas o vitales). Las jerarquías de valores no son rígidas ni predeterminadas; se van construyendo progresivamente a lo largo de la vida de cada persona.
Trascendencia: los valores trascienden el plano concreto; dan sentido y significado a la vida humana y a la sociedad.
Dinamismo: los valores se transforman con las épocas.
Aplicabilidad: los valores se aplican en las diversas situaciones de la vida; entrañan acciones prácticas que reflejan los principios valorativos de la persona.
Complejidad: los valores obedecen a causas diversas, requieren complicados juicios y decisiones.

De lo anterior se puede puntualizar que el valor por tanto pasará primero por el pensamiento de la persona para luego manifestarse y poder ser apreciado por el otro a través del comportamiento. Por lo que su valor viene a darse precisamente por la forma en cómo se vive y se realiza a través de ellos. Desprendiéndose que ubiquemos dos grandes grupos de valores; los personales y los sociales (que ponemos de manifiesto en nuestra relación en la vida de las organizaciones que se alimenta de la convivencia con el otro).

Valores personales, Louis Raths, a quienes algunos identifican como el padre del pensamiento moderno en materia de valores, se refería a los mismos como

"calidades abstractas" vinculadas con las realidades de aquello que se valora. Tales calidades adquirirían el carácter de valores si para una persona asumen siete características: la persona las quiere y aprecia, las elige entre alternativas, examina las consecuencias de su adopción, las elige libremente, enuncia públicamente su adhesión a las mismas, procede de acuerdo con ellas y lo hace de manera repetida y consistente (Raths, Harmin, y Simon,1966).

Valores organizacionales, son aquéllos que encuentran su origen y base en la vivencia de relacionarnos con los demás, mismos que permiten regular la conducta para el bienestar colectivo y una convivencia armoniosa. Esta misma idea se concreta en lo que aporta Jiménez (2008), quizás por esta razón tenemos la tendencia a relacionarlos según reglas y normas de comportamiento, pero en realidad son decisiones. Es decir, decidimos actuar de una manera y no de otra con base en lo que es importante para nosotros como valor. Decidimos creer en eso y estimarlo de manera especial. Al llegar a una organización con valores ya definidos, de manera implícita asumimos aceptarlos y ponerlos en práctica. Es lo que los demás miembros de la organización esperan de nosotros. En una organización los valores son el marco del comportamiento que deben tener sus integrantes, y dependen de la naturaleza de la organización (su razón de ser); del propósito para el cual fue creada (sus objetivos); y de su proyección en el futuro (su visión). Para ello, deberían inspirar las actitudes y acciones necesarias para lograr sus objetivos. Es decir, los valores organizacionales se deben reflejar especialmente en los detalles de lo que hace diariamente la mayoría de los integrantes de la organización, más que en sus enunciados generales.

Una vez clarificados el concepto de valores se pasó a identificar los valores personales y organizacionales que los trabajadores relacionaron con el contenido de la Carta de la Tierra.

El contenido de la Carta de la Tierra se engloba en cuatro grandes principios que son:

I. La comunidad de la vida
II. Integridad ecológica
III. Justicia social y ecológica
IV. Democracia, no violencia y paz

La comunidad de la vida. Se refiere a respetar la Tierra y la vida en toda su diversidad, cuidar la comunidad de la vida con entendimiento, compasión y amor; construir sociedades democráticas que sean justas, participativas, sostenibles y pacíficas así como a asegurar que los frutos y la belleza de la Tierra se preserven para las generaciones presentes y futuras. Para acrecentar la comprensión de este principio se resaltaron las riquezas de Jalisco, destacando que como estado centro-occidental de México, es extraordinario por su impresionante variedad de ecosistemas, paisajes y formas de vida silvestre; pues es uno de los sitios en donde se combina la flora y fauna provenientes de las provincias biogeográficas neártica o del norte y la neotropical o de sur. Tiene una extensa y hermosa franja costera en el Pacífico, cuenta con un pico de alta montaña superior a los 4, 000 metros, y tiene a Chapala, el lago más grande del país, así como otros 12 humedales de importancia internacional que son hábitat de aves residentes y migratorias. Enfatizando en entender ¿Qué es un humedal?, al respecto se puntualiza que son zonas en donde el agua es el principal factor que controla el ambiente, así como la vegetación y fauna asociada. Existen en donde la capa freática se encuentra en o cerca de la superficie del terreno o donde el terreno está cubierto por agua. Son los pantanos, marismas, lagos, ríos, turberas, oasis, estuarios y deltas, también considera sitios artificiales como embalses y salinas y zonas marinas próximas a las costas cuya profundidad en marea baja no exceda los seis metros, los cuales pueden incluir a manglares y arrecifes de coral. Los humedales representan ecosistemas estratégicos y de gran importancia para la conservación de la biodiversidad y el bienestar de las comunidades humanas, por lo que es necesario llevar a cabo acciones que aseguren el mantenimiento de sus características ecológicas.

Integridad ecológica. Integra aspectos fundamentales como proteger y restaurar la integridad de los sistemas ecológicos de la Tierra, con especial preocupación por la diversidad biológica y los procesos naturales que sustentan la vida; evitar dañar como el mejor método de protección ambiental y cuando el conocimiento sea limitado, proceder con precaución; adoptar patrones de producción, consumo y reproducción que salvaguarden las capacidades regenerativas de la Tierra, los derechos humanos y el bienestar comunitario así como impulsar el estudio de la sostenibilidad ecológica y promover el intercambio abierto y la extensa aplicación del conocimiento adquirido.

La aplicación de este principio se detonó a partir de conocer las "5 R" del Consumidor Ambientalista, que son "Reduce, Reusa, Recicla, Rechaza y Responde", contribuyendo con esto a reducir el volumen de los desperdicios sólidos, alargar la vida útil de los vertederos, ayuda a conservar los recursos naturales, se ahorra materia prima, se reducen costos de recolección de basura y disposición final, se ahorra energía y se reduce la emisión de gases a la atmósfera (metano CH4, bióxido de carbono CO2, óxidos de nitrógeno NOx), enfatizando en que la mitad de la basura que generamos corresponde a residuos orgánicos como huesos, desperdicios de comida, restos de comida, restos de verduras, etc. La otra mitad es papel y cartón, plásticos, vidrios y metales.

De los anteriores dos principios se ubicaron cuatro practicas fundamentales de valores, como son la solidaridad, libertad, comprensión y curiosidad. La primera como una característica de la sociabilidad que inclina al hombre a sentirse unido a sus semejantes y a la cooperación con ellos. La libertad entendida como la capacidad de elegir entre el bien y el mal responsablemente. La comprensión, facultad para entender los elementos que constituyen un fenómeno y al fenómeno en sí, usando la inteligencia como medio y apoyándose en conocimientos adquiridos previamente, cuando el ser humano entiende la relación estrecha que guardan sus actos cotidianos con el entorno en el que vive, inicia el cambio de actitud. Otro importante valor es la curiosidad que es precisamente la capacidad de maravillarse ante la realidad.

Justicia Social y Económica. Erradicar la pobreza como un imperativo ético, social y ambiental; asegurar que las actividades e instituciones económicas, a todo nivel, promuevan el desarrollo humano de forma equitativa y sostenible; afirmar la igualdad y equidad de género como prerrequisitos para el desarrollo sostenible y asegurar el acceso universal a la educación, el cuidado de la salud y la oportunidad económica; defender el derecho de todos, sin discriminación, a un entorno natural y social que apoye la dignidad humana, la salud física y el bienestar espiritual, con especial atención a los derechos de los pueblos indígenas y las minorías. Se trabajó el tema de Responsabilidad Social como una filosofía que tiene como pilares fundamentales, valores éticos y morales y cuya principal incidencia se manifiesta en nuestros actos y de qué manera afectan o dañan a otra persona o a un determinado entorno social (DERES, 2015)

La responsabilidad social es una forma de gestión definida por la relación ética y transparente de la empresa con todos los públicos con los cuales se relaciona y por el establecimiento de metas empresariales compatibles con el desarrollo sustentable de la sociedad, preservando recursos ambientales y culturales para las futuras generaciones, respetando la diversidad y promoviendo la reducción de las desigualdades sociales" (Insituto Ethos, 2015)

Responsabilidad Social Empresarial como una visión de negocios que integra en la gestión empresarial y en la forma armónica el respeto por los valores, de manera que no es una filantropía sino una forma vanguardista de hacer negocios, basada en el principio que "La sumatoria del desarrollo de los distintos stakeholders, tendrá como resultante el éxito cautivo y permanente de la empresa."

Lo que significa que la Responsabilidad Social Empresarial no significa una estrategia de negocios de "Grandes Empresas" basada en la distribución de sus utilidades; sino en una nueva forma de crear "Valor Agregado" en Pequeñas Empresas, en las personas, la comunidad y medio ambiente.

Lo que lleva a visualizar que una vida plena se logra solo con un Comportamiento Ético, que ilustra la imagen siguiente:

De ahí entonces de hacer alusión a la definición de salud de la Organización Mundial de la Salud (OMS), que señala que es un estado de completo bienestar físico, mental y social y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades. De igual manera la citada organización aporta otro concepto fundamental que es el de Salud Mental, refiriéndose al estado de bienestar por medio del cual los individuos reconocen sus habilidades y son

capaces de hacer frente al estrés normal de la vida, trabajar de forma productiva y contribuir a sus comunidades, lo cual se relaciona ampliamente con el tercer principio de la Carta de la Tierra al reconocer el estado sujeto a fluctuaciones provenientes de factores biológicos y sociales en que el individuo se encuentra…, así como su capacidad de formar y mantener relaciones armoniosas con los demás y participar constructivamente en los cambios que pueden introducirse en su medio ambiente físico y social.

Democracia, no violencia y paz. Fortalecer las instituciones democráticas en todos los niveles y brindar transparencia y rendimiento de cuentas en la gobernabilidad, participación inclusiva en la toma de decisiones y acceso a la justicia; integrar en la educación formal y en el aprendizaje a lo largo de la vida, las habilidades, el conocimiento y los valores necesarios para un modo de vida sostenible; tratar a todos los seres vivientes con respeto y consideración; promover una cultura de tolerancia, no violencia y paz.

Valores como el interés por el conocimiento, la comunicación, el servir y la amistad encuentran relación y sentido de aplicación en este cuarto principio de la Carta de la Tierra de Democracia, no violencia y paz. Entendiendo como el interés por el conocimiento como la disposición positiva para observar, describir, clasificar, comparar y cuantificar los fenómenos y objetivos como medio para comprender mejor el mundo que nos rodea así como el interés por la adquisición y retención de ideas y datos acerca de nosotros y el mundo que nos rodea.

La comunicación como vehículo indispensable para procurar y mantener las buenas relaciones en todos los ámbitos de nuestra vida, particularmente en la familia, el trabajo, las personas cercanas, las instituciones que nos rodean y que nos acompañan desde que nacemos hasta la muerte, por lo que el enfrentamiento, los desacuerdos y discusiones sin sentido, provocan ruptura lo cual no apoya a guarda el equilibrio en nuestras vidas. Entender y hacerse comprender, es un arte que facilita la convivencia y la armonía en todo lugar.

Otro fundamental valor es el de servir, que consiste en ayudar a alguien de manera espontánea, como una actitud permanente de colaboración hacia los demás. La persona servicial lo es en su trabajo, con su familia, pero también en la calle ayudando a otras

personas en cosas aparentemente insignificantes, pero que van haciendo la vida más ligera lo cual recobra el sentido que dio origen a la Carta de la Tierra que fue precisamente la búsqueda de la sociedad de involucrarse.

Para concluir un valor fundamental lo provee el de la amistad, este valor de sentido y aplicación universal que permite mantener la armonía y la paz no solo a nivel personal sino con el resto del universo, pues como señala Jiménez (2008) está claro que difícilmente podemos sobrevivir en la soledad y el aislamiento. Necesitamos a alguien en quien confiar, a quién llamar cuando las cosas se ponen difíciles, y también con quien compartir una buena película.

Lo anterior conduce como se manifestó en este principio a la democracia y conciencia tanto personal como social que es precisamente la que da origen a la aplicación de los valores. Para cerrar con el trabajo, nos permitimos exponer las conclusiones del mismo.

Conclusiones

La aplicación de la Carta de la Tierra como articulador de los valores personales y organizacionales permite la concientización, la aplicación y el llamado para actuar en los ambos ámbitos, como se ha demostrado a través del contenido del documento. En cuanto a la concientización se pudo concretar en tres aspectos fundamentales como son los problemas ambientales, sociales y económicos. Respecto la aplicación de los valores la carta permite que el ser humano se percate y se empodere para reconocer como guías en su actuar cotidiano los valores de respeto, armonía entre otros que le permitan guardar el equilibrio personal con su entorno. El llamado para actuar es sin duda el que permite pasar de la palabra a la acción como versa el proverbio latín “Facta, non verba”: “Hechos, no palabras”, para indicar que una situación exige acción, o que ya no se tiene ganas de palabrerías (Xunta de Galicia, 2015); en este sentido se realizó el compromiso personal y organizacional manifestado en forma de brindis por la tierra con el compromiso de ser creativos y críticos ante lo que sucede en el entorno. Lo anterior permite concretar que los resultados permitieron socializar la carta de la tierra, promover los valores y principios que permiten al ser humano y por ende a las organizaciones generar un cambio en la relación con el mundo, así como fomentar el involucramiento en las actividades del entorno próximo con creatividad y compromiso ético en 60 trabajadores de la Región Valles del estado de Jalisco.

Referencias Bibliográficas

Carta de la Tierra Internacional (2015). *¿Qué es la Carta de la Tierra?*. Recuperado el día 20 de septiembre de 2015 de http://www.earthcharterinaction.org/contenido/pages/%C2%BFQu%C3%A9-es-la-Carta-de-la-Tierra%3F.html

Carta de la Tierra Internacional (2015). Lea la Carta de la Tierra?. Recuperado el día 20 de septiembre de 2015 de http://earthcharterinaction.org/contenido/pages/Lea%20la%20Carta%20de%20la%20Tierra

DERES, Responsabilidad Social Empresarial (2015). *Responsabilidad Social Empresarial y sus Áreas*. Recuperado el día 20 de septiembre de 2015 de: http://deres.org.uy/rse-areas/

Instituto Ethos de Brasil. *Indicadores Ethos de Responsabilidad Social Empresarial*. Recuperado el día 14 de septiembre de 2015 de: http://www3.ethos.org.br/

Jiménez, Juan (2008). El Valor de los Valores en las Organizaciones. Ediciones de Cograf Comunicaciones; Primera Edición. Caracas,Venezuela.

Organización de las Naciones Unidas (ONU), (1972). *Declaration of the United Nations Conference on the Human Environment* . Recuperado el día 20 de septiembre de 2015 de http://www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.asp?DocumentID=97&ArticleID=1503&l=en

Earth Charter Internactional. *Historia y procedencia de la Carta de la Tierra*. Recuperado el día 13 de Semptiembre de 2015 en: http://www.earthcharterinaction.org/invent/images/uploads/Vilela.pdf

Raths, L.E., Harmin, M. y Simon, S.B. (1966). Values and Teaching: Working with Values in the Classroom, Charles E. Merrill, Columbus, OH.

Xunta de Galicia (2015). *Aforismos y frases latinas.* Recuperado el día 14 de septiembre de 2015 de: http://www.edu.xunta.es/centros/ieslosadadieguez/system/files/u1/Aforismos_y_frases_latinas.pdf

Tabla 1: Países anfitriones y temas del día Mundial del Medio Ambiente

Año	País	Ciudad	Tema
2015	Italia	-	Siete mil millones de sueños. Un solo planeta. Consume con moderación
2014	Barbados	-	Alza tu voz, no el nivel del mar
2013	Mongolia	-	Piensa. Alimentate. Ahorra en inglés
2012	Brasil	-	Economía verde: ¿Te incluye a ti? en inglés
2011	India	Nueva Delhi	Los bosques: la naturaleza a su servicio en inglés
2010	Ruanda	Kigali	Muchas especies. Un Planeta. Un Futuro en inglés
2009	México	Ciudad de México	Tu Planeta te Necesita – Unidos para Combatir el Cambio Climático en inglés
2008	Nueva Zelanda	Wellington	¡Deja el hábito! Hacia una economía baja en carbono en inglés
2007	Noruega	Tromsø	El deshielo, ¿un tema candente? en inglés
2006	Argelia	Argel	Desiertos y Desertificación ¡No Abandones a los desiertos! en inglés
2005	Estados Unidos	San Francisco	Ciudades Verdes - ¡Planear para el Planeta! en inglés
2004	España	Barcelona	¡Se buscan! Mares y Océanos - ¿Vivos o Muertos? en inglés
2003	Líbano	Beirut	Agua – Dos Mil Millones sufren sin ella en inglés
2002	China	Shenzhen	Demos a la Tierra una oportunidad en inglés
2001	Italia Cuba	Torino La Habana	Conéctate a la Cadena de la Vida en inglés
2000	Australia	Adelaida	El Milenio del Ambiente – Es Tiempo de Actuar en inglés
1999	Japón	Tokio	Nuestra Tierra - Nuestro Futuro - ¡Sólo Sálvalo!
1998	Rusia	Moscú	Por la Vida en la Tierra - Salva nuestros Mares

Fuente: https://es.wikipedia.org/wiki/D%C3%ADa_Mundial_del_Medio_Ambiente

Interpretación Exegética del Régimen de Incorporación Fiscal

Mario Javier Vázquez Bañuelos[1]
Gustavo Rodríguez López[2]
Luis Carlos Quirarte Covarrubias[3]

[1]Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Contaduría y Administración, vazquezmj@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Contaduría y Administración, cpgustavo0125@hotmail.com
[3] Universidad Autónoma de Nayarit - Unidad Académica de Contaduría y Administración, lcquirarte@hotmail.com

Interpretación Exegética del Régimen de Incorporación Fiscal

Resumen

Tomando en cuenta que con la Reforma Fiscal 2014 se creó un nuevo régimen de tributación fiscal, el cual vino a transformar por completo la forma en que los contribuyentes cumplen con sus obligaciones fiscales, en especial quienes tributaban en el Régimen de Pequeños Contribuyentes y Régimen Intermedio, son los licenciados en contaduría quienes llevan la mayor carga de trabajo, por ser éstos los especializados en la materia.

Por lo anterior, esta investigación tiene como finalidad coadyuvar a la Unidad Académica de Contaduría y Administración, de la Universidad Autónoma de Nayarit, a consumar su propósito de formación de profesionales de la contaduría en el Estado, que se caractericen por ser competentes en temas de vigentes que impliquen nuevos retos, actualizaciones y mejoras en el servicio profesional, y por ello encaminamos nuestros esfuerzos para obtener, como resultado de este trabajo, las inquietudes de los pasantes de la licenciatura en contaduría, para precisar las deficiencias y dificultades que enfrentan ante la Reforma Fiscal, con lo cual se detectaron aspectos clave que deben ser reforzados en la implementación de la unidad de aprendizaje Impuesto Sobre la Renta Personas Físicas, con un apartado para el Régimen de Incorporación Fiscal, que permita un amplio desarrollo que incluya una interpretación analítica.

Los resultados de la investigación exponen que los pasantes de la licenciatura en contaduría sienten inseguridad profesional, falta de conocimiento, imposibilidad en la toma de decisiones, carencia de herramientas fiscales y sobre todo incompetencia aspectos impositivos actuales.

La propuesta que presentamos en la presente investigación viene a aclarar todas las dudas y ampliar el conocimiento del Régimen de Incorporación Fiscal, en virtud de que las personas que tributan bajo este régimen, en su mayoría son pequeñas y medianas empresas, las

cuales abundan en nuestro Estado y conforman una rica fuente de trabajo para los licenciados en contaduría egresados de la Universidad Autónoma de Nayarit.

Palabras Clave: Régimen Incorporación Fiscal, Interpretación Exegética.

Exegetical Interpretation of Incorporation in Tax Regime

Abstract

Based in the fact that with Tax Reform for 2014 a new tax regime was created, and this regime came to change completely the way that taxpayers meet with their tax obligations, particularly, the ones allocated in Small Taxpayers and Intermediate System, Accountants are those who bear greatest burden of work, as they are the specialized in this subject.

This research aims to contribute with the Accounting and Administration Academic Unit of the Autonomous University of Nayarit, to consummate the purpose of training accounting professionals in the State with the principal goal to being competent in the real labor life, professionals that will being able to face the challenges with the improving of their professional services.

That is the reason that all our efforts are directed to obtain the responses of the concerns that the students have about of the shortcomings and difficulties faced as the result of the Tax Reform; our work is help to detect key aspects that need to be strengthened in the implementation of the learning about Income Tax Individuals, with a section for Incorporation in Tax Regime, which allows a broad development that includes an analytical interpretation that allow to the student amplify their vision and the expectation to resolve the challenges.

The results of this research argue that the interns of accounting degree feels job insecurity for the fact that they has lack of awareness, inability in decision-making, lack of fiscal tools and especially incompetence in current taxation.

The proposal presented in this research is to clarify all the concerns and expand knowledge of the Incorporation in Tax Regime, because the people who taxed under this regime, are the mostly small and medium enterprises, that are the one abound in our State and constitute a rich source of jobs for graduates of the Autonomous University of Nayarit, can offer to the graduates better opportunities as the result of an enrichment of their curricula.

Keywords: Incorporation in Tax Regime, Exegetical Interpretation.

Introducción

Actualmente el profesionalizarse en materia contable implica actualizaciones constantes en temas fiscales. Recientemente, con la Reforma Fiscal que entró en vigor para el ejercicio 2014, se modificó la forma en que la mayoría de los contribuyentes tributan en México y en consecuencia los procedimientos y lineamientos bajo los cuales trabajaban los licenciados en contaduría.

Ahora, con la aplicación de la nueva normatividad que conlleva la Reforma Fiscal se han detectado dificultades en los pasantes de licenciatura en contaduría de la Universidad Autónoma de Nayarit, de la Unidad Académica de Contaduría y Administración. Dicha situación motivó la presente investigación, cuya finalidad principal es el Análisis Exegético del Régimen de Incorporación Fiscal a través de la Unidad de Aprendizaje "Impuesto Sobre la Renta Personas Físicas", para lo cual se presenta la propuesta de un objeto de estudio titulado "Interpretación Exegética del Régimen de Incorporación Fiscal", que permita a los alumnos que cursan la Licenciatura en Contaduría ampliar el aprendizaje teórico y práctico de lo que contrajo la Reforma Fiscal que modificó las obligaciones de las pequeñas y medianas empresas en el Estado de Nayarit.

Con ello se pretende, además de actualizar el programa de estudios de la unidad de aprendizaje "Impuesto Sobre la Renta Personas Físicas", disminuir el grado de inseguridad de los futuros profesionistas en materia contable ante la modificación de la legislación fiscal.

Se procura simplificar el tema del Régimen de Incorporación Fiscal, así como detallar aspectos que se tornen complejos de la tributación en este régimen para coadyuvar en la mejora del aprendizaje de los alumnos y así disminuir la tendencia de las dudas e inseguridades que actualmente expresan los pasantes en la licenciatura en contaduría que actualmente cursan el Diplomado de Impuestos en la Unidad Académica de Contaduría y Administración.

Además con ello se está consumando el objetivo institucional de la Universidad Autónoma de Nayarit, el cual busca la calidad y eficiencia didáctica en cada modelo educativo implementado en cada unidad académica.

Antecedentes

Los servicios profesionales independientes que se prestan a los contribuyentes obligados a pagar contribuciones en México, se vuelve cada día más difícil, debido a la enorme lista de obligaciones que se deben de cumplir en los plazos estipulados en las leyes fiscales, situación que lleva a la exigencia enérgica de contratar profesionistas más competitivos con capacidad para realizar la contabilidad electrónica, emitir Comprobantes Fiscales Digitales por Internet, timbrar nóminas y elaborar declaraciones mensuales, anuales e informativas.

La complejidad de las Leyes tributarias, y sus continuas reformas, originan desde luego el incremento de obligaciones a cargo de los causantes, haciéndose necesario que los especialistas en la determinación de las contribuciones, después de concluir su carrera continúen actualizándose. En el caso particular de los pasantes de la Licenciatura en Contaduría de la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit, es preciso que conozcan en su totalidad los aspectos del Régimen de Incorporación Fiscal, tales como sus obligaciones, reducciones, facturación, contabilidad y finalidad de este nuevo régimen.

La principal fuente de trabajo para los Licenciados en Contaduría en el Estado de Nayarit, son las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales por sus características y el monto acumulado de sus ventas anuales, tienen la posibilidad de tributar en dicho régimen.

A partir del ejercicio fiscal 2014, los Regímenes de Pequeños Contribuyentes y el Intermedio dejaron de existir y todos los que pertenecían a ellos pasaron a tributar al Régimen de Incorporación Fiscal. Este nuevo esquema de tributación fue propuesto con el objeto de facilitarle al contribuyente el cumplimiento de sus obligaciones fiscales. Además le otorga a los tributarios un plazo de 10 años para que conozca su negocio, aprenda a administrarlo y con ello hacerlo crecer

La finalidad del Régimen de Incorporación Fiscal es constituirse como punto de entrada a la formalidad en el aspecto tributario y de seguridad social. Esto para coadyuvar a combatir la informalidad, promoviendo un crecimiento más acelerado de la productividad. Además, busca preparar a los contribuyentes para una eventual inserción en el Régimen de Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales establecido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Ante las medidas fiscalizadoras de las autoridades hacendarias, es necesaria la actualización constante para llevar una adecuada contabilidad, misma que cumpla con lo establecido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y de otras disposiciones fiscales.

Descripción del Problema

Si bien, la tributación en México y el estudio e interpretación de las leyes fiscales, nunca han sido cosa fácil, ya que se requiere un conocimiento amplio y actualizado, para evitar problemas con la autoridad fiscal. Actualmente con la Reforma Fiscal 2014, los profesionistas en contaduría, en especial los allegados al ámbito fiscal, enfrentan esa transición radical de los sistemas tributarios, en virtud de que dicha reforma introdujo un nuevo esquema de contribución fiscal con la finalidad de aumentar el padrón de contribuyentes y estimular a la economía fomentando la formalidad en los negocios, y en consecuencia recaudar mayores contribuciones a las que se venían percibiendo en ejercicios anteriores.

Todo ello viene a implicar incertidumbre entre los especialistas, y sobre todo en los pasantes de la licenciatura en contaduría, en virtud de que transformó por completo la práctica ya tradicional de tributación en México, que se consideraba compleja, muy diversa y en ocasiones confusa.

Dicha incertidumbre en el nuevo régimen señalada por los pasantes de la Licenciatura en Contaduría los induce a pensar con inseguridad por la falta de dominio en el tema al prestar sus servicios profesionales de manera independiente.

El nuevo esquema de tributación creado sustituye a los regímenes especiales como lo eran el Régimen Intermedio y el Régimen de Pequeños Contribuyentes, los cuales quedaron

derogados a partir del 1 de Enero de 2014, donde los contribuyentes ya registrados en éste último régimen pasaron de manera automática a pertenecer al nuevo régimen, mientras que los contribuyentes del Régimen Intermedio, que efectivamente no hayan acumulado más de dos millones de pesos en sus ingresos del ejercicio fiscal 2013, podían tramitar su cambio al Régimen de Incorporación Fiscal.

Adicionalmente, este régimen preparará a los contribuyentes para una eventual inserción en el Régimen de Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales y otorgará descuentos en el pago de sus impuestos durante los primeros diez años, todo a cambio del cumplimiento de obligaciones e información fiscal.

Objetivos

A. 1. Objetivo General

Analizar las deficiencias que tienen los pasantes de la Licenciatura en Contaduría, respecto del Régimen de Incorporación Fiscal y presentar una propuesta que coadyuve a elevar la calidad y eficiencia educativa que permita la competencia profesional y que desarrollen habilidades que les permita tomar decisiones de manera profesional y generar herramientas objetivas para la prestación de sus servicios, con seguridad y conocimientos debidamente fundamentados, que permita la vinculación con la iniciativa privada y en general con el sector productivo.

B. 2. Objetivos Específicos

- Actualizar el programa de la unidad de aprendizaje “Impuesto Sobre la Renta Personas Físicas”.
- Disminuir el posible grado de inseguridad en la materia a los alumnos de la licenciatura en contaduría.
- Analizar la simplicidad del Régimen de Incorporación Fiscal para integrarlo como un objeto de estudio.

- Identificar cuestiones especiales para el Régimen de Incorporación Fiscal en la legislación del Impuesto Sobre la Renta.
- Distinguir los beneficios que conlleva el Régimen de Incorporación Fiscal.

Marco Teórico

El Régimen de Incorporación Fiscal formó parte de la iniciativa de la Reforma Hacendaria presentada el 8 de septiembre de 2013 por el Titular del Ejecutivo Federal, la cual proponía una nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta que permitiera el desarrollo económico del país.

Este nuevo esquema de tributación está pensado en los emprendedores y los negocios establecidos de manera informal, para que éstos últimos se regularicen incorporándose al sector formal y para que los emprendedores se alienten con los beneficios de este nuevo régimen y establezcan nuevas empresas. Después de un periodo de adaptación de diez años consecutivos, los contribuyentes deberán tributar conforme al Régimen de Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales a que se refiere la Sección I del Capítulo II del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

De esta manera al estar establecido de manera formal, el contribuyente podrá tener acceso a los apoyos y financiamientos otorgados por el Gobierno Federal, a través del Instituto Nacional del Emprendedor, así como también a los créditos ofrecidos por Instituciones Bancarias.

Al 01 de enero de 2014, los contribuyentes formalmente establecidos antes de la entrada en vigor de la Reforma Fiscal y que tributaban en el Régimen de Pequeños Contribuyentes, fueron los únicos relevados de cumplir con la obligación de presentar el aviso de actualización de actividades económicas y obligaciones fiscales para ubicarse en el Régimen de Incorporación Fiscal. Esto, de acuerdo con la Regla I.2.5.7 de la Resolución Miscelánea para 2014, siendo la autoridad la encargada de realizarlo con base en la información existente en el padrón de contribuyentes al 31 de diciembre de 2013.

En cuanto a los contribuyentes que tributaban en el Régimen Intermedio hasta el último día del ejercicio 2013, la Regla I.2.5.8. de la Resolución Miscelánea para 2014 establece éstos podrán tributar en el Régimen de Incorporación Fiscal únicamente si en el ejercicio 2013 sus ingresos acumulados no hayan excedido de 2 millones de pesos. Por lo que debieron de haber presentado el aviso de actualización de actividades.

El Régimen de Incorporación Fiscal se encuentra regulado en la Sección II, del Capítulo II, del Título IV, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta en sus artículos 111, 112 y 113. De conformidad por el primero de los artículos ya mencionados, únicamente podrán tributar bajo este régimen los contribuyentes cuyos ingresos provengan de lo siguiente:

- Realicen actividades empresariales
- Enajenen bienes
- Presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional.

Para quienes tributaban como REPECOS, el cambio es importante en cuanto a la determinación del impuesto conforme al artículo 111 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, debido a que ahora acumulará todos sus ingresos, a los cuales se les podrán disminuir solo aquellas erogaciones que resulten estrictamente indispensables para el desarrollo de su actividad y que cumplan con los requisitos fiscales. La periodicidad del pago de impuestos se establece de manera bimestral y un incentivo para fomentar la incorporación a la formalidad fiscal.

Parte de los beneficios que conlleva tributar en el Régimen de Incorporación Fiscal es la reducción del pago de impuestos establecida en el artículo 111 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta en su párrafo 9. De esta manera, en el primer año en que el contribuyente tribute bajo este esquema, la reducción del pago de impuestos será del 100% y deberá presentar información de sus ingresos, egresos y proveedores. En su segundo año corresponde una reducción del 90%, y de manera sucesiva, la reducción ira en decremento en un 10% anual, hasta el décimo año, en que tendrá la obligación de migrar al Régimen de Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales, como se observa en la siguiente Tabla.

TABLA										
Reducción del impuesto sobre la renta a pagar en el régimen de incorporación										
Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Por la presentación de información de ingresos, erogaciones y proveedores:	100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%

Tabla Núm. 1. Reducción del Impuesto Sobre la Renta a Pagar en el Régimen de Incorporación Fiscal

Fuente: *Artículo 111, párrafo 9, de la Ley de Impuesto sobre la Renta, 2014.*

Se establece que contra el impuesto reducido no podrá deducirse crédito p rebaja alguna por concepto de exenciones o subsidios, y que los contribuyentes que opten por tributar en el Régimen de Incorporación Fiscal, solo podrán permanecer en el régimen durante un máximo de diez ejercicios fiscales consecutivos. Una vez concluido dicho periodo, deberán tributar conforme al régimen de personas físicas con actividades empresariales y profesionales a que se refiere la sección I, del capítulo II, del título IV, de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

La periodicidad establecida por el mismo artículo 111 para el pago correspondiente, es de forma bimestral. Dicho pago tendrá el carácter de definitivo, el cual se deberá enterar a más tardar el día 17 del inmediato posterior a la conclusión del bimestre, es decir de los meses de marzo, mayo, julio, septiembre, noviembre del presente año y enero del ejercicio posterior. Sin embargo, mediante las facilidades otorgadas por Decreto, dichos pagos pasan a enterarse el último día del mes inmediato posterior al bimestre que corresponda la

declaración, lo que permite al contribuyente ampliar el lapso de tiempo para preparar y completar su declaración.

Las obligaciones de los contribuyentes que tributan en el Régimen de Incorporación Fiscal se encuentran establecidas en el artículo 112 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Dentro de las que más llaman la atención, particularmente para quienes tributaban en el Régimen de Pequeños Contribuyentes es que toda erogación que se pretenda deducir deberá de estar soportada por un Comprobante Fiscal digital por Internet. Además de llevar contabilidad registrando en los medios electrónicos los ingresos, egresos, inversiones y deducciones del ejercicio correspondiente, para estos efectos y de conformidad con la Regla I.2.8.2. de la Resolución Miscelánea Fiscal, el SAT pone a disposición de los contribuyentes en su página de internet una aplicación electrónica gratuita que sirve como "Sistema de Registro Fiscal" denominada "Mis Cuentas". De igual manera, podrá utilizar este servicio otorgado por el SAT para emitir Comprobantes Fiscales (CFDI).

Lo anterior representa la migración total de la información en papel (manera tradicional) a la información digital. Es decir, que los contribuyentes, en especial los que pertenecían al Régimen de Pequeños Contribuyentes, han pasado por una renovación total en el cumplimiento de sus obligaciones, debido a que ahora deben de registrar los ingresos, erogaciones, inversiones y deducciones del ejercicio en los sistemas o medios electrónicos autorizados para ello, generar Comprobantes Fiscales Digitales por Internet de los ingresos percibidos y solicitar el mismo soporte fiscal de cada erogación que realizan y desean deducir.

Para ello, a través de la Resolución Miscelánea, el Servicio de Administración Tributaria pone a disposición de los contribuyentes del Régimen de incorporación Fiscal el "Sistema de Registro Fiscal" como facilidad administrativa, en donde dichos obligados podrán ingresar a esta aplicación electrónica desde la página de Internet del SAT, y capturar los datos correspondientes a sus ingresos y gastos, teniendo la opción de emitir los comprobantes fiscales respectivos desde la misma aplicación, así mismo se tiene la opción de consultar los comprobantes fiscales emitidos por este y otros medios. Los contribuyentes que presenten sus registros o asientos contables bajo este esquema, podrán utilizar dicha información para integrar y presentar su declaración.

Es así que el Régimen de Incorporación Fiscal quedó establecido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta en el Título IV De las Personas Físicas, Capitulo II De los Ingresos por Actividades Empresariales y Profesionales, Sección II Régimen de Incorporación Fiscal, el cual abarca los artículos 111,112 y 113. Sin embargo, no sólo en estos tres artículos se comprende toda su fundamentación, sino que también debemos atender lo establecido en las reglas, la Resolución Miscelánea Fiscal y los Decretos publicados.

Metodología Aplicada

En la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit, se tiene cuidado en la aplicación de técnicas didácticas que faciliten la transmisión de conocimientos en materia de impuestos y se mantiene una continua actualización de los programas de las unidades de aprendizaje con enfoque impositivo, mismos que son aprobados por la Academia de Impuestos acreditada y registrada en la Secretaría de Docencia de la Universidad Autónoma de Nayarit.

Las principales técnicas que se utilizan para incorporar a los estudiantes al conocimiento de las leyes fiscales, se inicia con la lectura y análisis de las disposiciones fiscales, continuando con la interpretación y su aplicación práctica que compruebe que los alumnos adquirieron las habilidades esperadas en la unidad de aprendizaje, posteriormente se comisionan temas de investigación individuales y por equipos para su exposición y análisis.

Después de analizar la metodología académica, se procedió a analizar en los pasantes de la licenciatura en contaduría posibles deficiencias académicas y profesionales que probablemente estén pasando. Esto a través de indagaciones aleatorias entre los recién egresados de la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit que actualmente cursan el Diplomado de impuestos de en la misma institución.

Por lo que, derivado de lo anterior, se arribó al objeto de estudio de la presente investigación: “Deficiencias de los pasantes en contaduría en materia del Régimen de Incorporación Fiscal”. Teniendo como población a 150 cursantes del diplomado en impuestos impartido por la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la

Universidad Autónoma de Nayarit que recién hayan egresado de la licenciatura en contaduría en la misma institución.

La muestra elegida, una vez conocida la población objeto de nuestro estudio, fue seleccionada a través del método aleatorio simple, en virtud de que todos los integrantes de la población tenían la misma probabilidad de ser elegidos.

Teniendo a 60 cursantes como muestra de la presente investigación, se realizó un estudio exploratorio mediante la utilización de preguntas de respuesta mixta, es decir, aplicación de encuestas para la recopilación de información de la muestra seleccionada.

Entre las preguntas más importantes que incluimos en el cuestionario contestado por los pasantes se encuentran las siguientes:

1.- ¿En la carrera de Licenciatura en Contaduría, te enseñaron a interpretar leyes impositivas?

2.- ¿Dominas los aspectos fundamentales del Régimen de Incorporación Fiscal?

3.- ¿Te sientes profesionalmente competente para ofrecer servicios profesionales de manera independiente, después de la Reforma Fiscal 2014?

4.- ¿Identificas las ventajas de tributar en éste régimen?

5.- ¿Conoces en su totalidad las obligaciones fiscales y de información que se deben de cumplir en el Régimen de Incorporación Fiscal?

6.- ¿Sabes en qué porcentajes se presentan los beneficios fiscales de reducción del pago de impuesto?

7.- ¿Podrías realizar una planeación fiscal para el Régimen de Incorporación Fiscal de un contribuyente que pretende formalizar su negocio?

8.- ¿Sabes cuánto duran los beneficios fiscales del Régimen de Incorporación Fiscal?

Resultados

La aplicación de cuestionarios permitió identificar aspectos clave que los pasantes en la licenciatura de contaduría de la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit indicaron como principales problemáticas en su desempeño y competencia profesional.

De esta manera se logró determinar los elementos débiles contenidos en el actual objeto de estudio implementado en la licenciatura. Por lo que nuestra propuesta viene a reforzar y puntualizar vacíos teóricos y prácticos que se vienen impartiendo en el curso de "ISR Personas Físicas".

Estas deficiencias y dificultades en la práctica del Régimen de Incorporación Fiscal indicadas por los mismos cursantes del diplomado recién egresados de la licenciatura en contaduría, exhiben las propias inseguridades de desconocer en gran porcentaje el tratamiento fiscal y fundamentación del régimen en cuestión en las pequeñas y medianas empresas a las que les prestan sus servicios profesionales de manera independiente.

Lo anterior ha ocasionado considerables impedimentos en el logro del objetivo de la Universidad Autónoma de Nayarit, el cual es formar profesionistas con habilidades competentes y herramientas objetivas para el desempeño de su profesión, así como la capacidad de tomar decisiones sensatas en su ámbito profesional.

La postura de nosotros como investigadores es mejorar la eficiencia y calidad educativa que ofrece la Unidad Académica de Contaduría y Administración. Y los resultados obtenidos con la aplicación de la encuesta nos han mostrado la necesidad de actualizar el programa de estudios en materia fiscal para el logro de los objetivos institucionales.

Además con la indagación realizada a los cursantes del diplomado en impuestos se promovió en los mismos la iniciativa de investigar acerca del tema y actualizar sus conocimientos fiscales, para así incorporarse al mercado laboral ofreciendo sus servicios profesionales que garanticen el correcto cumplimiento de las obligaciones impositivas a los contribuyentes que tributan en el Régimen de Incorporación Fiscal.

Como primer respuesta de los encuestados fue que el hecho de desconocer el nuevo esquema de tributación en México, incrementa su inseguridad al carecer de habilidades y herramientas, disminuyendo la calidad en la prestación de servicios profesionales de manera independiente.

Además manifestaron que la falta de conocimiento, dominio y experiencia en el tema, afectaría la calidad en el trabajo profesional que pudieran llegar a prestar próximamente, debido a que, si no cumplen debidamente con lo establecido en las legislaciones, pueden ser acreedores de sanciones fiscales.

Las deficiencias, problemas y reflexiones de los pasantes que participaron en la contestación de respuestas mixtas, reflejaron la realidad debiéndose de analizar concienzudamente cada una de ellas para efecto de proceder a su corrección.

En la grafica siguiente se muestran las principales deficiencias detectadas:

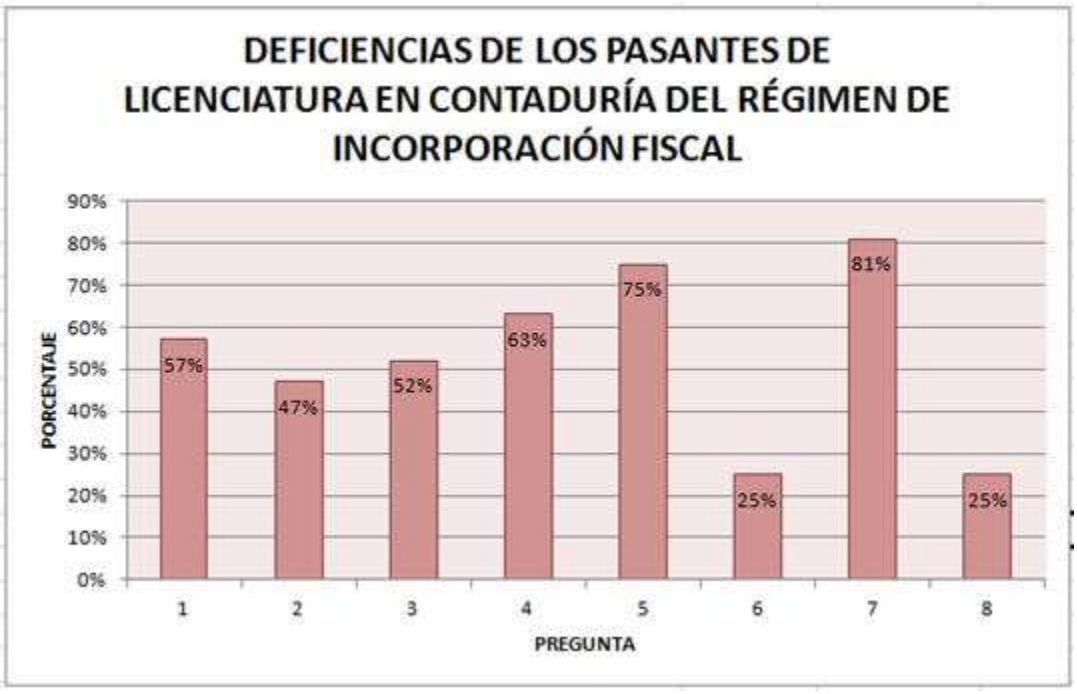


Tabla Núm. 2. Deficiencias de los Pasantes de Licenciatura en Contaduría del Régimen de Incorporación Fiscal

Fuente: *Elaboración propia.*

Los resultados mostrados en la gráfica reflejan deficiencias y dificultades que adolecen los pasantes de Licenciatura en Contaduría de la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit, lo cual se torna preocupante en virtud de que manifiestan incompetencia laboral. Por ello es necesario tomar las medidas pertinentes y evitar estos mismos resultados con las próximas generaciones a punto de egresar.

Un factor muy importante y tal vez determinante para evitar estas problemáticas académicas es enseñarles a los alumnos de licenciatura a interpretar las leyes fiscales, en virtud de que en materia fiscal constantemente se tienen actualizaciones en diversos aspectos Por lo que al contar ellos con ese conocimiento, se les daría a los alumnos una herramienta vital y fundamental para el desarrollo de su profesión en el campo laboral y competencia profesional.

Propuesta

Como respuesta ante las deficiencias detectadas directamente por los pasantes encuestados de la carrera de Licenciatura en Contaduría, surgió de inmediato la propuesta de incluir en la unidad de aprendizaje Impuesto Sobre la Renta Personas Físicas un apartado que identifique con toda precisión un objeto de estudio que se denomine: "Interpretación Exegética del Régimen de Incorporación Fiscal", en donde se analicen e interpreten, de la mejor forma posible, las obligaciones tributarias de los contribuyentes obligados por éste esquema de tributación, las características particulares establecidas en la Ley, análisis comparativo de sus principales ventajas y desventajas, cómo aplica el beneficio de la reducción y sus plazos, contabilidad electrónica y Comprobantes Fiscales Digitales por Internet.

Con ello, podemos asegurar que la preparación profesional que llevarán los alumnos de la carrera en Contaduría de la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit, será una enseñanza de calidad, eficiencia y vigencia para el campo laboral que les espera al egresar de la Institución, ya que con ello, los

alumnos adquirirán herramientas, actitudes y tenacidad para tomar decisiones técnicas al prestar sus servicios profesionales de manera independiente.

A continuación señalamos en forma cuantitativa más no limitativa la descripción de los temas que se recomiendan para integrar el objeto de estudio en el programa de Impuesto Sobre la Renta Personas Físicas.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NAYARIT
UNIDAD ACADÉMICA DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Impuesto Sobre la Renta Personas Físicas

OBJETO DE ESTUDIO: Interpretación Exegética del Régimen de Incorporación Fiscal

1. Exposición de Motivos de la Reforma Hacendaria 2014.

    Antecedentes

    Finalidad en General de la Reforma Hacendaria

    Medidas de Equidad del Sistema Tributario

    Medidas para Facilitar el Cumplimiento de las Obligaciones Tributarias

2. De los contribuyentes obligados al Régimen de Incorporación Fiscal

    Análisis e Interpretación del Artículo 111 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta

3. Pago del Impuesto y su Reducción
4. De las obligaciones del Régimen de Incorporación Fiscal

    Análisis e Interpretación del Artículo 112 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta

5. Análisis de los beneficios del Régimen de Incorporación Fiscal
6. Manejo de la herramienta “Sistema de Registro Fiscal”
7. De las facilidades establecidas en la Resolución Miscelánea y Decretos publicados
8. Planeación Fiscal de un contribuyente que tributa en el Régimen de Incorporación Fiscal

Conclusiones

En la actualidad se requieren profesionistas en contaduría altamente competitivos, con habilidades y conocimientos actuales en materia fiscal, que les permita asesorar ampliamente y con apego a las disposiciones contenidas en las leyes tributarias existentes en el país, salvaguardando el patrimonio de los contribuyentes que requieren los servicios profesionales, evitando el incumplimiento de las obligaciones a cargo de los causantes de las contribuciones.

Los pasantes de Licenciado en Contaduría de la Universidad Autónoma de Nayarit de la Unidad Académica de Contaduría y Administración revelaron la existencia de deficiencias y dificultades en el estudio y práctica de las modificaciones contenidas en la Reforma Hacendaria 2014, mismo que implica inseguridades al prestar sus servicios profesionales de manera independiente.

Es por ello que en la presente investigación, presentamos la sugerencia de incluir en el programa de estudios Impuesto Sobre la Renta Personas Físicas un apartado que no solo muestre al alumno los aspectos básicos del nuevo Régimen de Incorporación Fiscal, sino que planteamos en la presente propuesta diversos aspectos para que de manera integral el alumno pueda, al finalizar la unidad, elaborar una planeación fiscal de un contribuyente bajo este esquema de tributación.

Cabe señalar que este es un Régimen especial, puesto que en esencia es sencillo pero, en la práctica dista mucho de serlo, luego entonces el alumno necesita tener las habilidades necesarias de interpretación y adaptación de leyes fiscales en un sentido estricto "Aplicación estricta" de leyes Código Fiscal de la Federación Artículo 5, sin caer en simulación fiscal.

Y ésta adaptación a la currícula le servirá de herramientas para futuras modificaciones y/o reformas que sufran las leyes fiscales. De igual manera, la introducción de esta propuesta al programa de estudios, permitirá que la Universidad Autónoma de Nayarit y la Unidad Académica de Contaduría y Administración formen profesionistas de calidad, eficiencia y

Bibliografía

Colegio de Contadores Públicos de México. (2014). Artículo Técnico de la Comisión de Apoyo al ejercicio Independiente. México.

Pérez Chavez, J., & Fol Olguin, R. (2015). *Taller de prácticas fiscales, ISR, IVA, IMSS, INFONAVIT 2015.* México, D.f.: Tax editores unidos.

Reyes Bretón, A. C. (Noviembre de 2014). Tesina: Posibles efectos del cambio de REPECOS a RIF. Xalapa, Veracruz, México.

Sandoval Machuca, V., & Delgadillo Delgado, J. (Julio de 2014). Trabajo Recepcional: Beneficios fiscales en ISR, IVA y Seguridad Social del Régimen de Incorporación Fiscal. Tepic, Nayarit, México.

Normatividad

Ley del Impuesto Sobre la Renta 2015

Secretaria de Gobernacion. (2015, marzo 11). *Diario Oficial de la Federacion*. Decreto por el que se amplían los beneficios fiscales a los contribuyentes del Régimen de Incorpración Fiscal.

Secretaria de Gobernacion. (2014, septiembre 10). *Diario Oficial de la Federacion*. Decreto que compila diversos beneficios y establece medidas de simplificación administrativa.

Secretaria de Gobernacion. (2014, marzo 13). *Diario Oficial de la Federacion*. Retrieved from Primera Resolucion de Modificaciones a la Resolucion Miscelanea Fiscal 2014.

Entorno Universitario, las Finanzas Retos de Cumplimiento y Manejo Fiscal 2016

José Alfonso Arredondo Castro[1]
Severo Jiménez Arteaga[2]

[1]Universidad Tecnológica de Tijuana - Contaduría, Alfonso.arredondo@uttijuana.edu.mx
[2]Universidad Tecnológica de Tijuana - Contaduría, severo.jimenez@uttijuana.edu.mx

Entorno Universitario, Las Finanzas retos de

Cumplimiento y Manejo fiscal 2016

Resumen

Las finanzas estudian el proceso de circulación del dinero, es decir la forma de obtención y administración de fondos. Estas hacen referencia a la búsqueda de un aumento en las ganancias sin invertir más de lo aconsejable, buscando (casi) siempre minimizar los riesgos de la inversión. Todo el mundo entiende que en la obtención de mayores ganancias los riesgos son mayores y si el inversionista está dispuesto a enfrentar una mayor incertidumbre, sus ganancias mayores podrían estar garantizadas. El manejo de las finanzas con lleva el uso e implementación de las mejores y más adecuadas estrategias para aprovechar al máximo el recurso económico del que se disponga, redundando en sí mismo en un nivel óptimo de eficiencia y aplicación de recursos. Cada entidad de acuerdo a sus especialistas, elije sus fuentes de financiamiento, en función al beneficio otorga ó aquella que mejor le convenga.

Palabras Clave: Presupuesto, Finanzas, Inversionistas

Finance in the University Environment, In Compliance Challenges and Fiscal Management 2016

Abstract

Finance study the process of circulation of money, is the method of production and administration of funds. These refer to the pursuit of increased profits without spending more than was wise, looking for (almost) always minimize investment risks. Everyone understands that in obtaining higher profits and risks are higher if the investor is willing to face greater uncertainty, their biggest gains could be guaranteed. The financial management with carry use and implementation of the best and most appropriate strategies to maximize economic resource becomes available, resulting in itself at an optimum level of efficiency and use of resources. Each entity according to specialists choose their sources of funding, depending on the benefit granted or that best suits you.

Keywords: Budget, Finance, Investor Relations

Introducción

¿Desde cuándo hemos percibido la necesidad de conocer y manejar lo que hoy conocemos como Finanzas?.... Históricamente se nos ha dicho que, en base a las evidencias disponibles y de los vestigios que de ellas han perdurado hasta nuestros días, a lo largo de las diversas civilizaciones que han existido y que se organizaron creando imperios y monarquías, las finanzas han tenido gran importancia en cuanto a las actividades de administración e inversión del recurso económico de la sociedad, pues reflejaban el poderío y avance de sus naciones, la posición en las que se encontraban en ese momento y el tipo de valores con los que se manejaban.

A pesar de la necesidad existente de saber administrar el recurso económico de manera individual y de manera colectiva, de una región, estado o nación; la mayoría de las personas no se preocupa por conocer en lo mínimo los fundamentos que rigen a las finanzas para poder establecer un presupuesto, saber cuándo conviene realizar actividades de inversión y analizar las actividades económicas, que es generalmente, lo que mejoraría el rendimiento económico personal y colectivo.

En la presente investigación se presenta un marco teórico de conceptualización básica sobre el entorno de las Finanzas, que ayudará a identificar, los elementos que se requerirán desarrollar, para la realización de un estudio sobre el grado de conocimiento básico en las materias de Contabilidad y Finanzas (entre otras) que los alumnos de la Carrera de Técnico Superior Universitario en Contaduría, de la Universidad Tecnológica de Tijuana, ubicada en; Km. 10 Carretera libre Tijuana – Tecate El Refugio Quintas Campestre, Tijuana Baja California, México C.P. 22253 Tel. (664) 969 4700, necesitan aprender, para que a través de este, se subsane la necesidad de la importancia de crear una cultura de conocimiento por aspectos financieros básicos que en muchas ocasiones no presentan grado de interés por parte de alumnos, a pesar de que en lo futuro les servirá gradualmente desde: En la realización de sus proyectos escolares, en la parte de la aplicación y administración del recurso económico, que les sirva para generar un mayor rendimiento y más adelante, en el desarrollo de sus prácticas y estadías que les permitirá llevar estas inquietudes al plano de los negocios y la actividad empresarial

Desarrollo

Antecedentes

El establecimiento del sistema financiero, nos remonta necesariamente a la etapa en que las transacciones se llevaban a cabo mediante el trueque. En esa época solo existía el mercado de bienes reales, en el que las personas intercambiaban bienes y negociaban con granos o especias u otros objetos. Se le daba mayor valor a los bienes que conservaban sus características durante más tiempo porque de esta forma se preservaba el valor, finalmente, traducido en la riqueza. En ese tiempo no existía físicamente el dinero (como lo conocemos), por lo tanto no había activos financieros, por ende no existían inversiones financieras. (TOLEDO, 2012)

Cuando el dinero fue "introducido" como medio de intercambio, las personas pudieron adquirirlo para adquirir otros bienes o guardarlo para intercambios futuros. (BANCO DE MEXICO, 2014)

Después surgió la posibilidad de, además de guardar el dinero, invertirlo durante cierto tiempo a cambio de un (rendimiento) premio por esa decisión. Por ello una persona podría decidir no consumir ahora para consumir más bienes después, en el futuro, como ejemplo, si el "premio" por invertir el dinero durante un año era del 10%, esto significaba que en el futuro (tiempo) aumentaría 10% las oportunidades de adquirir bienes….la posibilidad de tomar decisiones existía en la medida en que alguien prefería consumir ahora, con el dinero tomado en préstamo a cambio de pagar en el futuro, la cantidad prestada, más el interés correspondiente.

Siempre que alguien "invierte" (prestamista) dinero, hay otro que solicita un préstamo, y el "premio" que recibe quien invierte es una tasa de interés sobre el capital original, llamado rendimiento, que significa un costo (precio) para quien toma los recursos en calidad de préstamo.

De esta manera fue como surgió el concepto de dinero y por consecuencia los mercados financieros, que aunado al mercado de bienes reales, constituyen el medio en que las personas y las empresas realizan transacciones económicas.

> ***"Por decreto de Enrique VIII, fue prohibida en Inglaterra y declarada ilegal toda usura o interés que pasase del diez por ciento…La reina Isabel renovó el Estatuto de Enrique VIII, en el Cap. 8 del 13, y prosiguió siendo el diez por ciento el precio legal de la usura hasta la Constitución 21 de Jacobo I, que la restringió al ocho por ciento. Fue reducida a seis poco después de la restitución de Carlos al trono y por la Constitución 5 de la Reina Ana se limitó al cinco. Todas estas diversas regulaciones, al parecer, fueron hechas con mucha justicia y oportunidad".*** (ACTIBVA, 2014)

Importancia de las finanzas

Son uno de los elementos más importantes para la gestión y formación de nuevas empresas, el cual les permite aprovechar las oportunidades para crecer, emplear mano de obra local y también apoyar a otras empresas así como a los distintos niveles de gobierno, entre otros elementos, a través de la remisión de los impuestos…..sobre la renta (entre otros).

El uso adecuado de los instrumentos, mecanismos financieros y de los préstamos e inversiones es de los principales factores clave, para el éxito y crecimiento económico de una organización.

Por otra parte, las tendencias financieras externas, también definen el estado de la economía a nivel global, de manera que los Bancos Centrales las consideran para poder planificar las políticas monetarias que respondan a este entorno.

Para realizar un negocio, las empresas necesitan una variedad interminable de activos, los cuales pueden ser tangibles, como maquinaria, fábricas y oficinas; e intangibles como Patentes y Marcas, Conocimientos Técnicos etc., he ahí la necesidad de las finanzas, puesto que a través de ella se logrará obtener el dinero necesario para el funcionamiento y crecimiento de las mismas. (DUFF, 2014)

Cuando la cooperación entre algún de los elementos del proceso de financiamiento se rompe, las empresas van a la quiebra y la economía se mueve hacia la recesión, es decir que si no está funcionando correctamente el sistema financiero de una organización, el flujo de dinero se paraliza o se estanca.

Todas las facetas de la economía mundial dependen de un proceso ordenado de las finanzas.

Los mercados de capitales proporcionan el dinero para apoyar a las empresas y los negocios proporcionan el dinero para mantener a las personas. Incluso las artes se benefician de las finanzas, porque obtienen su dinero de los patrocinadores corporativos y clientes individuales, de esta forma se establece una cadena iniciando por los mercados de capitales quienes crean el dinero, continúan los negocios que lo distribuyen y finalmente son los individuos e instituciones quienes lo gastan.

Campo de acción de las finanzas

Las finanzas se dividen en tres grandes áreas:

a).- Inversiones

Esta rama se enfoca la forma de hacer y administrar una inversión en activos financieros y en particular que hacer con un excedente de dinero cuando se desea invertirlo en el mercado financiero. Al poseer una acción, se posee un activo financiero, ya que se obtiene el derecho a cobrar una cantidad en el futuro. Al poseedor de estas acciones se le llama inversionista y a las que sugieren donde invertir dichos sobrantes se les denomina promotores o analistas de inversiones.

b).- Instituciones y mercados financieros

Las instituciones financieras son empresas que se especializan en venta, compra, creación de títulos de crédito y títulos valor que son activos financieros para los inversionistas y pasivos para las empresas que toman los recursos para financiarse.

Los mercados financieros son los espacios donde actúan las instituciones financieras para comprar y vender títulos de crédito, como acciones, obligaciones o papel comercial.

c).- Finanzas corporativas o administración financiera de las empresas.

La administración financiera de las empresas estudia tres aspectos: la inversión en activos reales, activos financieros y excedentes temporales en efectivo, la obtención de fondos necesarios para la inversión en activos y las decisiones relacionadas con la reinversión de las utilidades y reparto de dividendos. Una empresa es una entidad económica independiente que posee activos que ha adquirido mediante las aportaciones de los accionistas y el financiamiento de acreedores.

El papel del directivo financiero

Refiriéndose como Directivo Financiero a la persona responsable de una decisión significativa en materia de inversión o financiamiento en la empresa.

Normalmente el Tesorero es la persona directamente responsable de la obtención de financiamientos, de la gestión de cuentas y relaciones financieras. En las “medianas empresas” regularmente existe un responsable de control y evaluación de presupuesto quien inspecciona y verifica, que se esté usando para lo que ha sido destinado. Normalmente las empresas más grandes suelen nombrar un Director, Sub-Director ó Gerente Financiero, quien está profundamente implicado en el diseño de la política financiera y de la planificación financiera y supervisa el trabajo del tesorero y del jefe de control de gestión. (BRELEY, 1998)

Entre las funciones más importantes que realiza un Directivo Financiero se encuentran las siguientes:

- Gestión de tesorería.
- Obtención de financiamientos.
- Gestión de créditos.
- Pago de dividendos.
- Seguros.

- Preparación de presupuestos.
- Preparación de estados financieros.
- Custodia de registros.
- Auditoria interna.
- Relación con los bancos e instituciones financieras.

Tópicos que debe saber toda persona sobre finanzas

Concepto de Finanzas:

Las finanzas es una rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión, tanto en activos reales como financieros y con la administración de los mismos.

Objetivo de un administrador:

El principal objetivo de un administrador es generar riqueza para los accionistas de la empresa, la cual es medida en base a rendimiento por acción a valor en libros y rendimiento por acción a valor de mercado.

Responsabilidades de un Administrador Financiero:

- Presupuestar y planear a largo plazo.
- Tomar decisiones de inversión y financiamiento sobre capital e inventarios.
- Administrar las cuentas por cobrar y el efectivo.
- Coordinar y controlar las acciones de la empresa.
- Establecer y manejar las relaciones con los mercados financieros.
- Evaluar proyectos de inversión con enfoque de responsabilidad social empresarial.

Finanzas personales:

Las finanzas personales son la aplicación de las finanzas y sus principios de una persona o familia en su deseo de realizar sus actividades con la mejor distribución de dinero para ello. Debe distribuir sus ingresos entre educación, salud, vestimenta, seguros, alimentación,

transporte, lujos, etc. Se debe tener en cuenta los ingresos, gastos, ahorros y siempre establecer los riesgos y eventos futuros. Parte de las finanzas son los cheques, las cuentas de ahorro, las tarjetas de crédito, los préstamos, los impuestos, etc.

Presupuesto:

El presupuesto se define como un plan integrador y coordinador, que se expresa en términos financieros respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.

Para elaborar un presupuesto se plantean como requisitos los siguientes:

- Amplio conocimiento de la empresa
- Plan presupuestal o políticas a seguir.
- Coordinación para ejecutar el plan presupuestal.
- Fijar un periodo presupuestal
- Dirección y Vigilancia adecuadas

Un presupuesto debe ser aplicado en base a reglas de formulación, presentación y aplicación también llamadas de operación. El proceso de generación de un presupuesto anual inicia con un presupuesto de ventas que conlleva finalmente a la generación de estados financieros presupuestados.

Rendimiento:

La cantidad que recibe quien invierte, es decir una tasa de interés sobre el capital original.

Riesgo financiero:

Es el riesgo de no cubrir los costos financieros y está asociado al crecimiento de los costos financieros fijos de la empresa, a cambio del cual se obtiene un incremento superior al pronosticado por el modelo.

Incertidumbre financiera:

Es un caso particular de riesgo que ocurre cuando no se tienen antecedentes históricos de las probabilidades de ocurrencia de eventos o situaciones, por lo tanto no se puede determinar una probabilidad de ocurrencia objetiva.

Gastos financieros:

Todos aquellos gastos en los que incurre un sujeto económico, para la obtención, uso o devolución de capitales financieros puestos a su disposición por terceras personas.

Inversiones:

Representan las colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

Ahorro:

Se denomina ahorro a la parte del ingreso (nacional, familiar o personal) que no se destina a la compra de bienes de consumo.

Ahorro financiero:

Conjunto de activos rentables emitidos, tanto por el sistema financiero como por el gobierno, que han sido acumulados a través del tiempo. El ahorro es determinado en base a los siguientes aspectos:

- Magnitud de ingresos.
- Certidumbre de los ingresos futuros.
- Grado de previsión del futuro.
- Nivel de renta actual.
- El tipo de interés.

- Expectativas sobre la evolución de precios futuros.
- El salario.
- La inflación.

Financiamiento:

Implica la manera en que una empresa adquiere los recursos necesarios para llevar a cabo las decisiones de inversión.

Metodología de estudio

Tipo de investigación

"El proceso de indagación cualitativa es flexible y se mueve entre los eventos y su interpretación, entre las respuestas y el desarrollo de la teoría. Su propósito consiste en reconstruir la realidad tal y como la observan los actores de un sistema social previamente definido. A menudo se llama holístico, porque se precia de considerar el "todo", sin reducirlo al estudio de sus partes." (Hernández Sampieri & Hernández Collado, 2008).

En esta investigación se utilizaran dos variantes: Descriptiva y Exploratoria.

Tal como dice Hernández (2010) "Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, subjetivo no es indicar cómo se relacionan éstas."

En esta investigación, el enfoque cualitativo se aplica describiendo todas sus dimensiones, en este caso se describe el objeto a estudiar el cual es "es el nivel de conocimiento en Contabilidad, Finanzas de los alumnos de la Universidad Tecnológica de Tijuana de la Carrera de Técnico Superior Universitario en Contaduría. En este estudio se debe responder a las preguntas: ¿Qué pasa?, ¿A quién le pasa?, ¿Dónde ocurre? Y ¿Cuándo sucede? Con este estudio se recurrirá a técnicas específicas en la recolección de información, como la

observación, las entrevistas y los cuestionarios. Los estudios descriptivos se centran en recolectar datos que describan la situación tal y como es.

Por otra parte, los estudios exploratorios señala Hernández (2010) "Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas."

Población a investigar

La investigación está enfocada a los alumnos de la Carrera de Técnico Superior Universitario en Contaduría de la Universidad Tecnológica de Tijuana, ubicada en; Km. 10 Carretera libre Tijuana – Tecate El Refugio Quintas Campestre, Tijuana Baja California, México C.P. 22253; como resultado del presente se pretende crear una cultura de conocimiento y de interés por aspectos financieros básicos que inciden y se usan en la práctica contable, desde un punto de vista integral y que por separado en ocasiones y por el perfil de los estudiantes en muchas ocasiones la desestiman y no se refleja con un alto grado de interés de parte de alumnos.

Técnicas e instrumentos de recopilación de información

Para llevar a cabo la recolección de información se realizaran entrevistas de carácter informal a los alumnos, debido a la falta de tiempo entre sus clases y factores como practicidad a la hora de contestarlo, siendo cuidadoso en el diseño y en el momento de abordar a las personas que contestarán dichos instrumentos; para lograr obtener información relevante y más apegada a los objetivos de la investigación.

Análisis e interpretación

Una vez y después de que se ha obtenido la información sobe la percepción de los alumnos de la Carrera de Técnico Superior Universitario en Contaduría de la Universidad Tecnológica de Tijuana sobre las Finanzas, se identificó que si existe el desinterés y la falta

de conocimiento en las materias afines a Contabilidad Administrativa, Fiscal y Finanzas respectivamente, puesto que en un promedio, tan solo el 40 % de los alumnos conocen los fundamentos de la administración financiera, tan solo el 30% conoce por lo menos dos estados financieros, y pocos conocen la terminología empleada por una empresa en cuanto a riesgos financieros, incertidumbre, medios de financiación, inversiones y ahorro financiero por mencionar los conceptos que han sido planteados.

Propuesta

Se propone a la Carrera de Contaduría de la Universidad Tecnológica de Tijuana a enfatizar sobre la estructura de sus programas de estudios vigentes en las asignaturas de Administración, elevar el aspecto de las Finanzas, Incluir de manera somera la Evaluación de Proyectos y en la Contabilidad profundizar un poco más, en los aspectos administrativos, solo por mencionar las que tienen mayor relación con el objeto del actual estudio.

Los alumnos han manifestado que durante las diversas asignaturas, no han visto a fondo alguna temática palpable y referente a inversiones de ningún tipo, fuentes de financiamiento y presupuesto.

Para la cual se propone o bien la mejora y actualización del programa de estudios o la revisión de las clases impartidas por los docentes, para verificar si están cumpliendo con los lineamientos establecidos por la institución y confirmar el tipo de técnicas y metodologías en la impartición de sus asignaturas, los tiempos a los temas en cuestión y la calidad de los ejemplos y casos prácticos usados en la didáctica pedagógica.

Conclusiones

Esta investigación ha permitido identificar rubros que debe saber cualquier universitario en materia de finanzas, además nos ha permitido conocer el nivel de conocimiento sobre temas financieros básicos partiendo de antecedentes, evolución, conceptualizaciones de inversiones, ingresos, incertidumbre, riesgo y ahorro financiero.

A lo largo del tiempo las finanzas han permitido al hombre la correcta administración de los recursos económicos y ha brindado el conocimiento de las estrategias de financiamiento idóneas para lograr el éxito deseado en el mundo de los negocios.

A manera de conclusión se afirma que un Administrador/Contador Financiero debe saber hacer las siguientes actividades:

- Presupuestar y planear a largo plazo.
- Tomar decisiones de inversión y financiamiento sobre capital e inventarios.
- Administrar las cuentas por cobrar y el efectivo.
- Coordinar y controlar las acciones de la empresa.
- Establecer y manejar las relaciones con los mercados financieros.

Referencias Bibliográficas

Breley, R. A. (1998). *Principios de Finanzas Corporativas*. Madrid: Mc Graw Hill.

Duff, v. (13 de 10 de 2014). *Pyme: Importancia de las finanzas y su papel en los negocios.* Oklahoma, Estados Unidos de América.

Hernández Sampieri R & Hernández Collado, C. Y. (2008). *Metodología de Investigación* 4° edición. Mc Graw Hill.

Toledo, M. A. (2012). *Administración Financiera Correlacionada con las Nif´s 3° edición.* México, D.F.: Mc Graw Hill.

Factores Motivacionales de los Emprendedores Egresados del Bachillerato de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Alma Azucena Bautista Tejeda[1]
Zhadaska Martínez Calderón[2]
José Rafael Aguilera Aguilera[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, azusbaute@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Ingeniería eléctrica, zhadaska_mc@hotmail.com
[3]UMSNH - FCCA, cp_aguilera@hotmail.com

Factores Motivacionales de los Emprendedores Egresados del Bachillerato de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Resumen

El trabajo de investigación muestra los resultados obtenidos de una investigación llevada a cabo en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo a los jóvenes emprendedores de bachillerato en este caso en las preparatorias José María Morelos y Pavón y Melchor Ocampo respectivamente, de ellos analizamos los factores motivacionales. En donde resalta principalmente que los jóvenes tienen orientación de metas y objetivos, elaboración y consecución de planes, necesidad de reconocimiento, trabajan de manera independiente, precepción de beneficio económico, análisis de afiliación.

Por otra parte, no han desarrollado dentro de su perfil el análisis de la crítica y necesidad de poder, todos estos factores tomados del perfil de un emprendedor de éxito.

Palabras Clave: Emprendedor, Motivación, Bachillerato, Perfil y Escuelas de Negocios

Factors in Young Entrepreneurs Baccalaureate Graduates Of Michoacana de San Nicolas de Hidalgo University

Abstract

This work is an investigation with a descriptive approach, it shows the importance that has had the introduction of the entrepreneurship programs in “San Nicolas de Hidalgo” University and the high-school area, that teach and motivate, in a real practice to the students of Superior and Mid-level education institutions in business area to participate day by day in a entrepreneur culture.

In particular, it describes and demonstrates the design of the correct profile of the young entrepreneur in nicolaíta high-school to make a successful incursion in the business schools.

Keywords: Entrepreneurship, mid-level education, motivational, profile, investigation.

Introducción

El objetivo principal de la presentación de este trabajo de investigación, es de mostrar cómo se encuentran en la actualidad los jóvenes de bachillerato de la UMSNH (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo), en el habito del emprendedurismo donde se lleva el programa de jóvenes emprendedores- empresarios de la asociación civil IMPULSA. Uno de los factores primordiales de análisis es el motivacional.

Emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos (Druker, 1999). Con todo esto fue necesario encontrar el perfil de los jóvenes emprendedores nicolaítas que ingresan a una escuela de negocios.

Los jóvenes que se desenvuelven el programa también a la par desarrollan sus habilidades de emprendedores las que tenían las potencializan y las que desconocían las ponen en práctica.

El bachillerato nicolaíta desde se creación busca formar jóvenes que resuelvan problemas de la sociedad con un sentido humanista. Este programa les brinda la oportunidad de demostrarse que pueden hacer por ellos y su entorno.

Como investigador se analizaron distintos factores de los cuales todo emprendedor debe tener como son competencias generales, características físicas, características intelectuales, características personales como lo señala libro “El emprendedor de éxito” de (Rodríguez

2011) con una muestra de 102 estudiantes egresados de las preparatorias José María Morelos y Pavón y Melchor Ocampo de UMSNH de 5 generaciones distintas.

Definición de Factores Motivacionales.

La palabra motivación deriva del latín *motivus* o *motus*, que significa 'causa del movimiento'. La motivación puede definirse como el señalamiento o énfasis que se descubre en una persona hacia un determinado medio de satisfacer una necesidad, creando o aumentando con ello el impulso necesario para que ponga en obra ese medio o esa acción, o bien para que deje de hacerlo. Otros autores definen la motivación como la raíz dinámica del comportamiento; es decir, los factores o determinantes internos que incitan a una acción. La motivación es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta. Al hacer este señalamiento, los emprendedores tienen específicos factores de motivación para incursionar con nuevos proyectos (Gibb, 1990).

a) Afirmaciones relacionadas con Factores Motivacionales.

Se dividieron en 8 afirmaciones donde se hace referencia a lo motivación interna y externa a la cual pueden estar sometidos los jóvenes las preguntas fueron conformadas de la siguiente forma:

1. Reconozco mis metas y objetivos
2. Me es difícil realizar un plan
3. Para mí, es importante el reconocimiento de otras personas
4. La crítica de otras personas, es importante para mí.
5. Me gusta trabajar de manera independiente
6. En lo último que pienso es en el beneficio económico
7. El ayudar a otras personas es común para mí.
8. En el futuro me visualizo como una persona con poder (Bautista, 2014).

Diseño del Cuestionario.

Ahora compete mencionar el cuestionario que les fue entregado a los jóvenes, el diseño de este, partió del libro "El emprendedor de éxito" de (Rodríguez, 2011) es uno de los pocos autores que clasifica las características de los emprendedores las cuales las divide en 5 grupos que son los siguientes:

- Factores Motivacionales
- Características Físicas
- Características Intelectuales
- Características Personales
- Competencias Generales

Con lo anterior el instrumento fue diseñado a partir de las descripciones que el mismo autor señala en su cuadro comparativo. Uno de los problemas que se encontró fue el localizar un instrumento validado donde los jóvenes pudieran responder y que se completara la investigación (Bautista, 2014).

Dividiendo el cuestionario es 6 partes principalmente. Como nos pide la escala de Likert es necesario tener 5 respuestas en este caso fueron elegidas para mayor comprensión:

- Definitivamente si
- Probablemente si
- Indeciso
- Probablemente no
- Definitivamente no

Para no tener el problema de sesgo o falta de responsabilidad al contestar el cuestionario se plantearon dos tipos de afirmaciones las que la respuesta ideal es de los extremos afirmativos y la otra mitad que es de los extremos negativos. Esto es para disminuir la tendencia a cargarse a un solo lado las respuestas.

La afirmaciones de los extremos positivos o “definitivamente si” serán las impares para un mejor análisis posterior a la implementación del cuestionario.

Las afirmaciones de los extremos negativos o “definitivamente no” serán las pares así se podrán ubicar más fácilmente las respuestas.

Iniciando por los datos generales: Nombre, Edad y Carrera (y/o) Escuela esto para poder hacer referencia de cuantos eran hombres y mujeres, que edades tenían los sujetos de estudio y en donde están estudiando en la actualidad.

Es necesario mencionar que posteriormente a cada respuesta tiene una ponderación esta consistió en ser enumeradas de acuerdo a su importancia (5) la más importante o la respuesta esperada y (1) la respuesta menos esperada.

Entonces en las respuestas “definitivamente si” se ponderaron así:

Definitivamente si =5
Posiblemente si =4
Indeciso =3
Posiblemente no =2
Definitivamente no =1

En el caso contrario sucede de la siguiente forma:

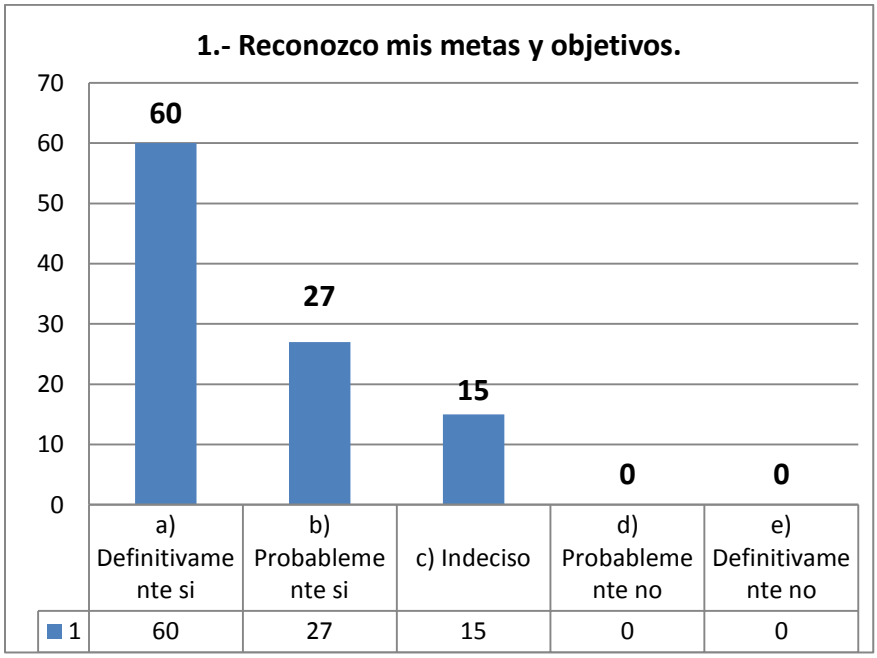
Definitivamente no =5
Posiblemente no =4
Indeciso =3
Posiblemente si =2
Definitivamente si =1

Resultados Factores Motivaciones.

Resultados de la afirmación "Reconozco mis metas y objetivos"

En ésta pregunta se demostraron los siguientes resultados; de manera esperada la mayoría de los encuestados contestaron que definitivamente sí reconocen sus metas y objetivos de vida. Esto comprueba que los emprendedores fácilmente pueden ubicarse en un plan de vida bien diseñado. Las encuestas arrojan resultado de 60 estudiantes reconocen sus objetivos y 27 están un poco desubicados.

Tabla 1: Representación gráfica de las respuestas de la pregunta 1

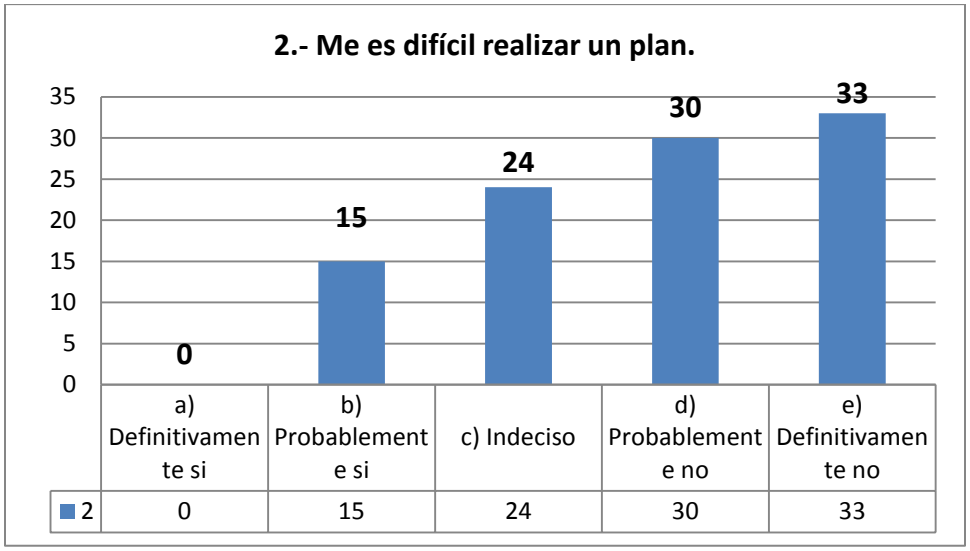


Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la afirmación "Me es difícil realizar un plan".

Los resultados generados de la encuesta muestra que los jóvenes en su mayoría contestaron que definitivamente no les es difícil realizar un plan, sin embargo un 30% aproximadamente tienen aún dudas sobre cómo realizar un plan complicándose de esta manera la posibilidad de fijarse objetivos viables y bien preestablecidos.

Tabla 2: Representación gráfica de las respuestas de la pregunta 2

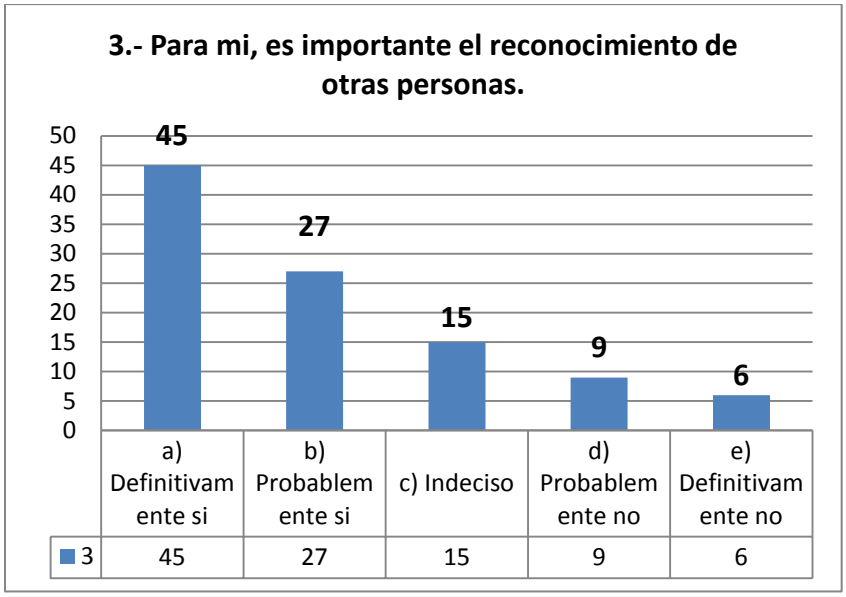


Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la afirmación "Para mí, es importante el reconocimiento de otras personas".

Dentro de la investigación se encontró que los jóvenes emprendedores tienen una gran necesidad de reconocimiento lo cual queda comprobado con los resultados arrojados de nuestra investigación con 45 jóvenes que demuestran necesidad de reconocimiento de sus logros, de su desarrollo personal y profesional; lo cual puede impulsarlos a crear nuevas empresas, 27 jóvenes consideran que en ocasiones es necesario el reconocimiento y 15 se encuentran indecisos.

Tabla 3: Representación gráfica de las respuestas de la pregunta 3



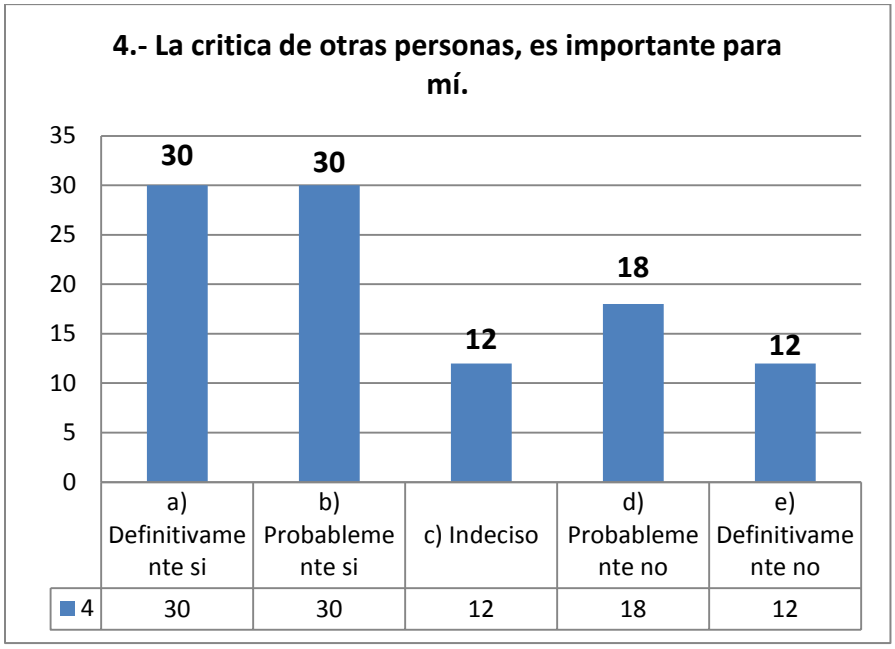
Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la afirmación "La crítica de otras personas, es importante para mí".

De acuerdo a los resultados arrojados por el estudio, demostraron que a los jóvenes de hoy en día les importa en alto grado las críticas hacia su persona, 30 probablemente les afecte una crítica buena o mala; y 18 probablemente no les llegue a afectar este tipo de comentarios.

Se estimaba que los jóvenes declararan que definitivamente no les afectaban las críticas o no le son importantes para el desarrollo de ideas y nuevos conceptos ya sea empresariales y/o personales; sin embargo solo 12 jóvenes demostraron que no les molestaría.

Tabla 4: Representación gráfica de las respuestas de la pregunta 4

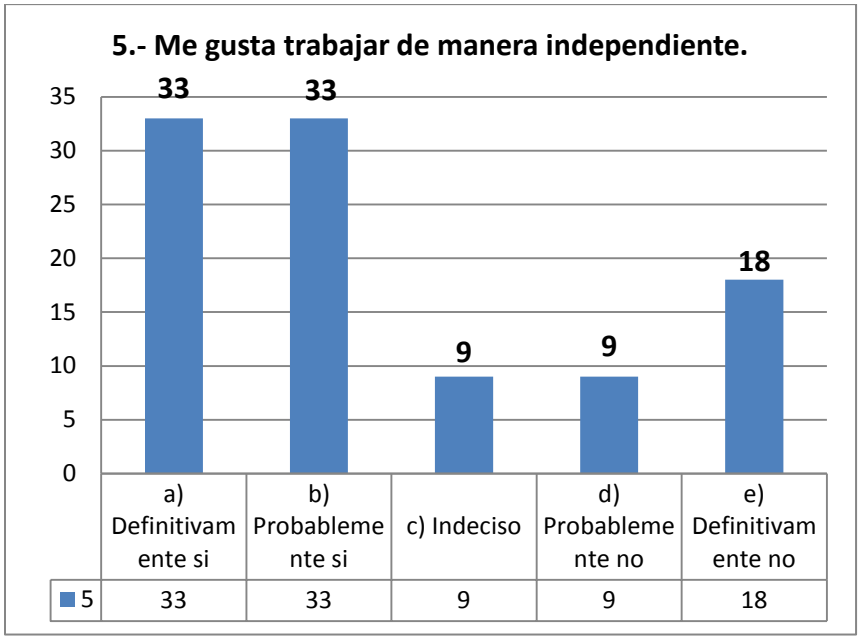


Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la afirmación "Me gusta trabajar de manera independiente".

Se muestra que la mayoría de los jóvenes les gusta trabajar de manera independiente con 33 estudiantes que manifestaron que definitivamente si les gusta trabajar de manera independiente y otros 33 jóvenes que probablemente les agrade trabajar solos. Por el contrario existen 18 sujetos de estudio que declaran definitivamente no les gusta trabajar de manera independiente, colocando éstos últimos como personas que probablemente estarán laborando cómodamente en un ámbito organizacional.

Tabla 5: Representación gráfica de las respuestas de la pregunta 5

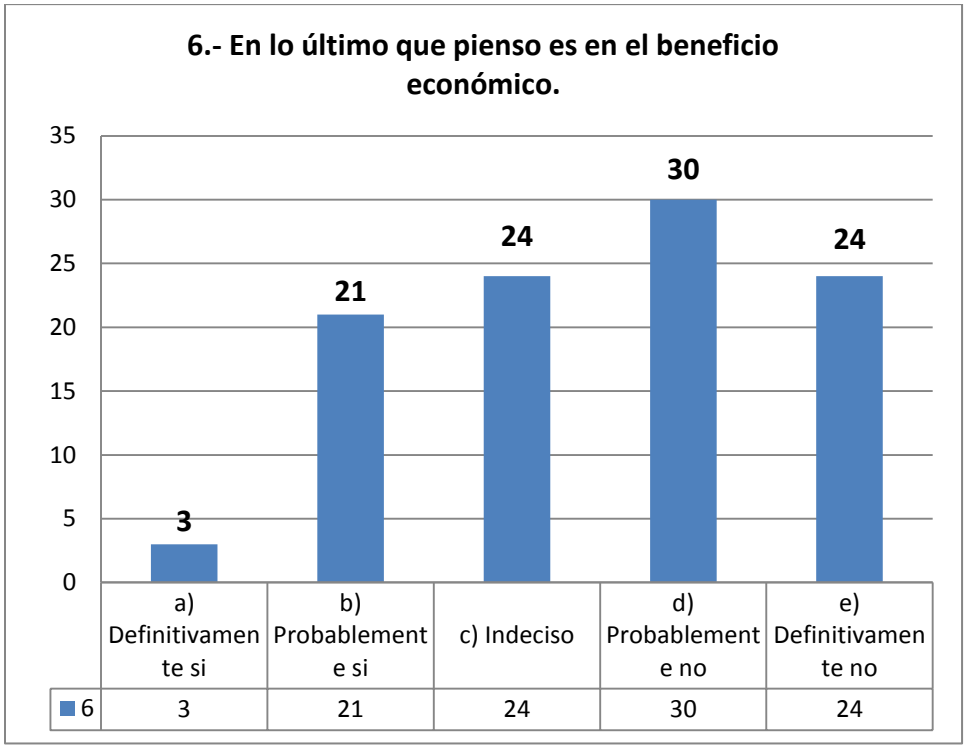


Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la afirmación "En lo último que pienso, es en el beneficio económico".

Se muestra que la mayoría de los estudiantes "probablemente no" les sea tan importante el beneficio económico ya que buscan ayudar a los demás (como lo demuestra la investigación). Los jóvenes tienen una necesidad de afiliación como factor motivacional más que el beneficio económico. Por ello se obtuvieron respuestas de 24 jóvenes que se encuentran indecisos y otros 24 que definitivamente no buscan los fines de lucro.

Tabla 6: Representación gráfica de las respuestas de la pregunta 6

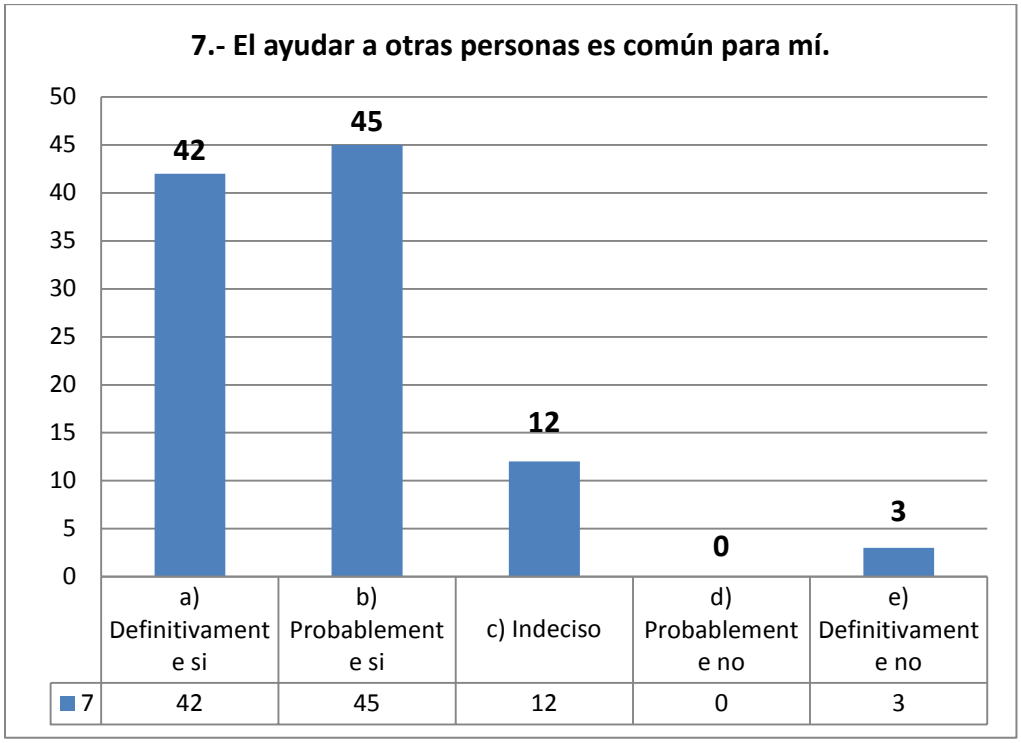


Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la afirmación "El ayudar a otras personas es común para mí".

Como bien se esperaba con la afirmación anterior, a los jóvenes les interesa ayudar a personas ya que están directamente interesados en una necesidad de afiliación y de ayuda a los demás. Marcando 42 y 45 alumnos para definitivamente si y probablemente si respectivamente. Entonces se concluye que los jóvenes nicolitas demuestran un gran apego a la sociedad en cuestiones de ayuda humanitaria en lo general.

Tabla 7: Representación gráfica de las respuestas de la pregunta 7

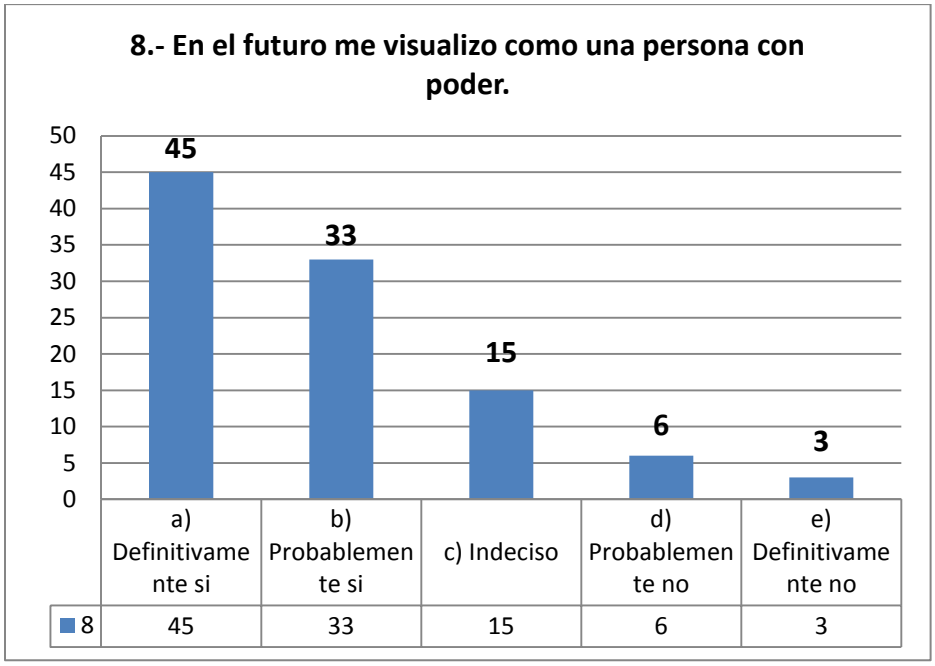


Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la afirmación "En el futuro me visualizo como una persona con poder"

De acuerdo al estudio se esperaba que los jóvenes demostraran bajo interés en ser una persona con poder en un futuro ya que los líderes emprendedores son más cooperativos y menos autoritarios con sus equipos de trabajo. Sin embargo, encontramos que 45 jóvenes demuestran que definitivamente si se visualizan como una persona con poder en un futuro y 33 que probablemente si les guste obtener y/o poseer poder autoritario en un futuro.

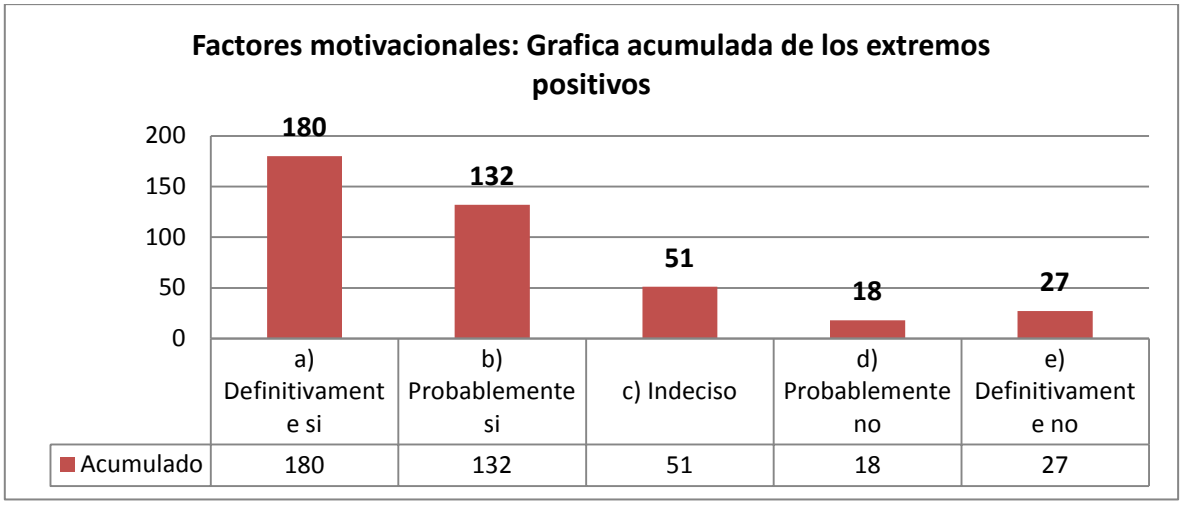
Tabla 8: Representación gráfica de las respuestas de la pregunta 8



Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la gráfica acumulada de "los factores motivacionales de los extremos positivos": En ésta gráfica se demuestra que los jóvenes emprendedores nicolaítas se encuentran motivados porque conocen sus metas y objetivos, pueden trabajar de manera independiente y ayudar a las personas es común para ellos. Se encontró que para ellos si es importante el reconocimiento de otras personas y es fundamental para su desarrollo personal.

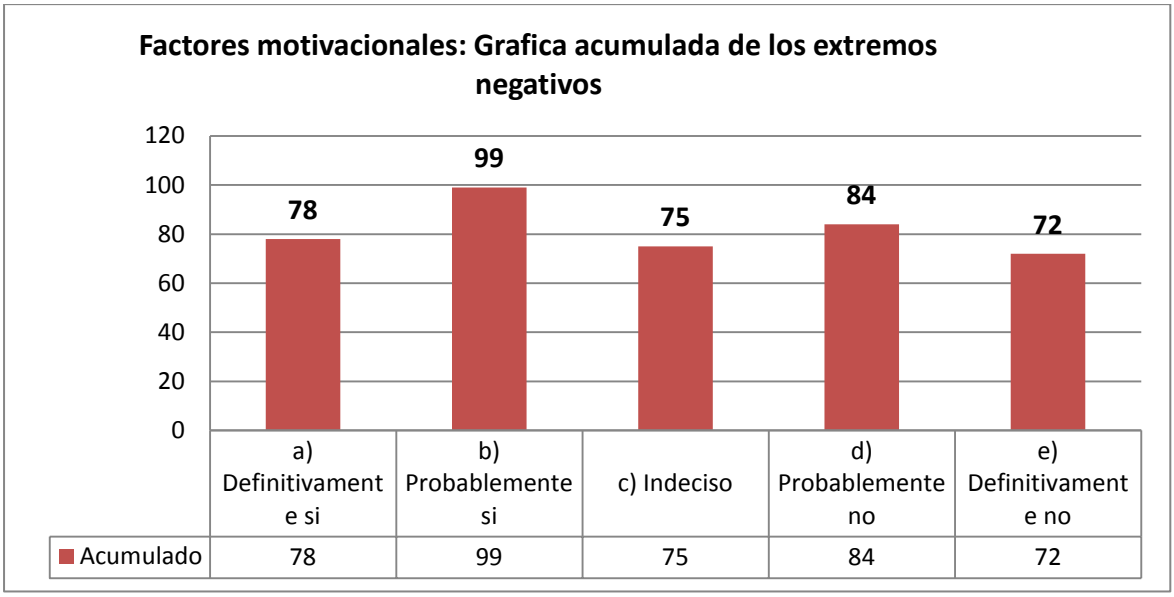
Tabla 9: Grafica acumulada de los factores motivacionales de los extremos positivos.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la gráfica acumulada de "los factores motivacionales de los extremos positivos": En ésta gráfica se demuestra que los jóvenes emprendedores nicolaítas si están motivados pero la crítica de otras personas les afectan su desarrollo personal y profesional. En otros factores como el beneficio económico y necesidad de afiliación, las gráficas arrojan que si están interesados en el desarrollo de otras personas.

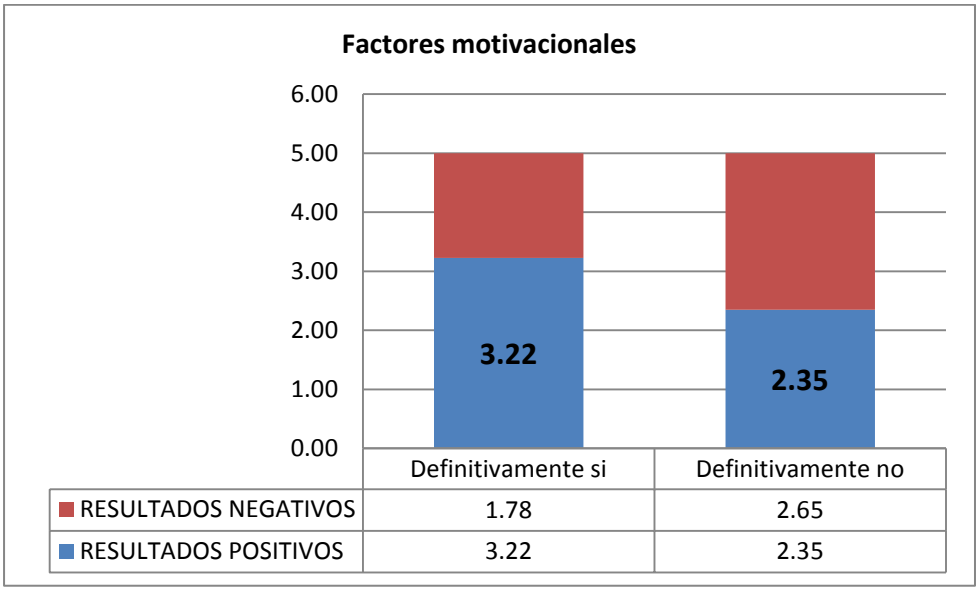
Tabla 11: Grafica acumulada de los factores motivacionales de los extremos negativos.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Resultados de la gráfica de promedios de "Factores motivacionales": Como resultado final dentro de los factores motivacionales visualizamos que los jóvenes emprendedores si se encuentran motivados. Sin embargo hay algunos factores en los cuales se puede mejorar su motivación (Bautista 2014).

Tabla 12: Grafica de Promedios de los factores motivacionales.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Con el perfil propuesto en la investigación estos son los resultados, que no tienen análisis de la crítica, esto se debe principalmente a su juventud e inexperiencia y tampoco desarrollan una necesidad de poder, esto es porque pueden presentar un trabajo colaborativo con sus compañeros para realizar ciertos proyectos. Y lo que si tienen es orientación de metas y objetivos, es por ello que pueden elaborar planes, también tienen una necesidad de reconocimiento. Ya mando mucho la atención que prefieren trabajar de manera independiente, demás que esperan en algún punto del proyecto o de su vida tener un beneficio económico. Y por último y más importante tienen necesidad de afiliación y ayuda a los demás, esto permitirá que desarrollen proyectos con beneficio a la sociedad eje fundamental de los nicolaítas desde su fundación.

Tabla 13. Perfil del Emprendedor Nicolaíta Propuesto.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR NICOLAÍTA				
CARACTERISTICAS GENERALES				
Sexo:	Indistinto	Edad:	18-20	
Carrera:	Administración, Contaduría, Economía.			
Educación Requerida:	Bachillerato Económico-Administrativo			
Objetivo General:				
FACTORES MOTIVACIONALES				
Orientación de metas y objetivos			Si	
Elaboración y consecución de planes			Si	
Necesidad de Reconocimiento			Si	
Análisis de la critica				No
Trabajo de manera independiente			Si	
Percepción del beneficio económico			Si	
Necesidad de afiliación y Ayuda a los demás			Si	
Necesidad de Poder				No

Fuente: Elaboración propia con información obtenida del trabajo de campo

Conclusiones

En lo referente al Factor Motivacional, los estudiantes consideran que tiene establecidos sus metas y objetivos, pueden elaborar planes y llevarlos a cabo, pueden trabajar de manera independiente. En cuanto a otros factores como lo es el poder se esperaba que contestaran que no, puesto que un emprendedor busca ser más cooperativo y de un liderazgo más laissez-faire. Por otro lado, se esperaba que sus respuestas demostraran que el beneficio económico no es una alternativa para el desarrollo de proyectos, sin embargo lo es.

Con todo esto los jóvenes emprendedores se encuentran motivados para continuar con otros proyectos de emprendurismo ya que descubrieron ciertas habilidades que no sabían que tenían y que normalmente en un aula no puede ser posible experimentar, el trabajo en equipo es su principal motivación, pero los planes a futuro es algo en que deben trabajar ya que en esta etapa se encuentran inmaduros al diseñar un plan de vida. Lo más importante para demostrar en este momento es que su motivación va aunado al desarrollo de proyectos que tengan impacto en la sociedad y que vengan a beneficiar a su entorno (Jóvenes emprendedores, 2008). Es por ello necesario que se desarrollen las alternativas para que los puedan llevara a cabo, en la actualidad el INADEM (Instituto Nacional de Emprendedores) tiene programas específicos para el desarrollo de proyectos juveniles y también SEDESOL (Secretaria de Desarrollo Social) a través del programa POSPERA en donde una reciente convocatoria propone que los jóvenes realicen un proyecto de empredurismo social. Al tener ellos las herramientas y la motivación el impacto en nuestra sociedad será cada vez más evidente.

Referencias Bibliográficas

- ✓ ALLEN, M. (2002): El emprendedor visionario. Barcelona: Empresa Activa.
- ✓ AYERVE, M. y Larrea, I. (1995): La actitud de ser empresario. Edición de las Diputaciones de Gipúzcoa y Álava y del Gobierno Vasco, San Sebastián.
- ✓ BAUTISTA Tejeda, A.A. (2014). *"Diseño del Perfil de los Jóvenes Emprendedores Egresados del Bachillerato de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo para incursionar con éxito en las Escuelas de Negocios"*. Tesis de Grado de Maestría en Administración. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- ✓ BRANDT, S. C. (1982): Entrepreneursing. New York: New American Library.

- ✓ DRUCKER, P. (1999): Management Challenges for 21st Century. Oxford: Butterworth Heinemann.
- ✓ DRUCKER, P. (1996): «Innovation Imperative», Executive Excellence, vol. 13, n. ° 12, diciembre, pp. 7-18.
- ✓ GALES, S. (1996): Todo lo que usted necesita saber para crear su propia empresa. Barcelona: Infobook's.
- ✓ GIBB. A. A. (1990): «Entrepreneurship and Intrapreneurship. Exploring the Differences», en R. Doncklels y A. Miettinen (eds.). New Findings and Perspectivas
- ✓ JÓVENES Emprendedores (2008) Un programa de Impulsa, Guía para Estudiantes, México, Impulsa, México.
- ✓ KANTIS, H., Angelelli, P. y Gatto, F. (2001): Nuevos emprendimientos y emprendedores: ¿de qué depende su creación y supervivencia? Explorando el caso argentino. México: Informe para el Banco Interamericano de Desarrollo. Biblioteca Felipe Herrera.
- ✓ MARTÍNEZ, A. y Urbina, O. (1998): «Entrepreneurship networks and high techno¬logy firms: the case of Aragon», Technovation, n. ° 18, pp. 335-345.
- ✓ MORRIS, M. H. y Paul, G. W. (1987): « The Relationship Between Entrepreneurship and Marketing in Established Firms». Journal of Business Venturing, vol. 2, pp. 247-259.
- ✓ REICH. R. B. (1991): «Entrepreneurship Reconsidered: the Team as Hero», en Harvard Business Review (ed.). Entrepreneurship: Creativity at Work. Boston: Harvard Business School Press, pp. 127-133.
- ✓ RODRÍGUEZ Alcaraz, Rafael (2011). *El emprendedor de Éxito, México*, 4ª edición, Editorial Mac Graw Hill, México.
- ✓ RONSTADT, R. C. (1985): «Training Potential Entrepreneurs», Entrepreneurship: What it is and How to Teach it, pp. 191-204.
- ✓ SMITH, N. R. y Miner, J. B. (1983): «Type of Entrepreneur, Type of Firm and Managerial Motivation: Implications for Organizational Life Cycle Theory», Strategic Management Journal, vol. 4, pp. 325-340.
- ✓ VECIANA Vergés, J. M. (1999): «Creación de empresas como programa de investigación científica». Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 8, n.° 3, pp. 11-36.

Análisis de la Operatividad del Programa de Tutorías en la Carrera de Contador Público del ITESZ para Evitar la Deserción

Gabriela Casillas Ochoa[1]
Alicia Linares Ramírez[2]
Ricardo García Cruz[3]

[1]Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - Ing. Gestión Empresarial, gabyteczamora@hotmail.com
[2]Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - Academia de Ciencias de la Computación, alislinares@hotmail.com
[3]Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - Academia de Ciencias de la Computación, halconrgc@hotmail.com

Análisis de la Operatividad del Programa de Tutorías en la Carrera de Contador Público del ITESZ para Evitar la Deserción

Resumen

La educación superior ha requerido, en los últimos años, integrar en su diseño curricular, programas que faciliten el estímulo de las habilidades de los alumnos en su capacidad de resolución de problemas, para su adecuado ingreso en el mundo profesional. En ese sentido, se ha constatado que es necesario asegurar que durante su trayectoria académica, el alumno, reciba un apoyo que tome en cuenta todas sus dimensiones bio-psico-social..En atención a lo anterior, se fundamenta el Programa Institucional de Tutorías en todos los contextos de la educación en el ITESZ; al respecto, el presente estudio ofrece un análisis de la operatividad de dicho programa, desde su implementación hasta su evaluación.

Palabras Clave: Análisis, Operatividad, Tutorías, Deserción

Operability Analysis Tutoring Program in the School of Public Accounts of ITESZ to reduce desertion

Abstract

Higher education has been required in recent years, integrated into its curriculum, programs that facilitate the stimulation of student skills in their ability to solve problems, for proper entry into the professional world. In that sense, it has been found that it is necessary to ensure that during their academic career, students, receive support that takes into account all dimensions bio -psycho - social In view of the above, it is based Institutional Tutoring Program in all contexts of education in the ITESZ; in this regard, the present study provides an analysis of the operation of this program since its implementation to evaluation

Keywords: Operability, Analysis, Tutoring, Desertion

Introducción

Las características de la investigación, exigen un mayor esfuerzo porque la concentración de datos sea lo suficiente concreta, pero a la vez con una claridad en la calidad y fundamentación de su contenido, haciendo que sea un proyecto de apertura a la Investigación educativa, de acuerdo a una necesidad en particular para mejorar los procesos de enseñanza- aprendizaje.

Al respecto, el programa Institucional de Tutorías del ITESZ surgió acorde a las Necesidades, tanto en el marco internacional como en el nacional. En efecto, coincide de igual manera en la necesidad de modificar el paradigma educativo actual, donde se asegure que la formación de los estudiantes sea integral; es decir, que desarrolle valores, actitudes, habilidades, destrezas y aprendizaje significativo.

Para ello, se hace necesario que el rol que ha desempeñado el profesor de educación superior se transforme, de simple transmisor del conocimiento, en facilitador, orientador, tutor o asesor del alumno, a fin de que alcance una formación que le prepare para un desenvolvimiento acorde con su proyecto de vida.

En relación con lo anterior, conviene señalar que a partir del trabajo establecido durante 2010 año 2015, se ha implementado el Programa, bajo la Guía de la Dirección General de Tecnológicos Descentralizados, donde se implementan los lineamientos a seguir. En este propósito, durante su ejecución fue necesario ir implementando acciones de mejoras, modificando los índices de deserción y de reprobación.

Es por ello que ente este trabajo se expone los pasos de la operatividad del programa desde su Diagnóstico hasta su Evaluación.

Antecedentes

Dadas las condiciones que anteceden, en el siglo XX, conviene destacar que el desarrollo de la era Industrial acapara nuevos escenarios y necesidades de formación, cuya presencia que atenuará la nueva visión de los diferentes modelos educativos en la educación superior. De esta manera, en el siglo XX, en la década de los 90, las

competencias profesionales son requeridas y se hacen presentes, logrando la coexistencia de los objetivos del conocimiento científico y tecnológico.

Al respecto, en diferentes modelos de otros países, por ejemplo: Gran Bretaña, permite ver la tutoría como un proceso de consejería, mentores, etc.; en cambio, en Estados Unidos y Canadá, varios grupos de especialistas apoyan en la formación del estudiante A continuación se mencionan algunas de los lugares donde se encuentran universidades en las que existe este tipo de tutoría: Minnesota, Chicago, Illinois, Ohio, Missouri, Michigan y Dakota del Norte. En el caso de Canadá, se ubica en la Universidad Católica de Lovaina (ANUIES, 2000).

De forma semejante, en México el avance se ha presentado de manera poco homogénea, entre los diferentes subsistemas de Educación Superior. A continuación se ofrece su trayectoria.

En efecto, el primer referente es la Universidad Autónoma de México (UNAM), donde en el año de 1970 se abre una tutoría en el postgrado de la Facultad de Química posteriormente también en la Facultad de Ciencias Políticas y en el Colegio de Ciencias Sociales y Humanidades, a nivel de estudios de postgrado.

Asimismo, en el ámbito de Licenciatura se tiene el antecedente también en la UNAM, desde el Sistema de Universidad Abierta; así como se aplica en a las Facultades de Psicología y Medicina. Toda esta iniciativa se creó para apoyar a los estudiantes en metodología de estudio, fundamentalmente en los temas de mayor dificultad; además, garantizar un acompañamiento en asuntos personales que interfieran con el rendimiento académico, sugiriendo actividades extracurriculares y brindando información oportuna administrativa (ANUIES, 2000).

Al respecto, otras Universidades siguieron el ejemplo de la UNAM, entre ellas está la Universidad de Guadalajara y la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, ambas instauraron el programa de tutoría en los años noventa. En relación con las instituciones particulares, la primera referencia es el Instituto de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

De manera semejante, la Asociación de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), a finales de los años noventa, comienza un esfuerzo para proyectar la tutoría a todas sus IES. En efecto, durante el año 2000, esta asociación publica el libro:

"Programas Institucionales de Tutorías. Una propuesta de la ANUIES para su organización y funcionamiento", donde participaron académicos de Universidades con avance y experiencia en cuanto a programas de tutoría se refiere Estos estudios que luego fueron compilados en el texto mencionado, los coordinaron la Dra. Magdalena Fresan y la Mtra. Alejandra Romo (ANUIES, 2000).

Se considera importante destacar que para estos momentos, los subsistemas de Universidades Tecnológicas integran en su modelo educativo la actividad tutorial, cuya integración quiere asegurarse en el subsistema de Universidades Politécnicas y Universidades Indígenas posteriormente.

Significa entonces que el desarrollo de la Tutoría es un tema que ha generado una programación en todos los niveles, desde el básico hasta el superior. En este sentido, la Secretaría de Educación Pública (SEP), a partir del 2006, en la reformas educativas se imparte la materia de Orientación y Tutoría para establecer con formalidad estos programas, consolidándose luego en la Reforma Integral de la Educación Básica (RIEB) en el 2011 el objetivo se sitúa en la contribución de una propuesta formativa pertinente, significativa, congruente, orientada al desarrollo de competencias y centrada en el aprendizaje de las y los estudiantes.

En el año 2010 la tutoría se vuelve curricular en el Sistema Tecnológico y se aterriza a través del Normativo de Tutorías y el normativo de Créditos Complementarios.

Tabla 1:Indicadores de metas alcanzadas en el ITESZ por en 5 periodos escolares, de acuerdo a la media nacional.

Escriba la cantidad en la casilla seleccionada	2010	2011	2012	2013	2014
Matrícula de ingreso	405	424	415	505	519
Índice de deserción	7.6%	7.09%	4.97%	3.53%	8.6%
índice de titulación	32.5%	47.91%	32.02%	37%%	40%
Índice de	13.3%	10.58%	10.32%	11.11%	14.5%

reprobación					

Información obtenida de Fuente propia

Aun así en el seguimiento del programa se encontraban algunas observaciones, debido al trabajo de cada una de las academias en el proceso de acreditación y de las auditorias para la certificación en la Norma ISO.9001.2008. Al respecto, en el año 2011 se abre una oportunidad para la mejora del PIT, apoyados por los objetivos y metas que marca el PIFIT, en la educación integral de los alumnos.

Asimismo, el Consejo Nacional de Acreditación en Informática y Computación A.C. (CONAIC), en sus resultados recomienda estos dos puntos:

a) Implementar el registro de las tutorías impartidas por los docentes de la institución.

b) Desarrollar un mecanismo que le permita dar un seguimiento a los alumnos en todos los semestres.

En estas dos observaciones se refleja claramente una mejora en la operatividad del programa, desde su planeación hasta su evaluación.

Por otra parte, el Consejo de Acreditación en la Enseñanza de la Contaduría y la Administración (CACECA), en sus variables de alumnos y de Orientación profesional, establece la carencia de elementos que puedan estimular al alumno en su formación integral, como son talleres de liderazgo, productividad, desarrollo humano, mismos que son parte del nuevo Plan 2010, basado en Competencias.

Objetivos

Objetivo General

Establecer cuáles son los me mecanismos apropiados para fortalecer y mejorar la calidad en la operatividad del Programa Institucional de Tutorías de la carrera de Contador Público y de los demás programas en el ITESZ.

Objetivos Específicos

1. Formar al equipo tutorial en las competencias requeridas para la implementación de un programa de Tutorías en el ITESZ.
2. Diagnosticar las necesidades tutoriales del alumnado, adscrito al Programa de Tutorías de ITESZ.
3. Diseñar el procedimiento de operación del Programa de Tutorías del ITESZ.
4. Implementar el programa de Tutorías en el ITESZ.
5. Elaborar los Planes de Acción del trabajo Tutorial, al interior del Programa de Tutorías del ITESZ.
6. Acompañar a los estudiantes tutorados en el programa de Tutorías del ITESZ.
7. Evaluar las actividades del Tutor, desde la percepción del estudiante y desde la propia en el programa de tutorías del ITESZ.

Marco Teórico

1.2 Definición de Tutoría

En la actualidad existen bastantes acepciones del concepto de Tutoría académica, para este caso se toman en cuenta las siguientes:

Según lo señalado en el diccionario de la lengua española, se considera a la tutoría como:

Una forma de atención educativa donde el profesor apoya a un estudiante o a un grupo pequeño de estudiantes de manera sistemática, por medio de la estructuración de objetivos, programas, organización por áreas, técnicas de enseñanza apropiadas e integración de grupos conforme a ciertos criterios y mecanismos de monitoreo y control, entre otros (Real Academia Española, 1992 pág.216).

Comparativamente, (Latapí Sarre 1988) subraya que la tutoría individual es importante porque propicia una relación pedagógica diferente a la propuesta por la

docencia, cuando se ejerce ante grupos numerosos. En ese caso, el profesor asume el papel de un consejero o un "compañero mayor". De ahí que el ambiente es mucho más relajado y amigable. Además, las condiciones del espacio físico, en donde tiene lugar la relación pedagógica, deben ser más acogedoras (

Con definiciones anteriores, logra notarse que el papel del docente se visualiza desde otra perspectiva, por tanto puede ejercer aún con mayor eficacia el ejercicio de su labor.

En ese sentido, para la Dirección General de Educación Superior Tecnológica (SNEST), la tutoría es:

> Un conjunto de acciones educativas mediante las cuales se da una atención más personalidad al estudiante y se amplia el campo de participación del docente; estas acciones se llevan a cabo con un equipo de docentes desde sus diferentes roles y funciones, que contribuyen a desarrollar y potenciar las competencias profesionales de los estudiantes, orientándolos para conseguir su maduración y autonomía, y la satisfacción de las necesidades, de manera que se formen profesionales que intervengan activamente en una sociedad productiva y con éxito. (SNEST, **2012, pág,17**).

Finalidades de la Tutoría

Con respecto a los objetivos específicos que perseguirá la Tutoría se enlistan a continuación:

1. Lograr la educación integral del estudiantado en su proceso de formación, mediante una atención personalizada que favorezca una educación de calidad.
2. Fortalecer la relación facilitador–alumno, donde a través el conocimiento, logre el último generar actividades que incidan en su formación integral.
3. Reducir los indicadores de deserción y reprobación, en los alumnos.
4. Mejorar los indicadores de eficiencia terminal y titulación.

5. Favorecer la integración y la asimilación de la identidad institucional del alumnado y del profesorado.
6. Retroalimentar al Sistema Educativo, en relación a las dificultades y mejoras posibles del proceso enseñanza – aprendizaje; así como proponer, en caso de establecer alternativas de solución.
7. Favorecer la motivación del estudiante hacia el estudio.
8. Fomentar en el estudiante el desarrollo de habilidades de estudio y autoaprendizaje.
9. Estimular en el estudiante el desarrollo de habilidades y destrezas para la comunicación, las relaciones humanas, el trabajo en equipo y la aplicación de principios éticos en la profesión.
10. Favorecer el conocimiento de los tiempos y de los procesos administrativos institucionales que permitan al alumno un uso adecuado de ellos; así como la toma de decisiones académicas.
11. Detectar y apoyar al alumnado de bajo rendimiento académico, brindándoles orientación y derivando las situaciones particulares a las instancias pertinentes, para lograr su pleno desarrollo académico.

Abordajes de la tutoría según diferentes modelos

Se revisarán las tres vertientes de trabajo tutorial, sus implicaciones en la acción tutorial y las líneas de formación para tutores:

1. Atención Integral. Es importante destacar que la formación del alumno requiere una atención más allá de la académica; donde la escuela puede representar un acopio de experiencias, en todas las dimensiones del ser humano, de las relaciones que establecen. Así como de la dinámica percibida que les hace conscientes potencializar en ellos todas sus capacidades y habilidades.

Si bien los objetivos de la tutoría pretenden que el tutor esté capacitado no sólo en su formación profesional, sino también en aquellas problemáticas que son consideras

como conductas de riesgo, siendo éstas factores predeterminantes para la deserción escolar y los índices de desempeño en cada institución están determinados por el

Además, la intervención del tutor debe estar enriquecida de la información que representa la normatividad Institucional en todos sus procesos.

Por otro lado, en un ambiente académico tradicional, se requerirá de una estrategia que aborde el cambio, ya que saca al profesor de la esfera tradicional del aula. En ese sentido, implica de su parte acercarse al estudiante, hacer una lectura personal y del contexto en el cual esté rodeado; además, definir junto con un equipo de apoyo las acciones a seguir, para lograr desarrollar al sujeto y su comunidad (Álvarez M, 2006; Barrio E, 2005).

Al respecto, en los modelos españoles, a esta tutoría se le conoce como asesoramiento, aunque en México desde la perspectiva de ANUIES, es sólo uno de los elementos de abordaje de una gran tutoría insertada en un grupo de necesidades tutoriales, y lo ubica como el primero de los objetivos de un sistema tutorial.

2. Transformación docente. Cuando la ANUIES (2000) presenta como segundo objetivo del sistema tutorial la revitalización de la práctica docente, realmente ubicaba a la Tutoría como una estrategia en la cual el profesor, mediante el acercamiento a los estudiantes y la detección de sus condiciones particulares de aprendizaje, genera una acción docente de orientación, dirigida a impulsar y facilitar el desarrollo integral de los estudiantes. De esta forma, abre en la educación superior personalizada, espacios para canalizar y dinamizar el aprendizaje el alumno, entrenándole a través de estrategias para responder a los retos y circunstancias de la vida le permitan a ese sujeto superarse. En este punto habrá una doble vertiente, ya que al mismo tiempo que el profesor conoce al otro, se descubre a sí mismo y se desarrolla con su estudiante.
3. Se espera que en los estudiantes exista una relación de participación directa, donde se implique y comprometa en primera persona de su formación integral.
4. Atención personalizada. Este es un punto centrado en mayor medida en lo denominado “académico”. Tiene una vertiente totalmente centrada en lo escolar y en el desarrollo profesional.

Asimismo, el profesor deberá identificar las condiciones de conocimientos y habilidades desarrolladas en los estudiantes de las competencias establecidas. De igual forma, desarrollará los ambientes y estrategias de aprendizaje de los estudiantes con los cuales se va a trabajar y establecerá con los alumnos los hábitos de trabajo que serán usados más allá del área escolar (Gairin, et. al, 2004).

Este conocimiento del estudiante genera retos en cada sesión tutorial, enriqueciendo los diversos elementos en el quehacer educativo: plan curricular, manejo de trayectorias académicas, detección de estudiante en riesgo de reprobar, estrategias de aprendizaje, hábitos de estudio, desarrollo de habilidades académicas, entre otros. Todo lo anterior permite un trabajo en función de las condiciones individuales del estudiante y supone la elaboración de planes de trabajo personalizados.

Adicionalmente, en la formación del tutor, el elemento psicopedagógico es central; así como el conocimiento curricular y de identidad institucional. En efecto, todo lo anterior es requerido para trabajar las necesidades de selección de créditos, la integración escolar, el desarrollo de estrategias de aprendizaje y el fomento de hábitos como la disciplina, el orden, la planeación, entre otros.

1.5 Operatividad del programa Institucional de Tutorías.

En este apartado se describe la estructura general de cómo esta conformado el y del cual se desprenden las funciones y los objetivos que pretende alcanzar la tutoría en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora

Operatividad del Programa Institucional de Tutorías

La estructura general del programa

La estructura de este proceso se puede observar en el diagrama, recordando que el objetivo principal de la Tutoría en la Institución está amalgamado con la Guía del Tutor de SNSTE 2012. En ese sentido, esta fusión puntualiza que los indicadores principales por los que hay que trabajar son la disminución de los índices de Deserción y la Reprobación; porque son éstos los que están afectando directamente a la eficiencia terminal de los alumnos. De manera semejante, pueden evidenciarse algunas causas, como lo mencionan en un estudio Rodríguez (2003), al hacer referencia a las Universidades en México, donde

los pocos estudios realizados sobre el comportamiento del fenómeno han encontrado que las presiones económicas familiares y las dificultades de integración familiar, siguen presentes en las razones que generan las problemáticas en los alumnos, pero junto a ellas se agregan las relativas a la inadecuada orientación escolar (que muchas veces provoca una defectuosa elección profesional), la reprobación escolar reincidente, problemas de salud, la edad de ingreso, o bien el traslape de horarios, en este contexto.

Las instituciones o redes de apoyo se refiere a todas las instancias a las cuales su función primordial es desarrollar acciones de carácter preventivo, de acuerdo al Diagnóstico del cual se desprenden actividades que impulsen al cumplimiento de los objetivos del programa

Los programas de apoyo psicomedico y Asesorías están integrados bajo el Sistema de Gestión de Calidad que promueve la Institución y del cual están basados cada uno de los Planes de acción para cada programa en los cuales están descritos paso a paso, en este sentido la descripción que se hace en este contexto sólo se hace de manera más detallada el del Programa Institucional de Tutorías.

1.5.1 La operatividad del programa de acuerdo al Sistema de Gestión de Calidad

1. Propósito

Establecer los lineamientos que permitan asegurar la administración eficaz del programa institucional de tutorías. El fin principal es brindar atención académica integral al alumno para abatir los índices de reprobación, deserción académica y el rezago escolar, que coadyuve a elevar la calidad del proceso de enseñanza-aprendizaje.

2. Alcance

Este procedimiento aplica para las tutorías que se brinden a los alumnos inscritos en los Programas Educativos del ITESZ, inicia con la planeación del programa tutorial y termina con su evaluación.

3. Políticas de operación

3.1. El Programa Institucional de Tutorías del ITESZ tiene su fundamento en la Guía de Instrumentación y Operación del Sistema Tutorial en los Institutos Tecnológicos Descentralizados, adecuadas a las particularidades del instituto.

3.2. Los tutores deberán entregar a la coordinación tutorial dos reportes parciales y el informe final, ellos deberán estar definidos en el calendario escolar del instituto.

3.3. Cuando al tutor se le presenten peticiones por parte de los alumnos sobre situaciones del tipo quejas, sugerencias o situaciones que los puedan comprometer en su acción, será tarea del tutor canalizarlo con el responsable de área académica.

3.4. Es responsabilidad de la coordinación de las tutorías ofrecer curso de inducción a los docentes, que por primera vez asuman el rol de tutor.

3.5. El manejo de la información que se genera debe estar conforme a las directrices de la Carta Compromiso de Confidencialidad; tomando en cuenta los lineamientos específicos del Código ético.

3.6. Los tutores serán asignados bajos los siguientes puntos:

- Maestros de tiempo parcial y/o completo.
- Docentes que hayan recibido la capacitación y el curso de Formador de Tutores.
- Garantizar que las evaluaciones que los alumnos hacen a sus tutores sobre el rendimiento sean satisfactorias.

3.7. Las modalidades de la tutoría actúan en 3 vertientes:

a. Individual. Es entre el facilitador–tutor y el alumno, con el fin de identificar la problemática o potencial que puede repercutir en el buen desarrollo académico.

b. Grupal. Es la desarrollada entre el facilitador–tutor y un grupo de carrera, buscando identificar la problemática o potencial que puede repercutir en el buen desarrollo del mismo.

c. De Pares. Es la realizada por un alumno–tutor a otro alumno, con la finalidad de favorecer su formación integral. Esta Modalidad se opera generalmente con alumnos de semestres superiores con un determinado perfil aprobado y evaluado por el historial académico aprobatorio y con

la aplicación de pruebas psicométricas, capacitados para ello y bajo la supervisión de un facilitador–tutor.

3.8. Comité Promotor

El Comité Promotor estará integrado por el Director General, los Directores y/o Subdirectores Académicos, el departamento de Planeación; así como los Responsables de Ciencias Básicas, Desarrollo Académico, Servicios Escolares y la Coordinación Institucional de Tutoría que establezca la institución.

3.9. Coordinación de Tutorías

El Coordinador Institucional es parte del personal académico del Instituto, el cual tiene a su cargo la operación del Programa, la coordinación de los tutores, así como las actividades de gestión, información a autoridades y las acciones administrativas generadas del Programa.

3.10. Programa de Apoyo

Son todos aquellos programas con los que cuenta la Institución para el seguimiento de los alumnos. Su interés se acentúa en propiciar una educación integral, donde se incluyen; Servicio Médico, Psicopedagógico, Becas, Actividades Deportivas y Culturales.

3.11. Tutor

Se entenderá al tutor como un facilitador que contribuye a la formación integral de los alumnos. Interviene en el diagnóstico y en la operación del programa; participa en el seguimiento de sus efectos y en su evaluación; está capacitado para identificar la problemática de *índole académica*, *psicológica*, *de salud*, *socioeconómica* y *familiar del alumno* . En relación a lo anterior, el tutor, por medio de una entrevista,facilita una orientación tutorial donde ofrezca las alternativas para la solución de las dificultades que pueda presentar el alumno. En ese sentido, ayuda al alumno a explorar sus capacidades y/o a compensar sus deficiencias, propugnando por la autoformación con base en el

apoyo mutuo y en el trabajo en común; todo lo anterior, respetando los límites de confidencialidad, ética e imparcialidad.

Alumnos

Los estudiantes (tutorados) son los Protagonistas del proceso formativo y beneficiarios del Programa. Les corresponde sensibilizarse y tomar conciencia de que los resultados académicos dependen de su dedicación, esfuerzo; además, del pleno cumplimiento de sus responsabilidades.Asesor

Docente que cuenta en su carga horaria con horas de asesoría, y éstas son un elemento importante que ayuda a los alumnos tutorados en las dificultades de índole académica. Estas horas pueden atenderse en modalidad presencial, a distancia y/o mixta.

Los programas de apoyo

El departamento psicopedagógico

La misión del psicopedagógico consiste en ofrecer un servicio psicológico y pedagógico de alta calidad a los alumnos de ITESZ. Esta asistencia se brinda a través del centro psicopedagógico y de los programas que se implementen, donde prevalece el interés por la formación de individuos con gran calidad humana, y una salud mental que les permita afrontar los retos de su vida personal y profesional. Todo lo anterior, sustentado en valores, como, profesionalismo, respeto, asertividad y empatía.

Las actividades que se desarrollan en el departamento es una atención individual y grupal, según el caso al respecto, es importante favorecer en el alumno el mejoramiento de hábitos y técnicas de estudio. De hecho, la asesoría psicopedagógica atiende también problemáticas personales, emocionales y de atención clínica, de este modo permite que el Tutor al hacer su evaluación diagnóstica disponga de un espacio de canalización adecuada según la problemática.

El Área Médica

El área médica se encarga de atender la salud física de los alumnos, a través de actividades de atención preventiva y correctiva. En efecto, tiene su mayor apoyo en las redes de Instituciones de salud, para promover campañas. Con ese propósito, realiza al inicio de cada año el índice de salud general de los alumnos; además, junto con el departamento de Servicios Escolares, se estructura y se sistematiza el seguro Facultativo para la atención de las necesidades de los alumnos.

El Programa Institucional de Asesorías.

El Programa Institucional de Asesoría es un espacio que atiende a los alumnos cuando alguna materia, como las de ciencias básicas las mayor tienen presentatividad son el área de Cálculo, Química y Física, y no han sido aprobada, o bien existe una dificultad para asimilar con mayor precisión algunos conceptos o procesos, en la resolución de problemas, afectando directamente sus objetivos académicos.

La atención diferenciada

La atención que requieren los alumnos debe contemplar todas las áreas de una salud integral, ya que de esta atención contiene las características de cada de una atención especializada, Con referencia a lo anterior, Rodríguez, (2008), afirma que estas actividades pretenden activar, directa o indirectamente, las habilidades y las competencias que resultan interesantes para los estudiantes, en relación con su adaptación a la vida universitaria y proyección de futuro. Por ende, la atención diferenciada enriquece y justifica su acción con aquellos alumnos que se encuentran en riesgo y también quienes destacan es sus habilidades cognitivas, de liderazgo y toma de decisiones. Todos ellos son un marco de referencia para el desarrollo de la dinámica del aprendizaje y el despliegue de las actividades del docente, dentro y fuera del aula.

Cabe agregar que cuando el alumno ingresa a la educación superior dentro de nuestra localidad, se han observado algunas deficiencias en las ciencias básicas como lo son las área de Matemáticas, Càlculo ; y además, con situaciones socioculturales donde no se estimula adecuadamente su trayectoria académica con los medios adecuados ya sea materiales, o pedagógicos. Es por ello que las Instituciones se han visto en la necesidad de

procurar a los estudiantes cursos de nivelación para contrarrestar y poder encontrar un equilibrio adecuado que les permita mejorar su desempeño en todas las áreas.

Metodología

Este trabajo tiene un enfoque mixto, en cuanto al abordaje de la información obtenida.

a) Se sustenta desde el punto de vista cualitativo, en atención a que se realiza un seguimiento de las acciones del programa de tutorías, estableciéndose periodos de cobertura de acciones; desarrollados al finalizar las etapas cubiertas de implementación.

b) Se considera también de carácter cuantitativo, de acuerdo a la sistematización de registros numéricos en el diagnóstico, servicios y/o seguimiento, realizado en los estudiantes y los datos generados de la evaluación, desde la percepción del estudiante y el profesor.

Participantes

a) Estudiantes Los alumnos que participan en el programa fueron 14 grupos de 1er semestre, tres de 3er semestre y uno de 5to .como parte de seguimiento, las edades oscilan entre los 18 y los 20 años, Los cuáles representan el 34% del universo total de alumnos.

b) Tutores: La plantilla de profesores en institución son 18, de los cuales el 90 % es de tiempo completo. De hecho, las horas que están asignadas a la actividad tutorial son 4 horas por semana en su totalidad, y se dividen ya sea tutoría individual o grupal, según sea la necesidad de cada grupo.

c) Coordinación de Tutorías. Esta instancia pertenece a la Jefatura de Desarrollo Académico, sus funciones están bien específicas para el funcionamiento de la operatividad del PIT, en el Manual del SNEST para la tutoría flexible y adaptable, según las necesidades y recursos de cada Institución.

Herramientas.

a) SITAE. Es un instrumento que mide hábitos de estudio en estudiantes tutorados.

b) CHAEA. Mide los estilos de aprendizaje, así como lo maneja directamente Honey y Alonso, como una herramienta de conocimiento previo para el aprendizaje del alumno.

c) Formato de seguimiento. Se deriva del Plan Institución de Tutoría, Formato de evaluación de profesores.

Cabe agregar que el documento que se presentó a los alumnos es referido de la Guía Final del Instituto Tecnológico Superior de Irapuato, sugerido directamente por la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior ; contiene 20 reactivos, divididos en 5 categorías.

Con referencia a lo anterior, conviene agregar que cada reactivo corresponde a una categoría que se muestra a continuación:

Resultados u objetivos alcanzados.

En el Marco Internacional de la Educación para el Siglo XXI y de acuerdo a las reformas de las políticas educativas de la Secretaría de Educación Pública; así como, de los programas por competencias en todos los niveles, desde educación básica hasta la educación superior. En ese sentido, abren la oportunidad a nuevas formas en la percepción del pensamiento de los jóvenes, haciéndolo más creativos en la adquisición de habilidades que forjen su pensamiento crítico, para la toma de decisiones en el contexto de la ciencia y tecnología.

Al respecto, sabiendo que todos los factores que intervienen en la educación y de los que se ha venido trabajando en este documento, sobre la necesidad de ir mejorando cada día en la calidad y en la diversidad de propuestas a la educación de los alumnos y de los programas de apoyo, se presentan los resultados obtenidos del programa Institucional de Tutorías del ITESZ. Tal como se ha visto, será un trabajo continuo de cada uno de los participantes, donde la visión de estos resultados es de los alumnos, quienes son los protagonistas; desde el punto de vista del eje de partida de las acciones que se tomarán en cuenta para dar a respuesta la pregunta generada.

Dadas las condiciones anteriores, conviene indicar que los resultados obtenidos de este trabajo, serán verificados a través de los objetivos previstos para el caso práctico, que a continuación se mencionan:

Objetivo 1. Formar al equipo tutorial en las competencias requeridas para la implementación de un programa de Tutorías en el ITESZ.

Para este objetivo se desarrollaron las siguientes tareas: la capacitación de la coordinadora y la instalación del Comité.

Objetivo 2. Diagnosticar las necesidades tutoriales del alumnado adscrito al Programa de Tutorías de ITESZ.Al respecto, se efectuó la aplicación de los cuestionarios. Asimismo se realizó una estadística descriptica, presentada en gráficos , se encuentran descritos en el apartado de Diagnóstico de este documento.

Objetivo3. Diseñar el procedimiento de operación del Programa de Tutorías del ITESZ.En este caso, se integró un procedimiento de acuerdo a Gestión de Calidad, compuesto de los siguientes apartados : objetivos, alcances, delimitaciones, glosario de conceptos relevantes a la adecuación del programa. De manera semejante, se presenta también el diagrama de flujo del procedimiento; así como su descripción detallada, y junto con ellos los formatos para llenar.

Objetivo 4. Implementar el programa de Tutorías en el ITESZ.

Se llevó a cabo la asignación de los tutores, asegurando la reunión de inducción, en la cual se trataron las siguientes temáticas: sensibilización de los dcentes sobre su trabajo y las acciones en cada una de la fases del programa de Tutorías.

Objetivo 5. Elaborar los Planes de Acción del trabajo Tutorial, al interior del Programa de Tutorías del ITESZ.

En ese propósito, los planes fueron revisados y validados por la Coordinación de Tutorías, dicho plan de acción integra de manera concreta los datos de identificación del Tutor y del grupo que se le asigna, se describen los objetivos acordes en el caso de alumnos de nuevo ingreso, tomando en cuenta los instrumentos de diagnóstico el SITAE y CHAEA, las metas, las acciones y el cronograma a seguir sobre las sesiones con cada uno de los tutores.

Objetivo 6. Acompañar a los estudiantes tutorados en el programa de Tutorías del ITESZ.

Cada tutor cuenta con horas que le son asignadas por la Academia y validadas por la Subdirección Académica. En ese sentido, los alumnos cuentan con una inducción al programa, mediante el curso de Inducción del funcionamiento de la Institución. En dicha actividad se presenta a su tutor y se tiene la reunión anual de padres de familia. Tal como se ha visto, la coordinación de Tutorías tiene funciones específicas para implantar toda la operatividad del programa en todas sus faces instalación, capacitación, evaluación y seguimiento; además de asistir a las reuniones del Comité Académico en las que se determinan las actividades a desarrollar para el análisisy la aplicación de acciones preventivas y correctivas, según se requieran.

Objetivo 7. Evaluar las actividades del Tutor desde la percepción del estudiante y desde la propia en el programa de tutorías del ITESZ.

En este apartado, se aplicaron los cuestionarios de evaluación del Tutor. A los efectos de éste, el universo de alumnos que evaluaron a los tutores corresponde al 91% de los 584 alumnos participantes. De hecho, en la Tabla No. 2 se muestran los datos que corresponde a la distribución en cada una de las carreras.

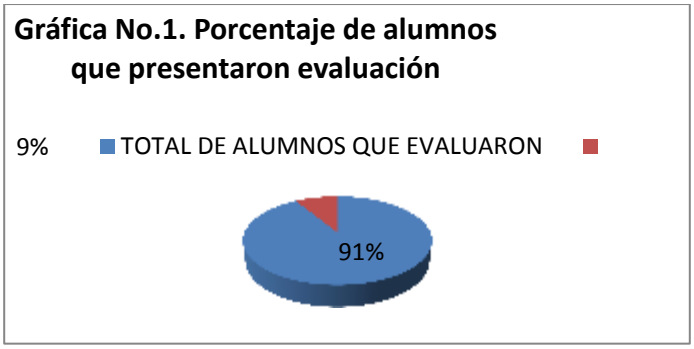


Tabla 2: Distribución de alumnos por carrea que evaluaron al PIT

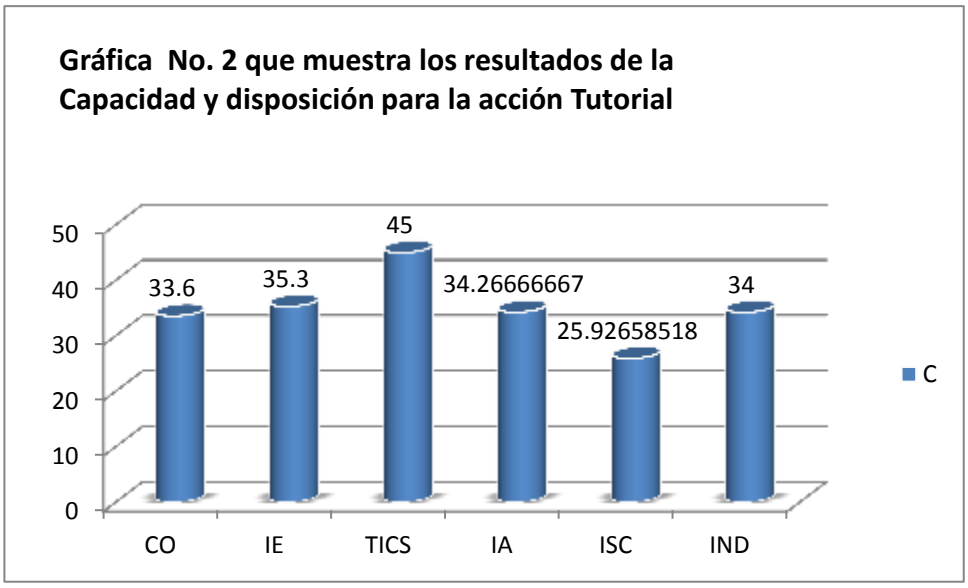
NO	CARRERA	TOTAL
1	ING. INDUSTRIAL	91
2	ING. SIST COMPUTACIONALES	111
3	ING. ALIMENTARIAS	85

4	ING. ELECTRONICA	59
5	LIC. INFORMATICA	29
6	TICS	72
7	CONTABILIDAD	86
	TOTAL DE ALUMNOS QUE EVALUARON	533

a) **Actitud Empática**Empatía: capacidad para "simpatizar", para "ponerse en el lugar del otro", para hacer suyos los sentimientos del otro y comprenderlo sin juzgarlo. "Percibir de modo empático es percibir al mundo subjetivo de los demás como si fuéramos esa persona, sin perder de vista, sin embargo, que se trata de una situación análoga, como s..." (Rogers,1975).

En esta categoría, como se puede observar, la capacidad para enfrentarse a una situación empática con los alumnos, se percibe con mayor énfasis en la carrera de Tecnologías de la Información, seguido de Ingeniería en Sistema Computacionales ; además, los resultados sugieren en las demás carreras un cambio de paradigma en la manera de acercarse al alumno, buscando ser más solidario para integrarse en la identidad Institucional.

b) **La capacidad y la disposición para la actividad Tutorial**

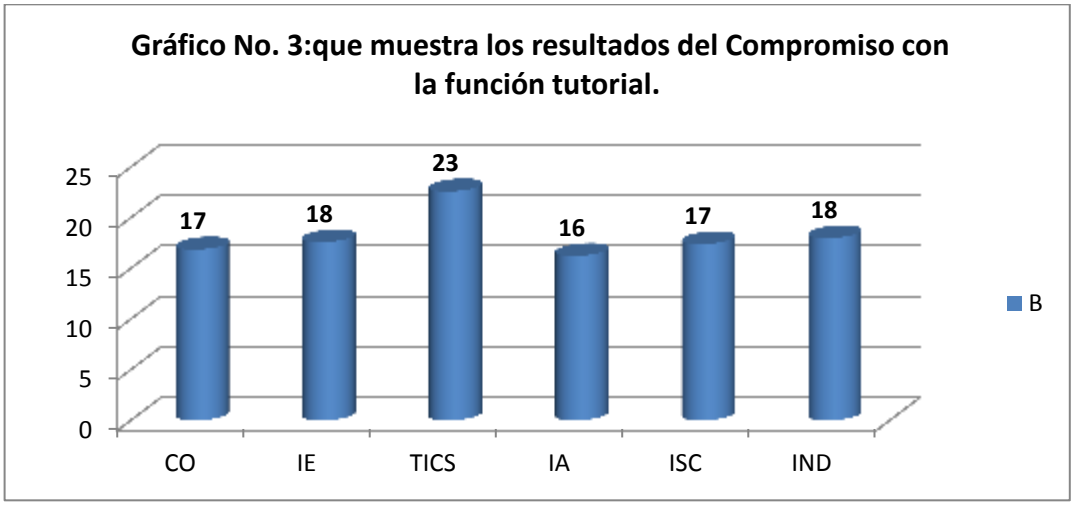


El área donde se encuentra la mayor fortaleza del sistema tutorial es la capacidad y la disposición para la actividad tutorial.

Si bien existen algunas percepciones con un promedio más alto en la empatía sobre los tutores, se evidencia que la disposición por la acción tutorial y la capacidad de los tutores en su labor puede estimular al alumno, en la participación activa de las actividades planificadas, para el seguimiento del Plan de Acción Tutorial.

En apartado es importante destacar que la capacidad y disposición para la acción debe estar sustentada en la del perfil del tutor y sobre todo en la contextualización de su acción, en la autenticidad, en su madurez cognitiva, afectiva y volitiva. Al respecto, también se toma en cuenta su nivel de responsabilidad para asumir riesgos, aceptar éxitos y fracasos, calcular consecuencias, tanto para sí mismo como para sus estudiantes tutorados. Invita a visualizar el trabajo del tutor con un compromiso basado en una estructura para que sea eficaz, acordes a las necesidades de las características propias de la edad, de lo académico e institucional .

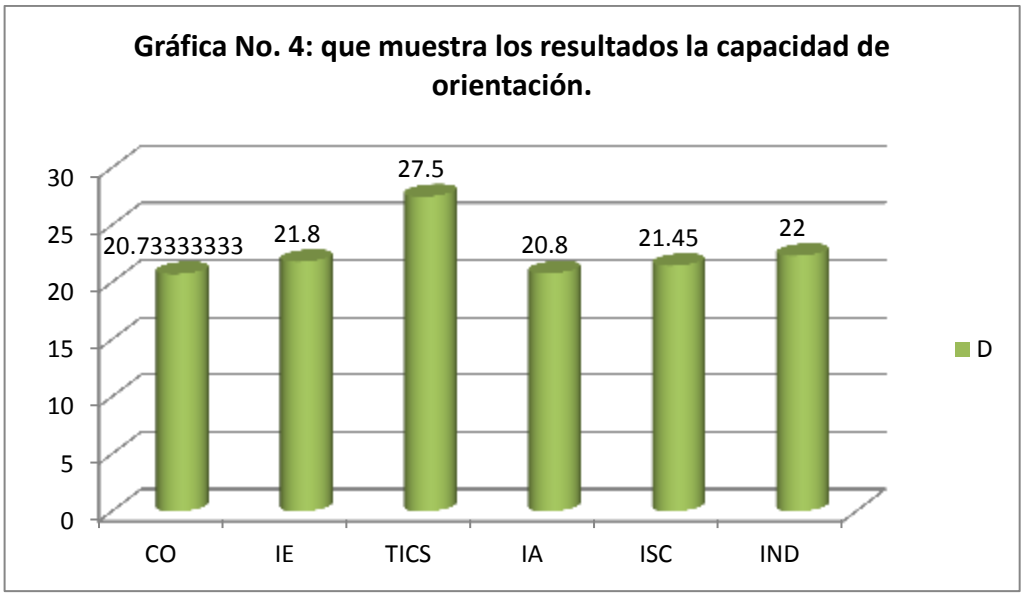
c) Compromiso con la función Tutorial.



El ejercicio de una tutoría eficaz requiere de un conocimiento amplio del marco institucional en el que se da, lo que exige que el tutor sea capaz de entender y explicar a sus tutorados las características del modelo académico institucional en el que se forman. Significa entonces, conocer y disfrutar de las ventajas y las implicaciones que suponen los compromisos y las exigencias establecidas para con los alumnos.

Capacidad para la orientación.

Por otra parte, la capacidad de orientación que demuestran los tutores es necesaria para la orientación vocacional y profesional, estas habilidades le permitirán diseñar actividades para visualizar y mejorar el rendimiento escolar, en el área cognitiva, habilidades y destreza, actitudes y valores. Al respecto, el promedio indica que es buena; sin embargo, es importante seguir fomentando actividades de capacitación para el Diagnóstico de problemas comunes que son causa de canalización, y darles una atención diferenciada en el caso que lo requiera.



e) Satisfacción con el programa

Philip Kotler, define la *satisfacción del cliente* como *"el nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio con sus expectativas "*. Con esta definición se acercan más claramente a las ideas que muestran los alumnos. En ese sentido, el promedio indica que las satisfacción con el programa es buena, como se puede reflejar en la tabla con mayor número de énfasis en la carrera de Tecnologías de la Información. Sin embargo, queda un camino por recorrer y mejorar, en cuanto al proceso. En efecto, es importante atender directamente el manejo de los indicadores del Sistema de calidad para continuar con el trabajo sistémico en las relaciones con el alumno-alumno, alumno-docente, alumno-tutor, alumno-coordinador de carrera y alumno-institución. En fin, se trata de involucrar todas las estrategias y técnicas que se deben tomar en cuenta, con respecto a todos los factores que se entrelazarán para hacer las modificaciones en la operatividad que se ha analizado y donde se encuentra el punto de partida para seguir actualizando y perfeccionando todo el proceso.

Conclusiones

La experiencia de trabajo, en la modalidad de caso práctico, permitió establecer una mecánica de trabajo real, conforme a las necesidades y a los resultados presentados. Estos elementos favorecieron el seguimiento requerido por los objetivos por los cuáles se implementó el programa. Dicha ejecución propició la capacitación a los profesores en la

formación tutorial; así como al equipo coordinador. Todo lo anterior permitió la realización de las actividades de acompañamiento y el conveniente desarrollo del registro administrativo del Programa.

En efecto se constató que, durante el mencionado registro, el interés por el programa y la respuesta generada por los estudiantes y docentes, sobre su propio rendimiento en el diagnóstico, permitieron conocer desde otra perspectiva y con mayor detenimiento cómo es el alumno, cuáles son sus verdaderos intereses y qué tipo de intervención puede resultar más asertiva, en cuento al acompañamiento que se le pretende hacer. De igual forma, pudo identificarse cómo se puede ir trabajando en elementos significativos para el contenido de procedimientos adecuados en la didáctica del profesor, en la adquisición del conocimiento y en los procesos del pensamiento. No obstante, a lo largo del proceso también se evidenció que se trata de una tarea ardua, cuyo compromiso por parte de la Institución requiere disponer de los elementos suficientes para el seguimiento del programa.

Asimismo, ante los índices de reprobación y deserción presentados, y las recomendaciones de todos los organismos de los cuáles se sustenta este Programa, es necesario la participación y sensibilización de cada uno los que participan en ello. En ese sentido, el reto es grande ante la disyuntiva de las ciencias exactas con las humanidades sin embargo, es importante aclarar que el fin de las tutorías no es ser una receta mágica, sino una herramienta que abre la posibilidad de romper paradigmas en la educación superior, para mejorar la calidad del acto educativo en todos los contextos que se desarrolle.

Después de las consideraciones anteriores, salta a la vista la necesidad de seguir generando estrategias a través de la evaluación continua de los procesos que se asuma dentro de la institución. Como pudo observarse en el presente estudio, a través de los lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad, se logran y también pueden sugerir cambios adecuados, según se vaya avanzando de acuerdo a lo establecido por el Manual del Tutor de la Dirección General de Tecnológicos.

En este propósito, cabe agregar que es fundamentalmente necesario entender que el proceso del programa de Tutorías va de la mano con los programas de apoyo, sobre todo con el Programa Institucional de Asesorías . De hecho, de esta manera se identifican a los alumnos que ocupan una atención diferenciada en las materias de ciencias básicas, ya que

son las que se encuentran con mayor rezago. Al respecto, se comprobó la necesidad de crear estrategias adecuadas que garanticen el desarrollo de las competencias personales y profesionales de los alumnos.

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando, conviene destacar que la ciencia y la tecnología son dos puntos de partida significativos para el crecimiento productivo de un país y de las personas. En ese sentido, el presente trabajo permitió sistematizar un conjunto de acciones sobre la mejora del Programa Institucional de Tutorías, siendo éste un reflejo del trabajo continuo, de muchas personas, directivos, profesores, tutores y alumnos, quienes hacen posible que se cumplan los mismos,. De manera semejante, la experiencia vivida ha permitido aclarar y constatar que la participación de los implicados en el proceso va más allá de reducir unas estadísticas, más bien supone un esfuerzo porque el aprendizaje sea verdaderamente significativo en la vida de cada uno, haciendo que sus experiencias los hagan trascender.

Significa entonces que los resultados arrojados por la evaluación de los alumnos, respecto al programa en general, hubo más relevancia en cuanto a la satisfacción con el programa y no así en el impacto del mismo. Al respecto, se constató que se requiere un seguimiento de varios semestres para medirlo y evaluarlo; sin embargo, la mirada de estos resultados destacó que existe un real interés por parte de los docentes de impulsar el trabajo, creando las condiciones y el ambiente requerido para su ejecución.

Referencias

Alvarez, M. (2006). *La acción tutorial: su concepción y su práctica.* Madrid: Instituto Superior de Formación del profesorado

Argudin, Y., & Luna, M. (2001). *Libro del Profesor: Desarrollo del Pensamiento Crítico.* México: Plaza y Valdes.

Arnaiz, P., & Isús, P. (2008). *La tutoría, organización y tareas.* España: Grao.

Barrio, E. (2005). *Plan de orientación y acción tutorial: Plan de actuación del departamento de orientación.* Sevilla: Mad S.L.

C., C. (2001). *La motivación en el aula II.* Madrid.

Calva, M. L. (1998). *Pensamiento Crítico y Creatividad en el aula.* México: Trillas.

Chávez, P., Hernández Gallardo, S. & Ramírez Martínez, M. (2010). *Impacto de la actividad Tutorial en la RCO.* Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara

Desdoy, S., & Fahey, E. (2006). Orientación y Tutoría: funciones integradas al curriculo. *Novedades Educativas*, 37

Garibay, J. H. (2008). *Talento y Creatividad.* México: Cenzontle.

Gladys Brites de Vila, M. M. (2004). *Actividades para talleres de aprendizaje y grupos de encuentro: 101 juegos para educadores padres y Docentes.* Buenos Aires, Argentina: Bonum.

González, F. G. (2000). *Estrategias congnitivas para una lectura crítica.* México: Trillas.

Grinder, M. (2004). *Estrategias no verbales para la enseñanza: Guía personal para el manejo del salón de clases.* Mexico: Pax México.

Hernan Ayarza, E (1995). *Evaluación de educación superior como estrategia para el cambio. El proceso de autoevaluación Evaluación de la calidad y gestión del cambio.* México: Lito Enfoque.

Holtz, L. (2000). *Estilos de aprendizaje.* México: Trillas.

Lizárraga, M. L. (2010). *Compentencias cognitivas en Educación Superior.* España: Narcea.

Manuel, M. J. (2007). *Manual de Tutorías.* Madrid, España: Narcea.

Mateo, J. (2000). *La evaluación educativa. Su practica y otras metáforas.* Barcelona: Universidad de Barcelona.

Mers, A. (2004). La evaluación educativa:conceptos, periodos y modelos. *Actualidades en investigación educativa*, 1-28.

Análisis de los Modelos de Diagnostico Organizacional (MDO): Un Enfoque Teórico

Rogelio López Canseco[1]

[1]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, rogeliolc18@gmail.com

Análisis de los Modelos de Diagnostico Organizacional (MDO): Un Enfoque Teórico

Resumen

La presente investigación tiene por objetivo hacer un análisis y comparativo sobre cinco Modelos de Diagnostico Organizacional (MDO), los cuales regularmente se utilizan previamente a realizar una auditoria administrativa. Para una mejor compresión se utilizaron diagramas mapas y cuadros sinópticos. Dicha investigación bibliográfica, según su alcance de estudio es carácter explicativo, según su tipo de estudio es descriptiva, con un enfoque cualitativo.

Palabras Clave: Diagnostico Organizacional, Comportamiento, Cultura

Analysis of models about organizational diagnosis: a theoretical focus

Abstract

The present research has as purpose makes an analysis and comparative about the five models about organizational diagnosis, which regularly are used before of carry out an administrative audit. In order to have a better understanding it were used diagrams, maps and summary tables. Such bibliographic investigation according its study scope is descriptive with a qualitative focus.

Keywords: Organizational Diagnosis, Behaviour, Culture

Introducción

De acuerdo a Daft y Marcic (2006:168) el diagnóstico es un paso en el proceso de la toma de decisión, que coadyuva a que los administradores analicen y entiendan los factores causales básicos, asociados con la situación de la decisión. Asimismo, el diagnóstico consiste en la recolección de datos, relativos al funcionamiento de la organización y el análisis de los mismos.

Sánchez (2008:22) afirma que las bases del Diagnóstico Organizacional es que al igual que las personas, las empresas o instituciones deben someterse a exámenes periódicos para identificar posibles problemas antes de que éstos se tornen graves. Estos exámenes periódicos constituyen un sistema de control que permite optimizar el funcionamiento de las empresas o instituciones. Al ser identificados los problemas en el funcionamiento de la empresa, surgen acciones mediante un diagnóstico dirigidas a su eliminación o disminución que en conjunto constituyen una parte importante de la planeación operativa.

Es por ello que a continuación presentaremos algunos modelos de diagnóstico organizacional pero de una menara más pedagógica para su entendimiento y compresión analizándolos de manera separada para posteriormente compararlos entre ellos y descubrir todas sus bondades.

Desarrollo Del Artículo

Objetivo: Identificar la importancia, metodología y beneficios que tiene realizar Diagnostico organizacional y además mostrar de manera general los Modelos de Diagnóstico Organizacional más comunes: con la finalidad de compararlos para identificar sus características particulares.

Metodología empleada: La presente investigación se llevó a cabo a través de la revisión documental, por lo que se limita a descripciones teóricas. Por su alcance de estudio es de carácter explicativo dado que el propósito principal es una revisión general sobre los diversos Modelos de Diagnostico Organizacional (MDO), según su tipo de estudio es descriptiva con un enfoque cualitativo.

Para iniciar con la investigación de MDO hay que dejar en claro 2 palabras claves:

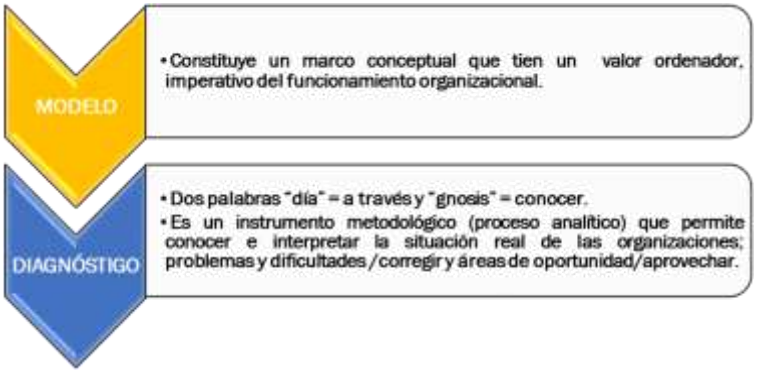


Figura 1. Elaboración propia a partir de datos de Chávez (2008)

DO es una recopilación de datos/información donde se identifican los focos de tensión de la organización. Esta información emana de varios aspectos de la empresa como son:

Figura 3. Elaboración propia a partir de datos de Chávez (2008)

Hay que tomar en cuenta las demandas que realiza el solicitante de la DO. Así se apreciara un panorama de lo que se quiere intervenir.

Cultura organizacional. Chiavenato (2000:636) asevera que es un conjunto de valores, creencias, tradiciones y modos de ejecutar las tareas que, de manera constante o inconsciente, cada organización adopta y acumula con el tiempo, y que condiciona fuertemente el pensamiento y el comportamiento de sus miembros.

Desarrollo Organizacional. Chiavenato (2000:647) dice que es el esfuerzo largo plazo apoyado por la alta gerencia para mejorar los procesos de solución de problemas de renovación organizacional en especial mediante un diagnostico eficaz y colaborador, y la administración de la cultura organizacional.

Diagnóstico organizacional. Rodríguez (2011:32) conceptualiza que constituye una descripción, una explicación hecha por el observador, de la opera de la organización determinada.

Modelo de diagnóstico. Rodríguez (2011:48) afirma que es una abstracción, de tal manera que viene se dejen fuera de consideración todos los aspectos concretos, propios de la organización particular, constituye un marco conceptual que tiene un valor ordenador, interpretativo del funcionamiento organizacional.

Modelo. Darío (2011:48) expresa que un modelo se encuentra formado por un conjunto de variables y conceptos interrelacionados de tal forma que permitan dar una explicación coherente del funcionamiento organizacional. También menciona que es una abstracción, de tal manera que en él se dejen fuera de consideración todos los aspectos concretos, propios de la organización particular.

Puntos A Considerar Para Un Diagnostico Organizacional (DO) Exitoso De Acuerdo A Naveda (2014:27)

1. Para iniciar con el proceso de diagnóstico es indispensable tener la intención del cambio y conseguir el compromiso para el respaldo por parte del cliente.
2. El cliente debe dar amplias facilidades al consultor (interno o externo) para la obtención de información y no entorpecer el proceso de diagnóstico.
3. El consultor manejará la información que se obtenga del proceso en forma absolutamente confidencial, entregando los resultados generales sin mencionar a las personas que proporcionaron la información.
4. También debe proporcionar retroalimentación acerca de los resultados del diagnóstico a las fuentes de las que se obtuvo la información.
5. El éxito o fracaso del diagnóstico depende en gran medida del cliente y del cumplimiento de los acuerdos que haga con el consultor.

Sistematización De Las Etapas Que Debe Tener La DO Según Rodríguez (2002):

1. Generación de información: esta etapa de intervención está conformada principalmente por la recopilación de datos; para llevar a cabo esta compilación se necesita partir de estos tres aspectos:

a) La selección de los instrumentos para la recolección de información, mediante herramientas y forma en que se recolecta la información, las herramientas y los procesos utilizados para ello.
b) La metodología utilizada para recopilar la información, la cual sigue dos corrientes:
    i. Los métodos usados para obtener información desde el cliente (entrevistas, cuestionarios);
    ii. Los usados para obtenerla desde el consultor (observación).
c) La frecuencia con que se recolecta la información, la cual depende de la estabilidad del sistema.

2. Organización de la información, en donde es necesario considerar tres aspectos claves:

a) El diseño de procedimientos para el proceso de la información.
b) El almacenamiento apropiado de los datos.
c) El ordenamiento de la información, de modo que sea fácil de consultar.

3. Análisis e interpretación de la información, que consiste en separar los elementos básicos de la información y examinarlos con el propósito de responder a las cuestiones planteadas al inicio de la investigación.

De acuerdo Rodríguez (2011:144) existe una metodología para el diagnóstico de la cultura organizacional la cual lleva una seria de pasos como:

- El contacto inicial donde se determina la necesidad del diagnóstico, debido a la solicitud de algún mando superior de la empresa o por el hecho de que se presenten problemas o se desee mejorar algo en la organización.
- Se debe hacer el examen de los artefactos culturales. En esta parte se estudian los escritos de la organización como: organigramas, declaraciones públicas, diarios y revistas internas, decálogos, documentos de seguridad industrial, historias oficiales, propaganda, publicidad interna y externa, credo, eslogan, bases para otorgar premios, fechas memorables, etc.
- Realización de entrevistas a informantes calificados que deben de estar previamente semiestruturada y dirigirse a la reconstitución de la historia de la organización.
- Entrevistas grupales.

- Discusión de la información por parte de la parte que hace el diagnóstico y la empresa.
- Determinación de la hipótesis de los principios culturales.
- Análisis grupales de textos.
- Presentación de resultados preliminares ante la alta dirección.
- Elaboración de los cuestionarios.
- Recopilación de antecedentes,
- Elaboración de seminarios de diagnóstico e informe final.

Tabla 1. Ventajas y desventajas de llevar un DO en una empresa

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Realizar un diagnóstico estimula el trabajo en equipo.	Algunas organizaciones no están preparadas para un diagnóstico organizacional.
A través de este instrumento se puede encontrar rápidamente problemas en el ambiente de trabajo, con bajos recursos y un corto tiempo.	Puede traer problemas entre los empleados.
Se genera un ambiente participativo.	Un diagnóstico puede ser manipulado,

Fuente: Brunet, L. (1987).

A) Modelo De Diagnóstico Socio-Técnico De Tavistock

Según Estévez (2007:20) este enfoque de análisis, diagnóstico y rediseño organizacional sostiene que los resultados de las empresas se optimizan cuando se reconocen y administran las propiedades de los sistemas técnicos y los sistemas sociales y ambos se gestionan armónicamente, materia que se denominado como Enfoque Socio-Técnico.

Figura 4. Elaboración propia a partir de datos de Estévez (2007:21-23)

Los 3 subsistemas que lo conforman son:

Figura 5. Elaboración propia a partir de datos de Chávez (2008)

Figura 6. Elaboración propia a partir de datos de Estévez (2007:21-23)

Las mayores aportaciones son:

- Facilidad en la que se pueden organizar las vías de intervención.
- Sistemas bien estructurados (identificación concreta de los hechos en la empresa)
- Las intervenciones son particulares de un subsistema.

B) Modelo De Diagnóstico De M. Weisbord (6 Cuadros)

En Reflexiona & aprende (s. f) encontramos que el Modelo de las Seis Cajas es un marco de referencia desarrollado por el analista Americano Marvin Weisbord para evaluar la operación de las organizaciones. Es un marco genérico de referencia y está concebido para un uso a través de una amplia gama de organizaciones. Está basado principalmente en las técnicas y suposiciones de la esfera del desarrollo organizacional. Sus 6 subsistemas son:

Figura 7. Elaboración Propia A Partir De Datos De Chagala G. Y (2011)

Los 3 principales objetivos que enumeran Contreras Armenta C., García Hernández K. G. (2008:13) son:

1. Permite analizar las relaciones entre las variables que influencian la forma en que se administra una organización y/o empresa.

2. Permite determinar las intervenciones apropiadas en los esfuerzos de cambio organizacional.

3. Favorecer o mejorar la capacidad de una organización o unidad de trabajo para atender a su cliente.

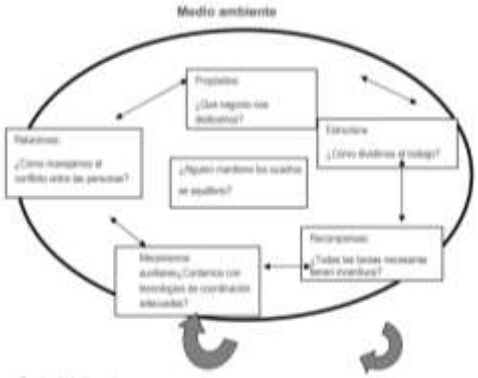


Figura 8. Contreras Armenta C., García Hernández K. G. (2008:12)

C) MODELO DE DIAGNÓSTICO DE FRENCH Y BELL

Valencia Gutiérrez (2006:75) afirma que hay tres componentes básicos en todos los programas de cambio organizacional: Diagnóstico, acción y administración del programa, los que se describen a continuación:

1. Diagnóstico. Representa una recopilación continua de datos acerca del sistema total o de sus subunidades y acerca de los procesos y la cultura del sistema y de otros objetivos de interés. Del diagnóstico surge la identificación de los puntos fuertes, las oportunidades y las áreas problema.
2. El componente de Acción. Consiste en todas las actividades y las intervenciones diseñadas para mejorar el funcionamiento de la organización. Se desarrollan los planes de acción para corregir el problema, aprovechar las oportunidades y conservar las áreas de puntos fuertes. Estos planes de acción son intervenciones del cambio organizacional específicamente diseñadas para abordar los aspectos relacionados con procesos seleccionados, como la comunicación y la toma de decisiones.
3. El componente de Administración de Programa. Abarca todas las actividades diseñadas para asegurar el éxito del programa, como desarrollar la estrategia general del cambio organizacional, vigilar los acontecimientos a largo plazo del cambio y abordar las complejidades y sorpresas inherentes en todos los programas. (Gutiérrez, 2006:77).

Tabla 2. Comparativa de modelo de diagnóstico de french y bell

VENTAJAS	DESVENTAJAS
1. Es flexible. 2. Identifica de los puntos fuertes, las oportunidades y las áreas problema. 3. Se desarrollan los planes de acción para corregir el problema, aprovechar las oportunidades y conservar las áreas de puntos fuertes. 4. Sirve para no perder las oportunidades que nos presentan en el cambio.	1. Es un proceso a largo plazo. 2. El agente de cambio debe saber cuándo usar tres o más fases del proceso de acuerdo al problema.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Valencia Gutiérrez (2006:77)

D) Modelo De Diagnóstico De Mintzberg

Sánchez Córtez J.A. (2008) afirma que Henry Mintzberg ha venido elaborando un modelo, cuyo punto de partida es bastante parecido al de Lawrence y Lorsch. Mintzberg piensa que en el diseño de la estructura se ha de tener en cuenta tanto la armonía interna de la organización como la situación de la organización en el entorno.

Tabla 3. División de la organización según Mintzberg

PARTES	MODELOS
Cumbre estratégica: Se ubica a la alta gerencia.	Estructura Simple: Supervisión directa, en que la parte de mayor importancia es la cumbre estratégica.
Línea Media: Está formada por los gerentes.	Forma Divisional: Basada en la estandarización de los productos o servicios.
Núcleo Operativo: Son los operarios, quienes ejecutan el trabajo de producir los productos y servicios de la organización.	Burocracia Profesional: Esta configuración se basa en la estandarización de destrezas y conocimientos de los trabajadores.
Estructura Técnica: Está constituida por expertos dedicados a la estandarización del trabajo.	Burocracia Mecánica: Su base se encuentra en la estandarización de procesos de trabajo
Staff de Apoyo: Se ubican todas las unidades que ofrecen servicios indirectos al resto de la organización.	Adhocracia: Su fundamento es el ajuste mutuo. La parte clave es el Staff de apoyo, a veces unido al núcleo operativo.

Fuente: Sánchez Córtez J.A. (2008:35).

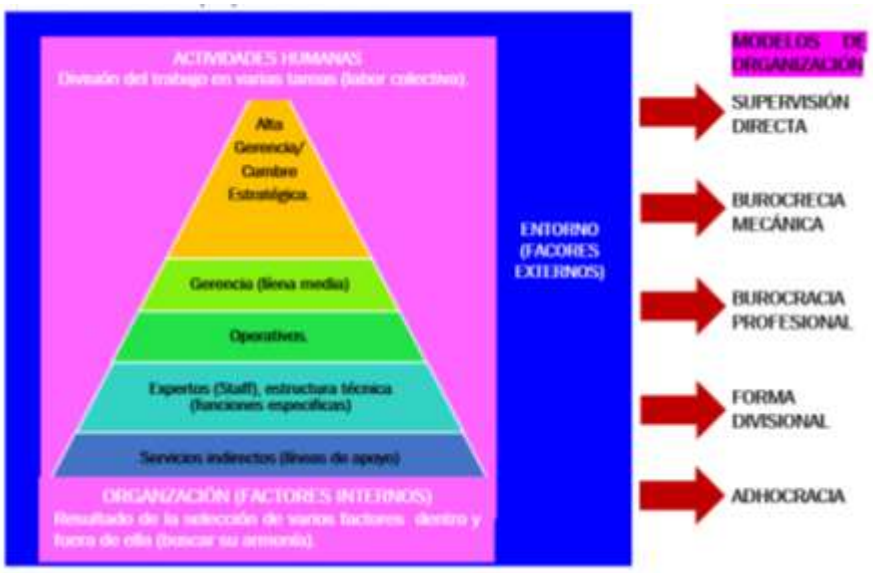


Figura 10. Elaboración propia a partir de datos de Robles L. M. (2009:62)

E) Modelo De Diagnóstico Do It Your Self (Modelo Armar)

Según Buendía Sierra J. A. (2009:35) este modelo tiene la particularidad de poderse armar según la conveniencia de cada empresa y cada estudio. Se propone un listado extenso de conceptos y variables, entre los cuales cada uno va a elegir para armar su modelo. Estos conceptos van a estar agrupados en unas categorías más amplias que también pueden ser redefinidas. La idea es que cada organización lo arme según sus necesidades, y según su objeto de análisis.

Rodríguez (2005) plantea tener en cuenta los siguientes pasos para aplicar su modelo:

I. Organización-Ambiente: La organización debe ser entendida dentro de su entorno. Las variables ambientales tienen una importancia crucial en la constitución del sistema organizacional, en sus procesos de poder, comunicaciones, motivación, relación con sus miembros, entre otros. En esta etapa debe comprenderse el análisis de la:

- Historia de la organización
- Relaciones entre la organización y la sociedad
- Inserción ecológica de la organización
- Inserción de los miembros en la sociedad

II. Cultura organizacional: la organización se caracteriza por una identidad, por sus particularidades, su quehacer organizacional. También la cultura de la sociedad en la que se inserta debe tenerse en cuenta ya que permitirá o medirá modos concretos de relación organizacional. Para esta etapa se debe evaluar:

- Mitos acerca del trabajo (Creencias acerca de las relaciones laborales (creencias acerca de los plazos, héroes y villanos, héroes anónimos, valores compartidos, estilo de vida inducido por la organización)

III. Estructura: permite visualizar el perfil de la organización - Descripción de los miembros de la organización, en términos de edad, sexo, educación, antecedentes laborales, entre otros. Los siguientes ítems deben ser tomados en consideración:

- Descripción de la estructura de la organización: organigrama, diagrama de planta, organización del trabajo
- Identificación de departamento y grupos formales de trabajo
- Descripción de subunidades; se trata de una organización funcional, divisional, matricial, híbrida; niveles y pesos relativos de la línea y el staff.

IV. Poder, autoridad y liderazgo: el poder formal y el informal son complementarios y pueden generar conflictos. Pueden ser combinados y se intenta actualmente de posibilitar a quienes tienen poder formal una cuota de poder emergente o liderazgo. Los siguientes aspectos deben ser tomados en cuenta:

- Definición de la línea de mando
- Estilos de mando
- Aparición del liderazgo
- Criterios de surgimiento del liderazgo
- Existencia de liderazgo ejecutivo
- Prestigio y status formal vs informal
- Organización informal

Conclusiones

Comparación De Los Anteriores Modelos

La información que a continuación contienen los cuadros comparativos fue tomada de diferentes autores, pero el diseño es propio.

Tabla 4. Comparación en fundamentos.

MODELOS	FUNDAMENTOS
SOCIO-TÉCNICO DE TAVISTOCK	Subestructura: TATEPROSOES
M. WEISBORD (6 CUADROS)	Áreas críticas: Objetivos, Estructura, Relaciones, Recompensas, Liderazgo y Mecanismo de ayuda.
FRENCH Y BELL	5 subsistemas: Técnico, Estructura, Psicosocial, Valores y Administrativo.
MINTBERG	Se basa en una clasificación de las organizaciones según características que tienen que poseer.
DO IT YOUR SELF (MODELO ARMAR)	Se basa en los 7 puntos que maneja para el análisis de las organizaciones.

Tabla 5. Comparación en visión hacia la organización

MODELOS	VISIÓN HACIA LA ORGANIZACIÓN
SOCIO-TÉCNICO DE TAVISTOCK	Visión intersistemica, sistema abierto en constante interacción con su entorno.
M. WEISBORD (6 CUADROS)	
FRENCH Y BELL	Sistema abierto en interacción con el entorno y subsistemas interrelacionados entre sí.
MINTBERG	Sistema abierto que está rodeando de un entorno; división de actividades según las tareas.
DO IT YOUR SELF (MODELO ARMAR)	Estructura dividida en diversos aspectos (procesos, cultural, etc.).

Tabla 6. Comparación en aspectos generales

MODELOS	GENERALIDADES
SOCIO-TÉCNICO DE TAVISTOCK	TATEPROSOES están interrelacionados entre sí. El entorno es tomado en cuenta. Esquema sencillo.
M. WEISBORD (6 CUADROS)	Abarca aspectos de: cultura (RL), estructura y procesos. Todas las áreas en constante interacción.
FRENCH Y BELL	Se basa de la estructura organizacional donde el subsistema objetivo es el centro ”interrelacionan”.
MINTBERG	Clasifica a las organizaciones (estructura, tecnología, tamaño, edad, condiciones del sector en que operan)
DO IT YOUR SELF (MODELO ARMAR)	Simple, fácil manipulación, se adapta a las necesidades de la organización.

Tabla 7. Comparación en a quien va dirigido

MODELOS	EMPRESAS A QUIEN VA DIRIGIDA
SOCIO-TÉCNICO DE TAVISTOCK	Para diagnósticos globales, por su estructura simple y esquematizada de sus factores que la integran. Conceptualiza el panorama general.
M. WEISBORD (6 CUADROS)	Énfasis en cuestiones de cultura organizacional (RL, liderazgo, estructura organizacional). Aspectos particulares de la organización.
FRENCH Y BELL	Recomendable para analizar aspectos como cultura y estructura organizacional.
MINTBERG	Recomendable para la estructura organizacional (su base) y no para análisis de proceso o cultura organizacional
DO IT YOUR SELF (MODELO ARMAR)	Para hacer investigaciones o intervenciones en aspectos concretos. Es muy amplio.

El objetivo principal del DO radica en cuantificar el estado de madurez actual de la organización con los estándares nacionales o internacionales que debería manejar la empresa, identificando de una manera rápida, precisa y concisa las áreas potenciales de desarrollo en ella.

Además de aplicarlo se despierta un espíritu de grupo, la gente se siente comprometida con las soluciones, da una estructura lógica a la problemática, es una manera muy eficiente en tiempo y recursos, permite conocer las áreas de oportunidades y con los datos obtenidos puede redireccionar el rumbo de la organización.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros

Brunet, L. (1987). El Clima de trabajo en las organizaciones: Definiciones diagnóstico y consecuencias. Trillas.

Contreras Armenta C., García Hernández K. G. (2008) Hacia una intervención en desarrollo organizacional.

Daft, R. & Marcic, D. (2006). Introducción a la administración. México D.F.: Cengage Learning.

Estévez Valencia R. (2007). Modelos de Análisis Organizacional.

Fincowsky F, Benjamín E. (2001) Auditoría Administrativa. México: Mc GRAW-HILL.

Mancillas P. E. J. (2001) La Auditoría Administrativa: Un enfoque científico. México: TRILLAS.

Morgan, G. (1990) Las imágenes de la Organización, México: Alfaomega.

Rodríguez, D. (2002). Diagnóstico organizacional. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Rodríguez, D. (2005). Diagnóstico organizacional (2a. Ed.). Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Rodríguez, D. (2011) Diagnostico Organizacional. México: Alfaomega.

Thierauf J. R. (1997) Auditoría Administrativa con cuestionarios de trabajo. México: LIMUSA.

Tesis

Buendía Sierra J. A. (2009).”Análisis organizacional de la dinámica interna de las empresas constructoras destacadas del eje cafetero”. (Tesis Maestría en Administración Profesional) UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA SEDE MANIZALES. Colombia.

CHAGALA G. Y (2011) “Diagnóstico del clima organizacional en un área de la Administración Local de Auditoría Fiscal de Veracruz, Ver.” (Tesis Lic. En Administración) Universidad Veracruzana. Veracruz, Ver.

Chávez, L. T. (2008) El diagnóstico en las organizaciones (Tesis inédita de licenciatura en psicología) Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán.

Chiavenato, I (2000). Introducción a la teoría general de la administración. México: Mc Graw Hill.

Naveda Gómez S. P. (2014) “Diagnóstico organizacional de la Biblioteca Institucional de la Superintendencia del Mercado de Valores” (Tesis Lic. En Bibliotecología y Ciencias de la Información) UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS. Lima. Perú.

Robles L. M. (2009) Diagnóstico Organizacional de un Restaurante, para ofrecer una Propuesta Estratégica de Solución. (Tesis inédita de maestría) Caso el Roble. Instituto Politécnico Nacional, México, DF.

Sánchez Córtez J.A. (2008).”La importancia del desarrollo organizacional en una institución pública de educación superior”. (Tesis Maestro en Administración) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “BENITO JUÁREZ” DE OAXACA. Oaxaca. Oax.

Valencia Gutiérrez J. l. (2006) “Modelo de cambio organizacional para maximizar los resultados de una empresa del sector público”. (Tesis Lic. En Administración) Universidad Nacional Autónoma de México. Cuautitlán Izcalli, México.

Artículo de una base de datos

Reflexiona & aprende. El Modelo de Seis-Cajas de Marvin Weisbord (Modelo de Weisbord). Recuperado el 20de septiembre de 2015 de http://reflectlearn.org/es/discover/el-modelo-de-seis-cajas-de-marvin-weisbord-modelo-de-weisbord

Educación Asertiva Financiera

José Serrano Heredia[1]
José Ramón Serrano Heredia[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ppepe10@yahoo.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, jramonserrano@yahoo.com.mx

Educación Financiera Asertiva

Resumen

Cuando la sociedad no sabe cómo resolver algún problema o situación financiera, es decir, no es capaz de hacerlo, y eso le acarrea perdidas en sus ingresos, lo que se tiene es una falta de asertividad financiera, pero en nuestra sociedad la asertividad es difícil de llevar a la práctica, pues la educación financiera que nos inculcan es nula o es pasiva, mientras por el contrario las instituciones financieras son agresivas. Las personas que se conducen de forma asertiva, tienen la capacidad de reconocer e identificar sus necesidades. Las herramientas financieras básicas deben enseñarse desde la infancia, la educación financiera ha cambiado en las últimas generaciones, las finanzas personales, deben ser más arraigadas desde la educación secundaria, sobre todo ante las crecientes innovaciones financieras y tecnológicas, así como de los nuevos instrumentos surgidos a través del tiempo, todo ello para lograr una vida financiera sana. Si no hay una educación financiera asertiva y los resultados son desfavorables, el resultado probablemente será negativo para la sociedad. El conocer los instrumentos que hay y qué beneficios se obtiene de cada uno y el saber de temas como la pensiones, inversiones, seguros, créditos, son de suma importancia. El correcto manejo de las finanzas personales, como cualquier educación debe ser integral, aprender para prácticamente toda la vida, de ahí la importancia llevar una educación financiera asertiva de constante actualización acorde a las necesidades. México ha crecido a tasas promedio de 2.1% anual, siendo uno de los países de América Latina con peor desempeño económico, el que el salario mínimo haya perdido aproximadamente 71.3% de su poder de compra, falta de oportunidades, que ha provocado que más de 12, 000,000 de mexicanos hayan emigrado y produzcan una riqueza en Estados Unidos equivalente a 600,000 millones de dólares anuales, obliga a impulsar la educación financiera asertiva.

Palabras Clave: Crédito, Interés, Equivalencia, Financiamiento, Banca

Assertive Financial Education

Abstract

When society does not know how to solve a problem or financial situation, that is, not able to do it, and that it leads to losses in income, what you have is a lack of financial assertiveness, but in our society assertiveness is difficult to put into practice because financial education that we teach is zero or is passive, while on the other hand financial institutions are aggressive. People who behave assertively, have the ability to recognize and identify their needs. The basic financial tools should be taught from childhood, financial education has changed in recent generations, personal finance, must be rooted from secondary education, especially given the increasing financial and technological innovations as well as new tools arising over time, all to achieve a healthy financial life. If there is an assertive financial education and the results are unfavorable, the result will probably be bad for society. The instruments meet there and what benefits you get from each and knowledge of issues such as pensions, investments, insurance, credit, are paramount. The proper handling of personal finances, as any education should be comprehensive, learn to practically a lifetime, hence the importance of financial education take an assertive constantly updated according to the needs. Mexico has grown at average annual rates of 2.1%, one of the Latin American countries with the worst economic performance, the minimum wage has lost about 71.3% of its purchasing power, lack of opportunities, which has caused more than 12 000,000 Mexicans have emigrated and produce wealth in the United States equivalent to 600,000 million annually, it requires assertive boost financial education.

Keywords: Credit, Interest, Equivalent, Finance, Banking

Introducción

La **asertividad financiera** nos permite, comunícanos de forma madura y certera. **Para ser asertivos** primero debemos saber lo que queremos, por lo que es importante que se cuente con objetivos, metas, creencias, e ideales. **La asertividad** permite decir lo que se piensa y luego actuar en consecuencia, haciendo lo que se considera más apropiado para uno mismo,

defendiendo los propios derechos, intereses o necesidades. El **ser asertivo** en términos financieros es tomar el consejo de las instituciones financieras, y verificar si es bueno para uno mismo, luego saber aceptarlo o rechazarlo sin tener ningún problema. Ser **asertivo, financieramente hablando**, es poder comunicar de una mejor manera, entender, comprender las bases de lo que se conoce como educación financiera. Un ejemplo de ser **asertivo**, es cuando no se entiende algo pero se pregunta, se sabe que se tiene una duda, en este caso en términos financieros pero se está decidido a resolverla. Los resultados de las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares, que emite el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), demuestran que cada 1 de los 29, 000,000 de hogares en México, perdió ingresos. El salario mínimo hoy, puede comprar menos de 1/3 parte de lo que podía adquirir en 1982, mientras que los salarios de los trabajadores con prestaciones contractuales también perdieron la mitad del poder de compra.

A inicios de 2009 la situación de la economía mexicana era crítica, tanto por incertidumbres internacionales como por debilidades nacionales: mucho más allá de catarros y problemas coyunturales, no cabe duda ya incluso en medios oficiales que la economía mexicana se encontraba en una profunda recesión y el debate más bien pareciera concentrarse en su extensión y profundidad. A diferencia de la crisis de 1994-1995 y la recesión estadounidense en 2001-2003, sin embargo, en la actualidad nos enfrentamos a una crisis tanto internacional, en Estados Unidos y en el mercado interno (Dussel, 2005). El repunte en el precio de los alimentos, materias primas y energéticas en 2015, deteriora los ingresos de los hogares mexicanos, lo que se acentuará más en próximos años, sobre todo para los más pobres, dado que deberán de destinar una mayor proporción de sus bajos salarios para la compra de alimentos. Cuando se dispone de una cantidad de dinero (capital-C) se puede gastarlo (satisfaciendo alguna necesidad), o bien invertirlo para recuperarlo en un futuro próximo. De la misma manera que estamos dispuestos a gastarlo para satisfacer una necesidad, estamos dispuestos a invertir siempre y cuando la compensación económica nos resulte significativa. Cuando se habla de capital financiero nos referimos a una cuantía (C) de unidades monetarias asociada a un momento determinado de tiempo (t). En una operación financiera hay equivalencia entre 2 capitales cuando a su propietario le resulta indiferente una situación u otra, resulta indiferente cobrar hoy 1,000 pesos a cobrar 1,050

pesos dentro de un año, entonces ambos capitales son equivalentes. El concepto de equivalencia no significa que no haya ganancia o costo en la operación, es la equivalencia lo que permite cuantificar ese beneficio o pérdida. Para que una operación financiera se realice es necesario que las cuantías que dan y reciben les resulten equivalentes. Es necesario que deudor y acreedor se pongan de acuerdo en cuantificar los capitales de los que se parte y a los que finalmente se llega. Esto implica elegir un método matemático que permita dicha sustitución: una ley financiera (un modelo matemático, fórmula, para cuantificar los intereses por el aplazamiento y/o anticipación de un capital en el tiempo. Conociendo las diferentes leyes financieras que existen y cómo funcionan se pueden sustituir unos capitales por otros, pudiéndose formalizar las diferentes operaciones financieras.

Metodología de la Investigación

Esta investigación, se considera como un tema que ya ha sido investigado pero poco estructurado en el estado de Michoacán. Presenta un enfoque diferente, ya que al no teorizarlo completamente, hace un análisis del estado actual de las cosas, tal y como se presentan. Es parte de una investigación integral, llevada a cabo en 2015 y es científica porque tiene relación, con la realidad actual, es sistemática ya que en ningún momento se dejaron los hechos a la casualidad, empírica al recolectarse datos a través de un cuestionario y analizarse, de ahí que presenta método. Es una investigación cuantitativa-descriptiva, enfoque mixto, analizó y recolecto datos para contestar la pregunta de la investigación y probar la hipótesis, para establecer patrones de comportamiento, opinión. Este trabajo solo cita una parte de los que constituye la investigación integral, principalmente del aspecto cualitativo. Es parte de una **i**nvestigación aplicada y empírica, ya que ayuda a resolver un problema práctico y aborda una temática que forma parte de lo cotidiano, tuvo un alcance exploratorio, en términos de conocimiento. Al preguntar por medio de un cuestionario de algún modo se empieza a explorar. El diseño de la investigación, es no experimental (investigación ex post-facto), ya que no se manipulo deliberadamente las variables independientes de forma intencional, sino que se observó el fenómeno tal y como se dio, en su contexto natural, no se construyó ninguna situación, solo

se observaron situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente, las variables independientes fueron cuatro (edad, sexo, ingreso, escolaridad), y no se tuvo control directo sobre dichas variables, ni se influyó sobre de ellas. Se consideró un diseño transeccional o transversal y exploratorio, parte descriptivo, ya que tuvo como objetivo el indagar los valores en que se manifiestan las variables mencionadas y ubico, categorizo, proporciono una visión de un ciudad (Morelia, Michoacán), donde se pretendía conocer la opinión, experiencias, percepciones, actitudes, de la sociedad sobre la educación asertiva financiera. Ya definido el objetivo de la investigación, se recopilo información de fuentes primarias y secundarias de información, posteriormente haciendo uso de la observación, experimentación y cuestionario se diseñó la investigación primaria. El instrumento de recolección de datos fue el cuestionario aplicado a cada elemento de la muestra, el usar este método de recolección de datos y la observación de la situación, ayudo a conocer el patrón cultural de cómo entiende las cosas la sociedad. Siempre se buscó primero la validez interna o sea confianza en los resultados y luego la validez externa para generalizar los resultados a otros sujetos y poblaciones, como lo sería otras ciudades del estado, se formularon 41 preguntas, con diversas alternativas de respuesta. La investigación es aplicada empírica, su propósito es ayudar a la solución de un problema real. Uso diversas teorías económicas, pertinentes a dicho objeto de estudio de esta investigación. El cuestionario se realizó de Marzo a Abril de 2015 en la ciudad de Morelia, Michoacán. México, para conocer el punto de vista y actitud de la sociedad michoacana sobre la educación asertiva financiera (tasa de interés, plazo de crédito, conocimientos financieros, evaluación de la situación de la educación), fecha a partir de la cual se estudia e interpretan sus resultados. Las respuestas de cada entrevistado son comparables, las respuestas de algunas de estas preguntas constituyen, en sí mismas, indicadores de ciertas variables. Para el diseño del instrumento (cuestionario) se midió el estado de la opinión en relación con algunos aspectos de la situación actual de la educación financiera. Este trabajo tiene relevancia social al aportar ideas, en beneficio de la sociedad, es decir, presenta una implicación práctica, y tiene valor teórico, al llegarse a conocer el comportamiento de las variables que estudio y la relación entre ellas, además de presentar utilidad metodológica al asumir un enfoque mixto que enriquece la búsqueda de conocimiento.

Problema de Investigación o Situación Problemática

La educación financiera asertiva requiere un estudio que permita saber el grado de conocimiento en dicha área de la sociedad, en aspectos tales como tasas de interés, comisiones, cálculos, etc, que las instituciones financieras cobran a sus clientes, y que les permita tomar decisiones asertivas. Se suele pensar que todo está bien, en términos de educación financiera, basado en lo que algunas autoridades mexicanas han dicho, tal como que la oferta diversa es prueba del éxito. Parte del problema es la persistente crisis financiera nacional, donde más del 50% de la población, aún no tiene ingresos suficientes para acceder a los satisfactores básicos.

Pregunta de Investigación

Cuál es el estado de la educación financiera asertiva en la ciudad de Morelia, Michoacán. México.

Objetivos.

Analizar el estado de la educación asertiva financiera. Determinar en qué sector de la sociedad está las mayores carencias en la ciudad de Morelia, Michoacán. Si la sociedad comprende y sabe sobre los costos del dinero, si puede identificar cuáles son estos, probar si comprenden las bases de la educación financiera.

Hipótesis

El estado actual de la educación asertiva financiera en la ciudad de Morelia, Michoacán no es la más adecuada.

Desarrollo

El vivir al día con los pesos contados sólo para comer y hacer los gastos indispensables de la casa han llevado a muchas personas a cancelar servicios de tv por cable, celulares,

tarjetas de crédito, internet en casa, evitar comidas en restaurantes, salidas al cine, más lo que se acumule con la crisis económica actual, donde miles de mexicanos ven comprometido su bienestar y patrimonio. Cada día son más las críticas de los partidos políticos, de las organizaciones, de la sociedad, incluso del gobernador del Banco de México y, por supuesto, de los usuarios, sobre las excesivas comisiones que cobran los bancos por sus servicios. Las filiales en México de bancos extranjeros cuyas utilidades buenas parte tienen su origen en los elevados cobros que hacen por cualquier servicio y que les han servido para enviarlas a sus matrices. En México, las empresas financieras hacen poco en materia de cobros por comisiones, fianzas, etc. La mayoría afirma ser socialmente responsables, lo único que se observa es la mayor exacción posible de los clientes mexicanos. Es importante hablar de la educación financiera asertiva:

- Por su *importancia en el País.*

- Porque es un *instrumento básico y sencillo que puede llegar a tener acceso la sociedad sin grandes erogaciones de dinero.*

- Su conocimiento *mejora la calidad de vida al ser una vía para tomar mejores decisiones, y* reduce riesgos innecesarios.

En una operación financiera básica interviene un sujeto (acreedor) que pone a disposición de otra (deudor) uno o más capitales y que posteriormente recuperará, incrementados en el importe de los intereses. La acción de entregar por parte del acreedor y de recibir por parte del deudor se considerará la prestación de la operación financiera. La operación concluirá cuando el deudor termine de entregar al acreedor el capital (más los intereses); a esta actuación por ambas partes se le denomina la contraprestación de la operación financiera. En toda operación financiera las cantidades entregadas y recibidas por cada una de las partes no coinciden. El aplazamiento (o adelantamiento) de un capital en el tiempo supone la producción de intereses que formarán parte de la operación y que habrá que considerar y cuantificar. Por tanto, prestación y contraprestación nunca son aritméticamente iguales. No obstante, habrá una ley financiera que haga que resulten financieramente equivalentes, es

decir, que si valorásemos prestación y contraprestación en el mismo momento, con la misma ley y con el mismo tanto, entonces sí se produciría la igualdad numérica entre ambas. Tanto la prestación como la contraprestación pueden estar formadas por más de un capital que incluso se pueden solapar en el tiempo.

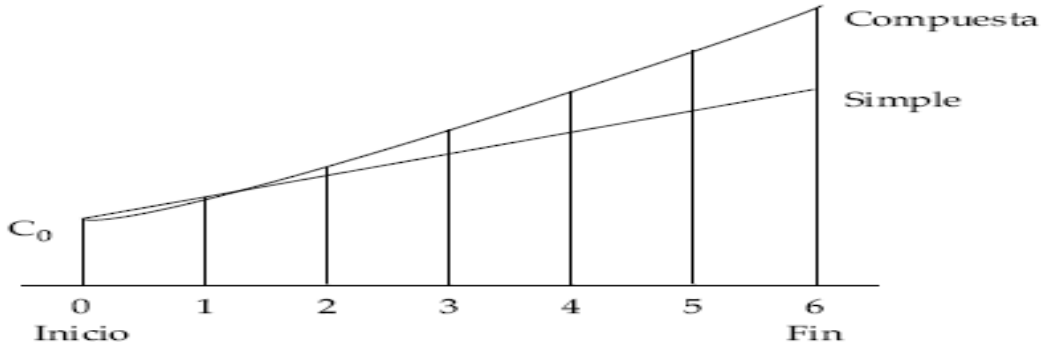
Según la duración:

- ✓ A corto plazo: la duración de la operación no supera el año.
- ✓ A largo plazo: aquellas con una duración superior al año.

Según la ley financiera que opera:

- ✓ Según la generación de intereses:
  - Simple: los intereses generados en el pasado no se acumulan y, por tanto, no generan, a su vez, intereses en el futuro.
  - Compuesto: los intereses generados en el pasado sí se acumulan al capital de partida y generan, a su vez, intereses en el futuro.

Figura 1. Comportamiento General Interés Compuesto-Simple



Fuente: Centro de Estudios Financieros (CEF). Libro de Matemáticas Financieras. Libro online (http://www.matematicas-financieras.com/operaciones-financieras.html) (2013).

- ✓ Según el sentido en el que se aplica la ley financiera:
  - De capitalización: sustituye un capital presente por otro capital futuro.

- De actualización o descuento: sustituye un capital futuro por otro capital presente.

Según el número de capitales de que consta:

- ✓ Simples: constan de un solo capital en la prestación y en la contraprestación.
- ✓ Compuestas: cuando constan de más de un capital en la prestación y/o en la contraprestación.

El rendimiento generado por un capital, se llama rédito (r). Se puede expresar en tanto por ciento (%), o en tanto por uno. Si en el momento t1 disponemos de un capital Q y éste se convierte en un capital C_2 en un determinado momento t2, el rédito de la operación será:

$$r = \frac{c2 - c1}{\mathrm{c1}}$$

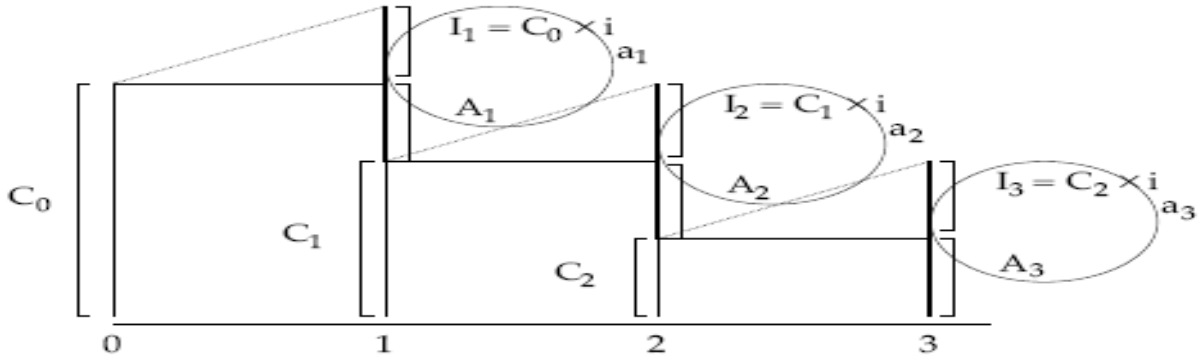
Sin embargo, aunque se consideran las cuantías de los capitales inicial y final, no se tiene en cuenta el aspecto temporal, es decir, en cuánto tiempo se ha generado ese rendimiento. Surge la necesidad de una medida que tenga en cuenta el tiempo: el tanto de interés (i). Se define el tipo de interés (i) como el rédito por unidad de tiempo, es decir:

$$i = \frac{r}{\mathrm{t2} - \mathrm{t1}} = \frac{\frac{\mathrm{c2} - \mathrm{c1}}{\mathrm{c1}}}{\mathrm{t2} - \mathrm{t1}}$$

Rédito y tanto coincidirán cuando el intervalo de tiempo es la unidad.

La evolución de una deuda pendiente de un préstamo y los pagos realizados durante 3 períodos, serian:

Figura 2. Diagrama de Tiempo de 3 Periodos



Fuente: Centro de Estudios Financieros (CEF). Libro de Matemáticas Financieras. Libro online (http://www.matematicas-financieras.com/operaciones-financieras.html)(2013).

Un capital de 1.000 pesos se sustituye hoy por otro de 1.100 disponible dentro de un año. ¿Cuál es el rédito de la operación? ¿Y el tanto de interés anual?

$$r = \frac{c2-c1}{c1} = \frac{1{,}100-1{,}000}{1{,}000} = 0.1\ x\ 100 = 10\% \qquad \text{redito}$$

$$i = \frac{\frac{1{,}100-1{,}000}{1{,}000}}{1-0} = 0.1\text{x}100 = 10\%$$

Pero si la operación dura 2 años:

$$r = \frac{c2-c1}{c1} = \frac{1{,}100-1{,}000}{1{,}000} = 0.1\ x\ 100 = 10\% \qquad \text{redito}$$

$$i = \frac{\frac{1{,}100-1{,}000}{1{,}000}}{2-0} = 0.05\text{x}100 = 5\%$$

Por lo tanto, el rédito permanece constante ante variaciones del horizonte temporal, no ocurriendo lo mismo con el tipo de interés, que es, permaneciendo invariable el resto de elementos, inversamente proporcional al plazo de la operación.

Como señala Campos (2008), muchas veces las personas por la premura no ponen la atención suficiente y por ende pueden ingresar en un lío del que difícilmente se podrá salir. Cuando hay una urgencia, es cuando menos racionales llegan a ser las decisiones, lo que sumado a la poca información que existe, puede acabar endeudando a una persona sin salidas legales, ya que se llega a anunciar cuánto hay que pagar semanalmente, pero no el

costo total, al ayudar a resolver comodidades o urgencias se corre un riesgo con el dinero, aun y cuando el beneficio que se recibe y su costo pueden ser desproporcionados, aunado a que los créditos principalmente están dirigidos para todo tipo de trabajadores, donde muchos de ellos no pueden acceder en el sector formal por su nivel de ingreso, fuente de empleo, historial crediticio. Un aspecto muy importante es el costo del crédito, donde no se justifica actualmente el alto interés, el precio por el dinero.

La restricción crediticia es resultado de la negativa de la banca comercial para otorgar créditos a empresas y familias, así como la negativa de los agentes económicos para demandar créditos bancarios (Ampudia, 2005).

En México se cuenta con diversas instituciones reguladas por el gobierno entre las cuales se brindan los servicios de crédito y ahorro, principalmente a personas que cuenten con un empleo formal y con cierto nivel de ingreso económico. Sin embargo, no toda la población cumple con este perfil y su acceso a estas instituciones se ve mermado.

Mansell, C. (2001). Cita que a falta de instituciones que se adecúen a sus necesidades tienen que recurrir a medios que les brinden facilidades tales como las tandas con familiares y amigos, prestamistas informales e instituciones como los Montepíos, generándose así lo que podríamos llamar las Finanzas Populares informales. También sostiene que la población con poca cultura financiera está inmersa en un círculo vicioso de desinformación y desconocimiento que refuerza las generalizaciones sobre el Sistema Financiero, tales como:

- ✓ Explican lo bonito de la tarjeta pero no dicen realmente o no preguntas si no pago cuanto interés me genera (mujeres de 19 a 26 años, bancarizadas, zona rural).

- ✓ La percepción de los bancos es de lugares de deudas, colas, dinero (mujeres de 19 a 26 años, bancarizadas, zona rural).

- ✓ La percepción sobre los servicios financieros, es de que si se tiene un préstamo y a lo mejor me muero y no termino de pagar la deuda se la deja a los hijos (hombres no bancarizados de 26 a 44 años, zona urbana).

- ✓ Sobre el uso de la banca, hay desconfianza porque a la larga perdemos, lo poquito que tenemos (hombres no bancarizados de 26 a 44 años).

- ✓ Sobre actividades relacionadas con el manejo del dinero. No trabajas intereses en la tanda y si lo necesitas en el momento lo vas a poder utilizar y a la vez es un poco más seguro (hombres no bancarizados de 26 a 44 años, zona urbana).

- ✓ Sobre la percepción de cultura financiera. Mucha gente no sabemos lo que es un banco, como se manejan los préstamos, plazos (mujeres de 19 a 26 años, bancarizadas, zona rural).

- ✓ Sobre la percepción de los bancos. Así como que pierde la bolsa yo también pierdo cosas, y sin embargo el banco sigue ganando (hombres no bancarizados de 26 a 44 años, zona urbana).

Chelminsky (2007), considera que los 10 mandamientos de las finanzas personales son:

1. Estarás convencido de su importancia
2. Serás organizado
3. Tendrás un mapa
4. Empezarás hoy
5. No te desviarás
6. Esperarás imprevistos
7. No copiarás a tu vecino
8. No buscarás soluciones mágicas
9. No renunciarás ante errores
10. Recordarás que el dinero no compra la felicidad

El ahorro no es ex-ante sino ex post. O sea, la inversión sucede antes que el ahorro. Ello implica que la decisión a invertir depende de que la tasa esperada… (Ampudia, 2005).

El principio básico de la preferencia de liquidez establece que a igualdad de cantidad los bienes más cercanos en el tiempo son preferidos a los disponibles en momentos más lejanos, una de las razones es el sacrificio del consumo. Este aprecio por la liquidez es subjetivo pero el mercado de dinero le asigna un valor objetivo fijando un precio por la financiación que se llama interés (retribución por el aplazamiento en el tiempo del consumo, esto es, el precio por el alquiler o uso del dinero durante un período de tiempo). Esta compensación económica se exige, entre otras, por 3 razones básicas:

- ✓ Por el *riesgo* que se asume.
- ✓ Por *la falta de disponibilidad* que supone desprenderse del capital durante un tiempo.
- ✓ Por la *depreciación* del valor del dinero en el tiempo.

La cuantificación de esa compensación económica, de los intereses, depende de tres variables:

- ✓ La cuantía del capital invertido,
- ✓ El tiempo que dura la operación, y
- ✓ El tanto de interés al que se acuerda la operación.

Es la sustitución de uno o más capitales por otro u otros equivalentes en distintos momentos de tiempo, mediante la aplicación de una ley financiera. Son un conjunto de flujos de caja (cobros y pagos) de signo opuesto y distintas cuantías que se suceden en el tiempo. La concesión de un préstamo por parte de una entidad bancaria a un cliente supone para este último un cobro inicial (el importe del préstamo) y unos pagos periódicos (las cuotas) durante el tiempo que dure la operación. Por parte del banco, la operación implica un pago inicial único y unos cobros periódicos:

1. *Sustitución de capitales.* Ha de existir un intercambio de un(os) capital (es) por otro(s).

2. *Equivalencia.* Los capitales han de ser equivalentes, es decir, debe resultar de la aplicación de una ley financiera.
3. Aplicación de una ley financiera (existir acuerdo sobre la forma de determinar el importe de todos y cada uno de los capitales que compongan la operación, intereses generados.

Existen una serie de ofertas, que se caracterizan por ser caras, por ejemplo: Crédito de $4,800 con la posibilidad de acceder al doble si la pareja tiene algún ingreso monetario, por irregular que éste pueda ser, con un plazo máximo de 40 semanas pagando $172 pesos a la semana, lo que implica pagar $6,880 a su término, 43% de lo prestado en sólo 10 meses, con un costo anual total (CAT) del 75.16%, con tasa promedio de 43.34%. Créditos semanales o quincenales, ya no sólo en los productos que venden, sino también en dinero en efectivo que se va liquidando también con pagos chiquitos. Banco Azteca: créditos para resolver emergencias como accidentes y que puede ser hasta por $70,000, con un CAT variable que contradictoriamente es más alto entre menor sea el monto del préstamo y menor sea el tiempo de pago. Un crédito de $5,000 a 52 semanas tendría un CAT del 145%; pero si reduce a la mitad del tiempo (6 meses) el CAT sube a 150%, pagando $250 pesos semanales y un supuesto total de $6,500 pesos, la morosidad puede resultar seriamente costosa. Paguitos: crédito exclusivo para este tipo de trabajadores, con un costo anual total (CAT) del 75.16%, con una tasa promedio de 43.34%, con descuento en nómina, préstamo dirigido a estos trabajadores, por lo que si no se es parte, recomiendan buscar otras opciones de créditos.

En Michoacán, la usura ha sido tipificada como un delito concerniente ya no al Código Civil, sino al Penal desde el año 2008, que señala que aquella persona que le preste dinero con un interés superior al 2% mensual será sancionada con 8 años de cárcel. Pero los negocios dedicados al préstamo no están dentro de esta legislación debido a que tienen que ver con el Código Mercantil, no pueden ser tocados por el estado y ahí es donde radica el problema. La morosidad resulta costosa, tanto con casas de préstamo, como de empeño, bancos, las deudas se han vuelto impagables, cobran intereses moratorios y ordinarios al mismo tiempo, gastos de cobranza, a lo que le suman el IVA. En 2015, la banca comercial

y otros acreedores, han intensificado los mecanismos de cobranza a sus clientes morosos al utilizar la vía judicial, según lo muestran los más recientes indicadores de cartera vencida al registrar un alza de 75.5%, el valor de los bienes adjudicados por las instituciones crediticias, con montos mayores de 10, 458 millones de pesos, de acuerdo con los reportes financieros de la banca enviados a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Arthur, C. (2012) considera que la educación financiera a menudo aparece como una solución útil, sin sentido común al neoliberalismo y la individualización de la responsabilidad por riesgo económico. Sin embargo, en la educación financiera esta alfabetización en particular se argumenta ser ineficaz e injusta. Socialmente la pobreza creada, el desempleo y la inseguridad económica requieren más que soluciones individuales de los consumidores; que requieren respuestas colectivas.

Hoy, hay entidades que en su publicidad señalan que no consultan a las sociedades de información crediticia, lo que puede propiciar el sobreendeudamiento de los usuarios, y deterioro en la calidad de sus propias carteras y del sistema. Para que un mercado crediticio funcione adecuadamente, requiere entre otros aspectos de un mecanismo que permita a los oferentes del crédito **conocer el historial del solicitante**, de manera veraz y oportuna. Esto generalmente se obtiene a través de la información que ya obra en poder del otorgante por tratarse de créditos de sus propios clientes; la documentación requerida directamente al momento de entrevistar a los solicitantes y; los historiales crediticios de las personas a través de los burós de crédito. En el país existen 3 instituciones financieras debidamente autorizadas para operar: Trans Union y Círculo de Crédito, especializadas para personas físicas, y Dun & Bradstreet, para personas morales, sociedades que están reguladas y supervisadas tanto por la Secretaría de Hacienda como por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco de México (Banxico), prestan un servicio consistente en la **recopilación, manejo, entrega o envío de información** relativa al historial crediticio de persona físicas y morales, pero no deciden sobre el otorgamiento de créditos. La información captada por el Buró de crédito puede ser consultada por las instituciones crediticias, las cuales son las que deciden sobre otorgar o no un nuevo financiamiento, las instituciones crediticias reportan cada mes la forma como se pagan los créditos, si el cliente

es puntual o también cuando se presentan atrasos. Se tiene un historial crediticio en el buró si cuenta con tarjeta de crédito, tarjeta de servicio, crédito automotriz, crédito hipotecario o contrata servicios de telefonía o televisión de paga. No todos los sectores financieros y comerciales, remiten los historiales crediticios de sus clientes, pero en muchos casos no es obligatorio por Ley. El Buró de crédito recopila, maneja y entrega información relativa al historial crediticio de las personas pero no decide sobre el otorgamiento de créditos, **no boletina** a los **deudores atrasados,** sólo lleva un **historial crediticio** de las personas. En México se realizan más de 64.8 millones de consultas de reportes de crédito de personas físicas por parte de los otorgantes, sin considerar que todavía falta mucho por avanzar, pues existen miles de otorgantes de crédito que todavía no consultan ni reportan sus créditos.

De acuerdo al [1]ADB Institute Series on Development Economics **(**2015**),** las autoridades financieras enfrentan una serie de retos clave, incluyendo el mantenimiento de la estabilidad financiera; asegurar la financiación a largo plazo para el crecimiento económico estable; promover un mayor acceso a los servicios financieros para los hogares y las pequeñas y medianas empresas (PYME); y el fomento de un sector financiero competitivo. Lograr el equilibrio adecuado en la consecución de estos objetivos a través de la supervisión y regulación financiera es una cuestión de política importante para los reguladores financieros.

Conclusiones

El difícil acceso al crédito, y la falta de asertividad financiera, trae como consecuencia que la sociedad contrate préstamos de alto riesgo que elevan su costo, donde el pago representa prácticamente más del doble del préstamo original.

En Michoacán, no existe una gestión de la economía que permita producir y generar riqueza y la caída en los ingresos no es tan sólo una percepción.

Los gobiernos locales, estatal y federal, universidades, deben tomar cartas en el asunto, reconociendo esta realidad, el bienestar de miles de habitantes debe de importar.

[1]El instituto ADB, está localizado en Tokyo, es el grupo de expertos del Banco Asiático de Desarrollo. Su misión es identificar estrategias eficaces de desarrollo y mejorar el desarrollo y gestión en los países en desarrollo miembros del ADB.

Morelia, Michoacán pocos entienden los procesos del dinero. El desconocer lo mínimo de educación financiera, puede propiciar el **sobreendeudamiento** e incluso, el deterioro en la calidad de las carteras del sistema.

Las autoridades deben regular, por lo menos el caso de los cobros excesivos. En materia de cobros, se sigue quitando dinero de los mexicanos para los grandes empresarios financieros nacionales y extranjeros.

No existe penetración en la población de menores ingresos y es insuficiente la información, carecen en gran medida de educación financiera asertiva.

Se deben de permitir los traspasos de cualquier tipo de crédito entre instituciones financieras, para consolidarla en una sola, sustitución de una entidad financiera por otra como acreedora de un crédito. Esto ayudará a no pagar tantos intereses ya que el traspaso de saldos, seria debido a que se ofrece tasas más atractivas con procedimientos claros para llevar a cabo la consolidación de la deuda, sustitución que deberá cumplirse a más tardar como plazo máximo de 15 días naturales, formalizando con el deudor la novación modificativa del adeudo sin implicar algún costo adicional.

Debe de impartirse educación financiera de calidad, desde la secundaria, así como impartición de curso-taller de manera constante.

Establecer una tasa de interés personalizada donde cada cliente calificará y cotizará una tasa personal, entre 8 y 10%. Tomando en cuentan varios factores: edad, antigüedad en el trabajo, salario, forma de pago (nómina, honorarios), número de integrantes en la familia, tipo de industria en la que se desarrolle profesionalmente.

No al cobro de comisión a los establecimientos cada vez que se usa para comprar, ni

No a la oferta de tasas de interés menores, pero con más costos por anualidad, mantenimiento, seguro.

Erradicar el sobrecosto de los productos, por no pagarse al contado, so pretexto de los intereses, cargos de financiamiento y comisiones adicionales.

Referencias Bibliográficas

ADB Institute Series on Development Economics (2015). Financial System Stability, Regulation, and Financial Inclusion. Springer, XVII, 122 (38).

Ampudia, N. (Noviembre, 2005). Restricción crediticia y baja profundidad financiera: obstáculos para el desarrollo. *Economía Informa, 337(25)*. Recuperado de http://www.economia.unam.mx/publicaciones/reseconinforma/pdfs/337/05noramapudiamarquez.pdf

A. Arthur, C. (2012). Neoliberalism, the Consumer and the Citizen, *Financial Literacy Education.* SensePublishers, Springer. 53 (1)

Banco de México. http://www.banxico.org.mx/

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros http://www.condusef.gob.mx/

Campos, P. (2008). *Los pobres también ahorran*, Nexos, 213 (1).

Centro de Estudios Financieros (CEF). Libro de Matemáticas Financieras. Libro online (http://www.matematicas-financieras.com/operaciones-financieras.html)

Chelminsky, A. (2007). *Cómo manejar tu dinero (sin enloquecer en el intento)*. México: Planeta.

Dussel Peters, E. (Enero, 2005). *La manufactura mexicana: ¿opciones de recuperación? Economía Informa*, 357 (41). Recuperado de http://dusselpeters. com/40.pdf

Hernández Sampieri, Roberto (2006). *Metodología de la Investigación*. 4ª.edicion. McGraw-Hill Interamericana. México

Mansell Carstens, C. (2001). *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema olvidado en México* (1ª ed.). México: Milenio, ITAM. 1(74). Recuperado de http://www.uccs.mx/images/library/file/sociedad_finanzas/ FINANZAS_POPULARES.pdf

VII. Servicio de Administración Tributaria SAT (2015). http://www.sat.gob.mx/Paginas/ Inicio.aspx

La Tutoría Académica para la Eficiencia de la Educación a Distancia en una Institución de Educación Superior

María del Carmen Hernández Silva[1]
Yessica Yael Gómora Miranda[2]
María de la Luz Sánchez Paz[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad De Contaduría y Administración, difucultural@yahoo.com.mx
[2] Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad De Contaduría y Administración, difucultural@yahoo.com.mx
[3] Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad De Contaduría y Administración, malusp@gmail.com

La Tutoría Académica para la Eficiencia de la Educación a Distancia en una Institución de Educación Superior

Resumen

La educación a distancia es una modalidad en la que el alumno adquiere gran protagonismo durante todo el proceso de enseñanza aprendizaje en virtud de que, del sentido de responsabilidad, disciplina y administración del tiempo que el posea dependerá buena parte del éxito de su formación académica. Sin embargo, la realidad de esta modalidad educativa nos ha permitido observar que a pesar de poner en práctica estos factores, el alumno tiene la necesidad de sentirse respaldado por la Institución, y sobre todo saberse acompañado de manera más cercana por una figura que de forma personalizada disipe sus dudas no solo académicas sino incluso administrativas.

La presente investigación resalta la importancia de la tutoría académica como una herramienta que incremente la eficiencia de la educación a distancia de la Universidad Autónoma del Estado de México apoyando a los alumnos en las decisiones sobre su trayectoria y apoyar la mejora de su aprovechamiento escolar a través de la figura de un tutor, tomando como base el programa ya desarrollado en los estudios presenciales de la misma Casa de Estudios.

Palabras Clave: Tutoría, Educación a distancia, Eficiencia

Academic Tutoring For The Efficiency Of Distance Education At An Institution Of Higher Education

Distance education is a mode in which the student acquires prominence throughout the teaching-learning process under which, the sense of responsibility, discipline and time management that holds much of the success depends on your academic background. However, the reality of this type of education has allowed us to observe that although implement these factors, students have the need to feel supported by the institution, especially knowing more closely accompanied by a figure so Custom not only alleviate their academic but also administrative questions.

This research highlights the importance of tutoring as a tool to increase the efficiency of distance education at the Autonomous University of the State of Mexico to support students

in decisions about his career and his support improved student achievement through the figure of a tutor, based on the program already developed in the Campus of the same university.

Keywords: Tutoring , Distance Education , Efficiency

Introducción.

La función tutorial es uno de los pilares sobre los que se consolida la educación a distancia. Consiste en la relación orientadora de uno o varios docentes respecto de cada alumno en orden a la comprensión de los contenidos, la interpretación de las descripciones procedimentales, el momento y la forma adecuados para la realización de trabajos, ejercicios o autoevaluaciones, y en general para la aclaración puntual y personalizada de cualquier tipo de duda (Padula, 2002).

Según García Aretio (2001), la palabra tutor hace referencia a la figura de quien ejerce protección, la tutela, de otra persona menor o necesitada. En educación a distancia, la característica fundamental es la de fomentar el desarrollo del estudio independiente, es un orientador del aprendizaje del alumno aislado, solitario y carente de la presencia del docente habitual. Es aquí donde la figura del tutor cobra su mayor significado en cuanto que se hace cargo de su asistencia y ayuda personal, a la vez que es la representación o nexo con la institución.

En la enseñanza a distancia, a menudo los esfuerzos aislados y solitarios del alumno resultan insuficientes, por lo que se hacen necesarios los apoyos dados por los tutores a ese aprendizaje individual. Por lo que se entiende a la tutoría como un proceso de ayuda en el aprendizaje contextualizado en el sistema educativo al cual se apoya. Por último, cabe destacar que el tutor debe poseer suficientes conocimientos de las materias que tutela y dominio de las técnicas apropiadas para el desarrollo de las diferentes formas de tutorías.

Se define el rol del tutor como el apoyo temporal que brinda a los alumnos para permitir, en un espacio real o en línea, que éstos ejecuten su nivel justo de potencialidad para su aprendizaje, más allá de la competencia corriente de habilidades que posean y con las cuales ingresan a la situación de enseñanza.

Marco Teórico.

La complejidad actual que demanda el entorno educativo hoy en día nos encamina a buscar espacios de entendimiento en los cuales podamos trabajar de manera significativa, enfática, eficaz y eficiente, el cual para poder realizarlo necesitamos entender la significación amplia de algunos vocablos que aparecen en campos específicos; ejemplo de ello sería la palabra "innovación" que cobra gran importancia no solo en la mercadotecnia, la economía, el diseño, o cualquier otra disciplina educativa, sino especialmente en el espacio de la docencia y de la tutoría.

Etapas Del Desarrollo Histórico De La Tutoría Académica.

Primera Etapa: "Los antecedentes de los modelos tutoriales a lo largo de la historia en la mayoría de las naciones (1940-1960)".

En este periodo se enfoca mucho la atención personalizada en la cual se perseguía la educación individualizada, procurando la profundidad y no tanto la amplitud de conocimientos por medio de mentoring, monitoring o counseling, también se agrupan especialistas en psicología, pedagogía y asesoramiento académico con atención especializada, de acuerdo a las necesidades y demandas de los estudiantes.

Segunda Etapa: "El Sistema Tutorial en la educación superior mexicana, en específico dentro de la Universidad Nacional Autónoma de México (1961-1986)" En este periodo se puede resumir el fortalecimiento en la relación maestro-alumno, la supervisión por parte del tutor en cuanto a la formación profesional abarcando aspectos científicos, humanísticos y éticos.

Tercera etapa: "Etapa de institucionalización de la formación docente en las instituciones de educación superior y en la UAEM. (1987-2010)".

Todos los antecedentes nos conducen y reflejan una clara preocupación por reconocer que, hasta hace poco, no se había puesto la atención necesaria en el lugar preciso. Es decir, en el sujeto, que requiere de un estímulo diferente, enriquecido, no tradicional, de acción en una escuela con escenarios que promuevan su aprendizaje, no importando si superan las fronteras del acostumbrado recinto escolar; en abierta y directa con un actor docente también diferente, innovador, dotado de suficiente creatividad y habilidades para mantener una comunicación permanente y productiva con el educando, compartiendo experiencias y promoviendo metas cuyo cumplimiento beneficie ambos personajes.

En esta propuesta, la categoría de calidad se constituye sobre conceptos como pertinencia, cobertura, eficiencia, nivel de desempeño y equidad, reflejados en un apartado dedicado al desarrollo integral de los alumnos en un marco de innovación educativa, con el objetivo principal de mejorar la calidad del sistema de educación superior. Con mucha claridad, se propone que las IES mexicanas focalicen toda su atención en los alumnos, por ser estos quienes dan sentido a sus actividades educativas, además de crear y desarrollar programas que ofrezcan atención desde antes de su ingreso y hasta después de su egreso, en el entendido de que a lo largo de su estancia se orienten a asegurar su permanencia, buen desempeño y desarrollo integral (ANUIES, 2000a).

Cuarta etapa: "Apoyo a estudiantes y atención diferenciada, para favorecer su formación integral. (2000-2011)"

"La orientación y la tutoría en la Universidad adquieren más importancia que nunca. La orientación debe estar integrada en el propio proceso de enseñanza y aprendizaje y para que eso sea posible los profesores universitarios deben asumir un nuevo rol y los alumnos también.

Se concluye este apartado citando a (García, 2005), al definir al nuevo profesor tutor universitario como: "aquel que tiene especialmente encomendando a un estudiante (o grupo de estudiantes) para asesorarlo y ayudarlo en su proceso educativo, como medio para contribuir al desarrollo de las competencias genéricas y disciplinarias definidas para cada titulación. Es el profesor que, a la vez y en convergencia con las funciones de la docencia, lleva a cabo un conjunto de actividades orientadoras, educativas y formativas, procurando

que el estudiante alcance el máximo desarrollo en lo cognitivo, lo personal, lo académico y lo profesional.”

Tutoria.

La tutoría consiste en un proceso de acompañamiento durante la formación de estudiantes, que se concreta mediante la atención personalizada a un alumno o grupo reducido de alumnos por parte de académicos competentes y formados para esta función, los cuales se apoyan conceptualmente en las teorías del aprendizaje más que en las de enseñanza. (ANUIES 2000)

Molina (2004) concibe a la tutoría como un proceso educativo referido a la socialización que involucra todos los elementos con los que interactúa la persona: la familia, la escuela, la comunidad, hasta contextos específicos de interacción social en donde se construyan conjuntos de significados, representaciones y valores a través de los procesos de mediación semiótica, sociocultural e internacional

Objetivos De La Tutoría.

El Objetivo de la tutoría dentro de la Universidad Autónoma del Estado de México es brindar a sus estudiantes asesoramiento y orientación sobre cuestiones relacionadas con su tarea actual de formación académica, personal y su futuro profesional. La parte relacionada con el aprendizaje de una determinada disciplina es la que corresponde a cada profesor, como parte de sus obligaciones docentes y es lo que recibe el nombre de tutoría curricular. Sin embargo, éstas no son lo suficientemente amplias para conseguir abarcar en toda su profundidad el objetivo perseguido por ese servicio. Son entonces las tutorías académicas, las que complementan las necesidades de asesoramiento y orientación sentidas por nuestros estudiantes, mejorando significativamente su adaptación a la vida universitaria y guiándoles en los distintos aspectos transversales de su formación, cuya finalidad y objetivo último es convertir al estudiante en el centro de todo el proceso de enseñanza - aprendizaje universitario.

1. Objetivos Específicos.

- Impulsar al alumno tutorado para lograr una formación integral en sus estudios de licenciatura, con la finalidad de egresar con la mayor calidad académica, siendo profesional y emprendedor en el marco de sistemas de formación avanzada,

continua, abierta, y crítica, que le posibiliten ser protagonista de su propio aprendizaje.

- Informar y asesorar al estudiante acerca de las normas y reglamentos generales vigentes en la Facultad, que regulan las relaciones entre los integrantes de la comunidad universitaria, de su funcionamiento y cumplimiento.
- Orientar al alumno tutorado sobre las características del plan flexible de la licenciatura, para que tome decisiones asertivas en relación con el recorrido óptimo de su perfil profesional.
- Favorecer en los estudiantes tutorados una formación disciplinaria que les permita egresar con calidad académica y nivel profesional de excelencia, en el marco de sistemas de formación avanzada, continua, abierta, crítica centrada en el alumno, que le posibilite la adaptación y movilidad en el campo de trabajo.
- Promover la integración del alumno con la comunidad universitaria, generando relaciones de confianza y de respeto frente a sí mismo, con el personal académico, administrativo y el estudiantado.

El Tutor.

Tutor está tomado del latín: de tutor, - ōris, "protector", derivado de tueri "proteger.

El tutor es el guía, defensor o protector que acompaña al alumno durante su trayectoria escolar; quien lo induce en los procesos académicos inherentes tanto a su plan de estudios como a los servicios que ofrece la institución. Orienta al estudiante para mejorar su desempeño académico, y colabora en su formación profesional, para lograr en él un desarrollo académico y formación integral.

Conocimientos Fundamentales.

Sobre los temas de la curricula de la licenciatura, la organización y normativa de la institución, de las dificultades académicas más comunes de la población escolar, así como de las actividades y recursos disponibles en la institución, para apoyar la regularización académica de los alumnos y favorecer su desempeño escolar.

Características personales. Responsable, profesional, proactivo, dinámico, sinérgico y sobre todo con una clara vocación para la enseñanza, tener alta capacidad de diálogo para las

relaciones interpersonales y el trabajo colaborativo, buen escucha, comprensivo, discreto y confiable.

Habilidades básicas: Para Organización, detección de necesidades, planear, dirigir, controlar y evaluar todas y cada una de las actividades tutoriales universitarias.

Además también se debe considerar:

- Conocimiento cabal del modelo educativo de la UAEM.
- Conocimiento de su institución en términos de legislación y reglamentación, así como la información necesaria sobre sus programas y servicios de apoyo a estudiantes.
- Dominio de su disciplina.
- Amplios conocimientos académicos.
- Capacidad de decisión.
- Actitud de aceptación.
- Interés en el servicio.
- Honestidad y respeto.
- Habilidad para la comunicación.
- Capacidad de propuesta y respuesta.
- Empatía.
- Ética.
- Discreción.

2. Competencias del Tutor

1.- Se mantiene capacitado para desempeñar su labor como tutor, en los ámbitos de análisis de trayectorias escolares, manejo de grupos, desarrollo de habilidades para el aprendizaje y alternativas de atención para sus tutorados.

Atributos:

- Desarrolla las habilidades para la detección de necesidades y para resolver las problemáticas sobre los procesos de adquisición del conocimiento de sus tutorados.
- Conoce el proceso de análisis de trayectorias escolares para detectar necesidades grupales e individuales en sus tutorados.

- Incorpora conocimientos, técnicas y estrategias de trabajo para dar solución a las necesidades encontradas en sus tutorados.
- Evalúa su trabajo como tutor para mejorar su práctica cotidiana.

2. Planifica las actividades de tutoría, atendiendo las necesidades identificadas en su grupo de tutorados y optimizando los recursos institucionales con los que cuenta.

Atributos:

- Identifica las necesidades grupales e individuales de sus tutorados y desarrolla planes de trabajo estratégicos para solucionarlas.
- Contextualiza las necesidades encontradas para promover las soluciones más adecuadas a cada caso de manera colegiada.
- Coordina la realización de programas de apoyo que se establecen desde líneas transversales (salud, convivencia, hábitos, compromiso social, sexualidad.).

3. Llevar a cabo la práctica de procesos de tutoría grupal e individual de manera eficiente y eficaz.

Atributos:

- Aplica estrategias y soluciones acordes a los casos detectados, teniendo en cuenta las características de su contexto institucional, la población a la que atiende, utilizando los recursos disponibles de manera adecuada.
- Utiliza la tecnología de la información y la comunicación para optimizar su trabajo y diversificar sus instrumentos para la intervención y el seguimiento.
- Lleva a cabo actividades específicas de la acción tutorial como son las técnicas de entrevista, intervención para el manejo de conflictos y el apoyo académico.
- Da seguimiento del grupo en los aspectos organizativos, de coordinación y de control de las distintas labores de tutoría.
- Realiza un seguimiento continuo de la trayectoria de sus tutorados, y mantiene una comunicación continua con el claustro de profesores de sus asignaturas.
- Mantiene contactos y entrevistas periódicas con sus tutorados, lleva a cabo las canalizaciones de los problemas académicos y personales que van surgiendo desde una perspectiva de acompañamiento.

4. Evalúa las actividades de tutoría para medir el impacto de su intervención y reorientar su planeación.

Atributos:

- Establece criterios y métodos de evaluación para las actividades programadas.
- Da seguimiento a los casos que canaliza, para verificar avances y logro de metas.
- Comunica sus observaciones a los profesores de asignatura, asesores disciplinarios y a otros actores relacionados con los procesos que atiende, para tomar acuerdos de manera colegiada.

3. Funciones Del Tutor

El tutor, al constituirse en guía del estudiante a lo largo de su formación académica universitaria, precisa desempeñar puntualmente funciones diversas y realizar actividades que sirvan de apoyo al alumno para su eficiente trayectoria y mejorar el desenvolvimiento escolar.

La atención que en materia de tutoría se debe otorgar a los estudiantes son las siguientes:

- Contar con la capacitación necesaria para ejercer la actividad tutorial.
- Formación y profesionalización continúa.
- Establecer y mantener la comunicación con los tutorados para establecer estrategias conjuntas atendiendo a las políticas de tutoría de la escuela.
- Elaborar un plan de trabajo en base a las necesidades, evolución y potencialidades y dar seguimiento a las actividades acordadas con sus tutorados.
- Detectar y canalizar a los estudiantes con problemas académicos o personales cuando ello se requiera.
- Intervenir en aspectos relacionados con falta de motivación, organización del tiempo de estudio, selección de carga académica, entre otros aspectos vinculados directamente con su desempeño.
- Propiciar en los estudiantes el estudio y aprendizaje autónomo, y sugerir hábitos y técnicas de estudio.
- Impulsar y propiciar el trabajo colaborativo entre los alumnos.
- Integración del expediente del alumno, con información referente a su trayectoria académica.

B. Herramientas para la Acción Tutorial

1. Sistema Inteligente De Tutoría Académica (Sita): www.sita.uaemex.mx

Por medio de este sistema se lleva a cabo las reuniones grupales e individuales del tutorado, donde se llevaran a cabo diferentes actividades tanto del tutor como el tutorado:

Actividades realizadas por el Tutor dentro del SITAUAEMEX:

Registrar su plan de trabajo de acuerdo a las necesidades de sus tutorados.

- Registrar sus tutorías, tanto grupales como individuales (canalizaciones, talleres,
- Dar seguimiento académico al alumno.
- Checar por medio del correo electrónico todas las peticiones de los alumnos.
- Elaborar estrategias de mejoramiento académico con los alumnos que así lo requieran. (asesorías, apoyos de material académico).
- Canalizar a los alumnos con algún otro tipo de problema dentro de la UAEM como es el (CESPI, CICMED).

Actividades realizadas por el Tutorado dentro del SITAUAEMEX.

- Estar en contacto con su tutor por medio del correo del SITAUAEMEX.
- Actualizar su estudio socioeconómico si hay alguna modificación en el sistema
- Alimentar el SITAUAEMEX con toda la información académica que requiere su tutor como son: las calificaciones parciales, finales, extras y títulos.
- Asistir con su tutor de manera presencial, si es que el tutor así lo requiere.
- Realizar actividades sugeridas por el tutor.
- Asistir a las asesorías si es que el tutor lo canaliza.
- Activar las tutorías que asistió o participó, en el sistema de SITAUAEMEX.

C. Desarrollo.

Para la presente investigación se llevó a cabo la aplicación de un instrumento a 123 alumnos de todas las Licenciaturas y Posgrados ofertados bajo la modalidad a distancia en la UAEMéx arrojando los siguientes resultados:

- No existe un seguimiento académico constante en la trayectoria académica de los alumnos

- El alumno siente que por ser modalidad a distancia no existe una persona que pueda apoyarlos ante cualquier problemática que se presente
- El proceso de comunicación es deficiente, ya que el alumno no recibe respuesta de manera inmediata
- La figura del coordinador no es suficiente para brindar atención en la resolución de problemas
- No existe un vínculo entre el alumno y las autoridades administrativas
- No existe un intermediario entre el alumno y el asesor que resuelva sus dudas en relación a la claridad del material desarrollado en cada comunidad

Propuesta.

El principio de acompañante didáctico en la modalidad a distancia de enseñanza – aprendizaje; se considera, para promover la comunicación entre el alumno, y el asesor, considerando que no por ser un modelo educativo autodidacta debe de realizarse de forma aislada, por lo tanto al mejorar los canales de comunicación se logrará tener un alumno más orientado

Dentro del sistema de

tutoría académica participan diferentes figuras, cuya labor resulta indispensable para elevar la eficiencia y alcanzar mayor éxito en la educación a distancia de las Universidades que han decidido desarrollar programas académicos en la modalidad a distancia y de los cuales como lo hemos comentado antes, han tenido como uno de sus principales problemas el tema de la deserción y el deficiente seguimiento del estudiante que participa en esta modalidad. Es indispensable que describamos a los diferentes actores de este proceso de tutoría desde la perspectiva del modelo, donde se considera como eje central el alumno, como el elemento integrador del proceso al coordinador.

Entre las principales actividades que cada una de estas figuras debe desarrollar se encuentran las siguientes:

El coordinador de proceso de tutoría:
El coordinador es la persona responsable de una diversidad de actividades que dan estructura al programa, sin este rol el programa estaría fragmentado y sería sumamente complejo el lograr coherencia entre el programa académico, el desempeño docente, el desempeño académico de los estudiantes y un correcto proceso de tutoría y asesoramiento a los dicentes.
Entre las actividades que deberá desarrollar el Coordinador Académico están:

Planear la apertura de las diversas comunidades, así como de supervisar el diseño y elaboración de los materiales didácticos sin embargo su función debería ser más interactiva en el sentido de poder mantener mayor contacto con los asesores, y de esta forma conocer sus necesidades y establecer un programa de capacitación oportuna que les permita, por un lado, un mejor manejo del portal electrónico que la Institución de Educación Superior decida o haya decidido utilizar; y por otro desarrollar habilidades para eficientar la actividad didáctica no presencial.

El asesor, por su parte; es la persona en la que recae la responsabilidad de guiar, asesorar y dar seguimiento al estudiante en los contenidos temáticos de cada unidad de aprendizaje. Sin embargo, es importante resaltar que deberá tener la suficiente habilidad y sobre todo

creatividad para llevar el curso lo más entendible posible, pues al no contar con elementos físicos como un pintarron y sobre todo la presencia física de los alumnos, tendría que buscar los elementos necesarios para que los estudiantes se interesen en el contenido y sobre todo lo aprovechen en beneficio de su formación. De igual forma deberá comprometerse entre muchas cosas a dar respuesta oportuna a las inquietudes de sus alumnos así como revisar las actividades solicitadas y sobre todo retroalimentarlas para que de esta manera el alumno no sienta que trabaja solo y de forma aislada.

En lo que respecta al estudiante, él es la figura más importante dentro del sistema; pues representa al actor principal del proceso de enseñanza – aprendizaje, y por ende; sus necesidades son las que se deberán satisfacer oportunamente en todo momento, por lo tanto, es de él de quien depende en gran medida el éxito de su formación académica. Por tal motivo, dentro de las actividades que deberá desempeñar se encuentran primeramente el establecer consigo mismo un sentido de compromiso para dedicarle el tiempo que considere necesario a su proceso de formación profesional, pues será él quien marque el ritmo de aprendizaje. En este sentido, deberá analizar detenidamente la Guía de Estudio Independiente (GEI) disponibles en las comunidades, estar atento a las actividades asignadas por su asesor, elaborarlas y cargarlas al sistema en tiempo y forma, pero también deberá utilizar los medios disponibles para mantenerse en contacto con su asesor y externarle todas las dudas referentes al material didáctico, per; así también tendrá que mostrar iniciativa para profundizar por cuenta propia en temas de su interés a través del uso de libros, revistas, artículos y demás herramientas que ayuden a enriquecer su formación.

Resultados Obtenidos.

- No existe un seguimiento académico constante en la trayectoria académica de los alumnos
- El alumno siente que por ser modalidad a distancia no existe una persona que pueda apoyarlos ante cualquier problemática que se presente
- El proceso de comunicación es deficiente, ya que el alumno no recibe respuesta de manera inmediata

- La figura del coordinador no es suficiente para brindar atención en la resolución de problemas
- No existe un vínculo entre el alumno y las autoridades administrativas
- No existe un intermediario entre el alumno y el asesor que resuelva sus dudas en relación a la claridad del material desarrollado en cada comunidad

Conclusiones.

Dentro de la Educación a Distancia, la comunicación es un factor determinante, y de acuerdo al análisis elaborado; muestra una gran oportunidad de mejora, pues si bien es cierto que existe un vínculo entre coordinador, asesor y alumno, también es una realidad que dicha relación puede ser más eficiente. En este sentido, se busca que la figura del tutor fortalezca este factor ya que al mostrar un sentido de empatía podrá sensibilizarse y dar una respuesta oportuna a las inquietudes de los estudiantes a través de las diferentes herramientas de comunicación disponibles en el portal SEDUCA.

Las actividades propias del coordinador y del asesor no permiten llevar un seguimiento constante de la trayectoria de los estudiantes, esta situación, hace sentir a los alumnos que no existe un interés real por parte de la Institución hacia su desempeño académico, por lo tanto; se considera que al implementar un sistema de tutoría se desarrollará un acercamiento directo con las actividades de los estudiantes, esto debido a que una de las funciones principales de un tutor es precisamente dar un seguimiento a su formación profesional.

A través del instrumento de investigación, se detectó que los estudiantes de modalidad a distancia requieren de un acompañamiento constante por parte de alguna figura de la Institución, debido a que se sienten aislados dentro de esta, por lo que, en este caso la función primordial del tutor reside en un papel importante debido a que propicia en el alumno la toma de decisiones permitiendo fortalecer sus habilidades de estudio así como mejorar la confianza y la relación con la comunidad universitaria generando en ellos un sentido de motivación para continuar con sus estudios.

La Educación a distancia implica una labor autodidacta por parte del estudiante, sin embargo; esta condición no limita a la Institución a brindar la atención suficiente en los alumnos de esta modalidad, por lo que resulta indispensable que se generen las estrategias necesarias para despertar en el estudiante un sentido de identidad con su Universidad, brindándole así la confianza de continuar su trayectoria académica siempre bajo el respaldo y asesoría de la Institución y en el mismo sentido; disminuyendo la creencia de que estudiar a distancia es algo verdaderamente complejo.

La autoestima está muy unida a la motivación. Si nos sentimos seguros de nuestra capacidad, y tenemos una buena opinión de nosotros mismos seremos capaces de afrontar retos por difíciles que parezcan, es decir; nos sentiremos motivados para enfrentar las dificultes. En este contexto, a través del presente estudio se destaca la presencia de un tutor, cuya labor es más que indispensable, ya que al mantenerse al pendiente del desempeño académico de los estudiantes se demostrará el interés de la propia Institución por tener alumnos satisfechos, y por lo tanto interesados en cumplir en tiempo y forma con sus actividades para mejorar su proceso de formación profesional.

Así como en la educación presencial las dudas e inquietudes de los alumnos son diversas, en la modalidad a distancia; el tipo de asesoría que se debe brindar también debe ir enfocado a las necesidades propias de cada estudiante, es por ello; que como parte de esta investigación se propone la asignación de un tutor que se mantenga al tanto de esta situación, ya que a través del instrumento de investigación los alumnos expresaron la necesidad de contar con una persona que los asesore a lo largo de su trayectoria académica, sintiendo así que reciben una atención más particular ante las diferentes dificultades que se les puedan presentar.

El estrés es una reacción fisiológica del organismo en el que entran en juego diversos mecanismos de defensa para afrontar una situación que se percibe como amenazante o de demanda incrementada. Uno de los factores más importantes dentro del modelo de educación a distancia es la Administración del tiempo por lo que el no contar con una

aclaración a tiempo de las diferentes dudas podría generar en el alumno una situación de estrés debido a que no entregaría su actividad en tiempo y forma, es por esto que la figura del tutor nos permitirá ser intermediario entre el asesor y el estudiante ante dichos problemas.

La Educación a Distancia dentro de la Universidad Autónoma del Estado de México se brinda a través del Portal SEDUCA, este sistema nos permite hacerle llegar el material didáctico a los estudiantes a través del uso de diversas herramientas tales como diapositivas, editores de texto, y vínculos de proyección de videos, sin embargo; para poder hacer un uso adecuado de dichas herramientas, es de suma importancia detectar el tipo de aprendizaje que los alumnos poseen, es decir; saber si aprehenden de forma visual, auditiva o quinestésica, y en base a eso elegir los medios adecuados para elaborar el material didáctico. En la presente investigación, los alumnos expresaron en gran medida que dicho diagnostico no se lleva a cabo, ante este contexto la labor del tutor resultaría más que importante para poder identificar este factor y hacerlo llegar al coordinador y asesor para que sea considerado al momento de diseñar el material.

A través del Instrumento de investigación, el 66% de nuestros encuestados consideran que tanto el coordinador como el asesor tienen funciones específicas y que la asignación de un tutor vendría a resolver las dudas que tienen de forma individual y con esto mejorar su desempeño académico evitando la posibilidad de abandonar su trayectoria académica por falta de apoyo por parte de la Institución.

Así como en la modalidad presencial existen diversas inquietudes, en la educación a distancia también se pueden presentar dificultades que de alguna manera deben resolverse. En este sentido; los alumnos de esta última modalidad no consideran que realmente exista una persona de la Institución que pueda ayudarlos a encontrar una solución. Dada esta circunstancia, la figura del tutor resultaría muy importante, ya que a través de esta se pretende brindar la orientación que el estudiante requiera o en su defecto plantearle diferentes contextos que lo ayuden a encontrar la solución.

La modalidad a distancia, en la Universidad Autónoma del Estado de México, no exime a los alumnos que se encuentran estudiando a distancia su derecho de participar en diferentes actividades tanto culturales como deportivas y académicas; permitiéndoles tener una formación integral por lo que se propone que los tutores mantengan informados a los estudiantes a través de la difusión de las diferentes convocatorias establecidas por la Institución.

De manera general, y en base a los resultados de la presente investigación puedo concluir estableciendo que el tutor puede ser considerando como una figura fundamental en el desarrollo profesional de educación a distancia para que les permita ser su guía y brindarles un acompañamiento directo y constante durante su trayectoria académica y de esta forma permitirles sentirse Identificados con su Institución.

Referencias Bibliográficas.

Barberá, E (Coord), Badia,A & Momino, JM (2001) "La incógnita de la educación a distancia" Barcelona:ICE-Horsori.

Díaz, García Y León Garduño, (2006). El Programa Institucional de Tutoría Académica (PROINSTA).UAEM.

García A. (2001)"La educación a distancia. De la teoría a la práctica." Barcelona: Ariel.

García E. (2007). Curso del Tutor y taller del SITA. (PROINSTA).UAEM. Fainholc, B (1999) "La interactividad en la educación a distancia".

Martínez F.(1989), "Diseño de investigación para el estudio de la deserción. Enfoque cuantitativo transversal", en Trayectoria escolar en la educación superior, México: CONPES, ANUIES.

Martínez, J. (2004) "El papel del tutor en el aprendizaje virtual." Revista UOC. [en línea]UOC [Fecha de Consulta: mayo de 2012]

Migueo Walso Sánchez. (2002). La tutoría académica una opción en la formación integral del alumno. Consultado el 22 de Julio de 2013 en: http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?¡Cve=94401901.

Muelas, E. (2004) "Módulo 3: La función tutorial." BsAs.: Fundec.

Universidad Autónoma del Estado de México (2008), Programa de Tutoría Académica del plan flexible de la Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública, Toluca, México: UAEM.

Universidad de Colima (2004), Primer Encuentro Nacional de Tutoría [en CD], 23-25 de junio de 2004, Colima: SEP, ANUIES, Universidad de Colima.

III. Recursos Humanos

El Perfil de La Soberbia en el Trabajo

Herman Frank Littlewood Zimmerman[1]
Elizabeth Regina Bernal García[2]

[1]Universidad del Claustro de Sor Juana - Posgrado, hermanlittlewood@yahoo.com.mx
[2]Universidad del Claustro de Sor Juana - Posgrado, psicologa_ebernal@yahoo.com

El Perfil de la Soberbia en el Trabajo

Resumen

La Soberbia es un rasgo poco estudiado en el ámbito organizacional. El objetivo de la investigación es determinar la naturaleza de su relación con constructos organizacionales relevantes como lo son: Bienestar Emocional, Abuso, Renuncia Psicológica y Justicia Organizacional Interpersonal. Se hipotetizó que Soberbia correlaciona positivamente con Abuso y Renuncia Psicológica, y negativamente con Bienestar, Satisfacción y Justicia.

Método: Se aplicó un cuestionario a una muestra de 52 empleados de cuatro pequeñas organizaciones a fin de medir: Soberbia, Bienestar Emocional, Abuso, Satisfacción en el Trabajo, Renuncia Psicológica y Justicia Organizacional Interpersonal.

Resultados: Las hipótesis se aceptan debido a que se obtuvieron correlaciones significativas y en el sentido esperado entre: Soberbia, Bienestar, Abuso, Renuncia Psicológica, Satisfacción y Justicia Organizacional.

Conclusión: 15% de las personas reportan ser soberbios, y los soberbios se caracterizan por abusar e incurrir en la evitación del trabajo, y por otro lado manifiestan niveles inferiores de bienestar, satisfacción y justicia organizacional percibida.

Palabras Clave: Soberbia, Bienestar, Abuso, Satisfacción, Renuncia, Justicia

Abstract

Pride is a trait seldomly studied and this research objective is to determine the nature of its relationship with organizational constructs such as Well-Being, Entitlement, Job Satisfaction, Job Withdrawal and Interpersonal Organizational Justice. The hypothesis is that Pride correlates positively with Entitlement and Job Withdrawal, and negatively with Well-Being, Satisfaction and Organizational Justice.

Method: A survey was administered to a sample of 52 employees that work at four small companies located in Mexico city, in order to measure Pride, Well-Being, Entitlement, Satisfaction, Job Withdrawal and Organizational Justice.

Results: All five hypotheis are supported since Pride correlates significantly and in the expected direction with Well-Being, Entitlement, Satisfaction, Job Withdrawal and Organizational Justice.

Conclusion: 15% of employees are considered proud persons and they are prone to take advantage of coworkers and to avoid work; In the other hand, they report lower levels of well-being, satisfaction and perceived justice.

Keywords: Pride, Well-Being, Entitlement, Satisfaction, Withdrawal, Justice.

Introducción.

La Soberbia es un rasgo de personalidad que caracteriza a personas que se consideran superiores a compañeros de trabajo, subordinados y aún jefes, clientes y proveedores, y es considerado como el más grave de los siete pecados capitales, porque se trata de un deseo por ser el más importante o atractivo(a) que los demás, y la creencia de que todo lo que uno hace o dice es mejor, y que se es capaz de superar lo que digan o hagan los demás (Aquino,1270). La Real Academia Española define la Soberbia como "altivez y apetito desordenado por ser el preferido, satisfacción y envanecimiento por la contemplación de sí mismo y menosprecio de los demás"; entonces, Soberbia tiene como sinónimos: la altivez, arrogancia, narcisismo, vanidad, y como antónimos la humildad, modestia y sencillez.

Es probable que usted, lector de este artículo, haya tenido contacto con una persona arrogante que se burló de usted y minimizó lo que dijo. Algunos de esos encuentros laborales, probablemente han sido también con jefes o compañeros de trabajo que públicamente humillan a sus subordinados y compañeros.

Por lo tanto, el objetivo de la investigación es determinar la naturaleza de la relación que Soberbia guarda con cinco variables (Bienestar Emocional, Abuso, Satisfacción en el Trabajo, Renuncia Psicológica y Justicia Organizacional) previamente investigadas por Littlewood (2009 y 2012); este documento describe como el rasgo de personalidad Soberbia se asocia con dichas variables organizacionales relevantes, y presenta los hallazgos de un estudio cuantitativo realizado con 52 empleados que trabajan para cuatro organizaciones pequeñas diferentes.

En un estudio previo con una muestra 127 empleados de cinco organizaciones diferentes, Littlewood y Bernal (2015) obtuvieron resultados que apoyan la hipótesis de que Soberbia y Renuncia Psicológica guardan una relación directa y concluyeron que las personas soberbias tienen una mayor inclinación por evitar sus responsabilidades; este estudio buscar replicar este hallazgo y la relación de Soberbia con otros factores antes mencionados.

Johnson, Silverman, Shyamsunder, Swee, Rodopman, Cho y Bauer (2010) aseveran que los soberbios abundan y es poca la investigación que se ha llevado a cabo en las organizaciones, lo cual también ocurre en el caso de México. En los estudios 1 y 2, los autores desarrollaron la escala de Arrogancia en el Trabajo (WARS) y sus resultados apoyan su validez convergente y discriminante. En el estudio 3, aplicaron la escala WARS y una evaluación de 360°; los resultados revelan que hay coincidencia en las autoevaluaciones y evaluaciones de otros en cuanto a arrogancia, y que la arrogancia correlaciona negativamente con el desempeño. Su estudio 4 encontró que la arrogancia correlaciona negativamente con habilidad cognitiva y la autoestima.

Picone, Dagnino y Mina (2014) señalan que el soberbio frecuentemente sobreestima su capacidades, desempeño y posibilidades de éxito, y toma riesgos con mayor facilidad; y Meier y Semmer (2012) en un estudio con 103 empleados de varias organizaciones suizas, encontraron que la irritación correlaciona con la no reciprocidad, y que esta relación es moderada por el narcisismo, ya que la relación es acentuada en el caso de participantes altos en narcisismo y atenuada en el caso de personal bajo en narcicismo.

Las razones por las que se busca establecer la relación con Bienestar, Abuso, Satisfacción, Renuncia Psicológica y Justicia Organizacional, no están fundamentadas en investigaciones previas, a excepción del estudio de Littlewood y Bernal (2015); estos constructos a continuación se explican.

Bienestar Emocional.

El Bienestar Emocional es un constructo que tiene varias acepciones, por ejemplo Siegrist, Wahrendorf, Von dem Knesebeck, Jürges, y Borsch-Supan (2006) relacionan el bienestar con la salud autoreportada, síntomas de depresión, la calidad de vida en general y en el trabajo. Esta investigación adopta el punto de vista de Siegrist y colaboradores que consideran al bienestar como reacciones de tipo cognitivas, afectivas y fisiológicas

relacionadas con manifestaciones de tristeza, preocupación, sueño (dormir), energía y salud.

Littlewood (2012) diseño una escala válida y confiable de 5 ítems de Bienestar, y descubrió que Bienestar Emocional y Renuncia Psicológica correlacionan negativamente, de acuerdo con lo esperado, en la muestra de médicos del 2007 (-.42**) y en la muestra de médicos del 2008 (-.40**), y propone como explicación que los médicos que evitan el trabajo, manifiestan una disminución de su Bienestar Emocional por la pérdida de competencias, baja en su autoestima y bajo desempeño.

A pesar que no hay estudios que investigan la relación entre Soberbia y Bienestar Emocional, los autores hipotetizan una relación negativa por el siguiente supuesto: el soberbio, por su postura de superioridad, reporta un bienestar disminuido debido a que la Soberbia es un mecanismo de defensa que protege al individuo de un sentimiento de inferioridad asociado con un bienestar disminuido.

Abuso.

El concepto de abuso es propuesto por Huseman, Hatfield, & Miles, (1987) a fin de extender la Teoría de la Equidad de Adams (1965) que asevera que la gente está motivada por ser tratada equitativamente en comparación con compañeros de trabajo; sin embargo, Huseman y colaboradores proponen que las personas de abusivas tienen una percepción distorsionada de la realidad y consideran justo y equitativo el recibir mucho y dar poco.

Cole (1977) describe al abusivo como una persona de clase acomodada que tiene mucho, espera recibir aún más, y que tiene derecho a abusar. Por ello, los abusivos son personas que prefieren recibir mucho a cambio de poco.

Littlewood (2013) diseño una escala en español de 6 ítems que mide apropiadamente el Abuso ya que tiene propiedades satisfactorias de validez y confiabilidad.

La hipótesis esperada es que la Soberbia correlaciona positivamente con la escala de Abuso, debido a que el soberbio considera justo abusar de aquellos con los que mantiene una relación laboral.

Satisfacción en el Trabajo.

En el terreno de las actitudes hacia el trabajo, la que mayor atención ha recibido es la Satisfacción en el Trabajo. Locke (1976) propone una definición clásica que considera a

la Satisfacción en el Trabajo como una reacción cognitiva y afectiva que resulta de la evaluación de la experiencia laboral y que conduce a un estado emocional positivo o placentero. Entonces, la Satisfacción en el Trabajo es el resultado de la percepción del individuo acerca de qué tan bien el puesto provee aquellos satisfactores esperados. Esta actitud ha sido medida de dos maneras: (a) como un constructo global (qué tan satisfecho está el trabajador en términos generales) y (b) como aspectos específicos del trabajo (paga, horario, relaciones con compañeros, condiciones de trabajo, tipo de trabajo).

Littlewood (2014) diseñó una escala de once ítems que reporta propiedades psicométricas satisfactorias en cuanto a validez y confiabilidad.

Se hipotetiza que Soberbia y Satisfacción correlacionan negativamente, debido a que la superioridad percibida del soberbio lo lleva devaluar la satisfacción que experimenta en su trabajo, un trabajo que no merece.

Renuncia Psicológica (RP).

La RP es una postura que se caracteriza por conductas evasivas tales como la impuntualidad; la conclusión prematura de la jornada laboral; la lentitud; el uso y abuso del tiempo en actividades no relacionadas con el trabajo, como visitas frecuentes y prolongadas al baño, visitas a compañeros de trabajo, llamadas telefónicas o charlas personales, uso del celular, internet y la computadora con fines de entretenimiento o fines irrelevantes; el ausentismo o ausencias frecuentes o prolongadas; el fingimiento de enfermedad o incapacidad; la contención de la creatividad o propuestas de soluciones; desatención de clientes o proveedores; o realizar el mínimo esfuerzo (Littlewood, 2012).

La RP está clasificada como una Conducta Contraproducente del Trabajo, puesto que se trata de un comportamiento indeseable que se asocia con la insatisfacción y otros tipos de conductas adversas que buscan causar daño a otros empleados y/o la organización.

A excepción del estudio de Littlewood y Bernal (2015), no hay estudios sobre la relación entre Soberbia y RP, y se hipotetiza una relación positiva. El soberbio abusa del trabajo de personas que él considera inferiores, y entonces justifica un bajo desempeño por su superioridad; una persona soberbia no tiene que entregarse al trabajo que otros deben hacer.

Littlewood (2009) reportó el diseño de una escala de RP de 9 ítems que cumplen con los requisitos de validez y confiabilidad.

Justicia Organizacional.

Kreitner & Kinicki (2010) la definen como la percepción que tienen los empleados sobre el trato equitativo que reciben en el trabajo; este constructo de Justicia Organizacional se deriva de la Teoría de Equidad de Adams (1965) quien propone que los individuos están motivados por ser tratados equitativamente en relación con compañeros de trabajo.

Colquitt (2001) y Colquitt, Conlon, Wesson, Porter y Ng (2001) proponen que Justicia Organizacional consiste de cuatro dimensiones independientes: El primer tipo, llamado justicia distributiva, parte directamente de la propuesta de Adams puesto que la definen como la equidad percibida de los beneficios recibidos de una interacción social. Como se mencionó, la equidad se logra cuando el individuo juzga que sus aportaciones son proporcionales a los insumos o beneficios que recibe; el segundo tipo es justicia de procedimientos y es definida como la equidad de procesos de toma de decisiones, y de las políticas y normas organizacionales (Thibaut y Walker, 1975); el tercer tipo es justicia interaccional que se puede subdividirse en justicia interpersonal y justicia informacional. La interpersonal se refiere a la sensibilidad, cortesía y respeto exhibido por la autoridad, y la informacional se enfoca en las explicaciones e información dada por los jefes sobre la aplicación de procedimientos y decisiones tomadas. Este último tipo de justicia se juzga en términos de que tan razonable, veraz y oportuna es la información (Greenberg, 1993).

Pero Cohen-Charasch y Spector (2001), en un estudio meta analítico de 190 investigaciones y 64,757 participantes, solo distinguen tres tipos de justicia organizacional: (distributiva, de procedimientos e interaccional) y señalan que estos tres tipos se relacionan con prácticas organizacionales. En particular, los autores reportan que el desempeño y las Conductas Contra Productivas principalmente se relacionan con justicia de procedimientos.

Tomando en cuenta los hallazgos de Simons y Roberson (2003), Tekleab, Takeuchi y Taylor (2005), y Cohen-Charasch y Spector (2001), Littlewood (2009) estudió dos tipos de justicia (procedimientos e interpersonal) en dos muestras (2007 y 2008) de médicos y encontró que la de tipo interpersonal es la que mejor predice Satisfacción y RP, y es por esta razón que en esta investigación sólo se enfoca al estudio de este tipo de justicia.

La hipótesis adoptada es que Soberbia y Justicia Organizacional Interpersonal correlacionan negativamente, puesto que el Soberbio considera que no es tratado justamente por la organización y el jefe, y que merece un trato preferencial que no recibe.

Método.

Diseño de estudio.

El diseño que se empleó en este estudio es de tipo correlacional, ya que los datos se obtuvieron a través de un cuestionario y se analizó la relación entre las variables,

Participantes.

La presente investigación se llevó a cabo en el 2015 y con el personal de cuatro pequeñas organizaciones que se encuentran ubicadas en el Distrito Federal. Se tratan de muestras de conveniencia, la participación fue voluntaria y anónima. La primer empresa se dedica a la venta de pólizas de mantenimiento de equipos de aire acondicionado, mantenimiento eventual para equipo de aire acondicionado, y venta e instalación del equipo (n =10); la segunda es una inmobiliaria de bienes raíces (n = 8); la tercera es una empresa que distribuye equipos audiovisuales (n = 20), y la cuarta es un restaurante griego de especialidades (n =16). En total son 54 participantes, de los cuales 31.5 % son de sexo femenino y 68.5% de sexo masculino; su promedio de edad es 30.5 años (DE = 5.7 años).

Instrumento.

El instrumento es un cuestionario que mide la percepción de Soberbia (10 ítems), Bienestar Emocional (3), Abuso (6) Satisfacción en el Trabajo (11), Renuncia Psicológica (8) y Justicia Organizacional Interpersonal (4), en una escala tipo Likert de cinco puntos, dónde 5 es la apreciación alta del factor; así como el registro de datos demográficos de los sujetos.

En Littlewood (2012), el lector puede encontrar los ítems de las escalas, excepto de Soberbia, que recientemente los autores han diseñado de acuerdo a la teoría clásica de los tests.

En el apéndice se presenta la lista de ítems aplicados en la investigación.

Procedimiento.

Los cuestionarios se aplicaron de manera anónima y voluntaria con la finalidad de indagar sobre el clima organizacional prevaleciente en la organización, a empleados que no se seleccionaron de manera aleatoria; los resultados se analizaron con el paquete SPSS.

Resultados.

Descriptivos, confiabilidad de los constructos y correlaciones.

La tabla 1 presenta los resultados sobre las medias y desviaciones estándar de las escalas, coeficientes confiabilidad Alfa de Cronbach y correlaciones.

La media de Soberbia es 2.16 y se interpreta como baja (donde 1 es muy baja y 5 muy alta); la media de Bienestar es 3.83, y tiende a alta; la media de Abuso es 2.25 o baja; la media de Satisfacción es 3.52 y también se interpreta entre regular y alta; Renuncia tiene una media de 2.18 que se interpreta como alto si se tiene en cuenta que la media en estudios anteriores es de 1.40 (Littlewood, 2012), y la media de Justicia Organizacional Interpersonal es 3.58, entre regular y alta.

Las seis escalas tienen coeficientes de confiabilidad aceptables (superiores a .60), destacando la nueva escala de Soberbia (.87).

Las hipótesis proponen que Soberbia correlaciona positivamente con Abuso y Renuncia Psicológica, y negativamente con Bienestar, Satisfacción y Justicia; los resultados apoyan estas hipótesis (ver tabla 1). Entre mayor es la Soberbia, mayor es el Abuso y la Renuncia Psicológica, y menor el Bienestar, Satisfacción y percepción de Justicia.

Tabla 1.
Descriptivos, Confiabilidad y Correlaciones Pearson

	No. Items	Media	DE	Alfa C.	1	2	3	4	5
1. Soberbia	10	2.16[s]	0.80	0.87	--				
2. Bienestar E.	3	3.83	0.83	0.64	**-43****	--			
3. Abuso	6	2.25	0.82	0.80	**66****	**-46****	--		
4. Satisfacción L.	11	3.52	0.63	0.78	**-51****	**70****	**-61****	--	
5. Renuncia P.	8	2.18	0.77	0.80	**70****	**-46****	**72****	**-60****	--
6. Justicia O. I.	4	3.58	0.90	0.78	**-30***	**49****	**-40****	**59****	**-32***

** Correlación significativa a .01.
* Correlación significativa a .05.
[s] 15% tiene un puntaje de 3 o más puntos
Las medias van en una escala de 1 a 5.
Las correlaciones no tienen punto.

Comparativo entre empresas.

Al comparar las medias de Soberbia entre las cuatro organizaciones, se observó que hay diferencias significativas (F=4.9 y p= .004). De acuerdo a la prueba post-hoc Games-Howell, hay diferencias significativas entre la empresa que distribuye aire acondicionado (media de 2.78) y la empresa inmobiliaria (1.97) y el restaurante (1.70); la empresa comercializadora de equipo no tuvo diferencia con las demás organizaciones (2.30).

Conclusiones.

El objetivo general propone establecer la relación entre Soberbia con Bienestar Emocional, Abuso, Satisfacción en el Trabajo, Renuncia Psicológica y Justicia Organizacional, y las hipótesis aseveran que Soberbia correlaciona positivamente con Abuso y Renuncia Psicológica, y negativamente con Bienestar, Satisfacción y Justicia.

Los resultados apoyan las cinco hipótesis; entonces se interpreta que las personas soberbias se caracterizan por abusar de compañeros de trabajo y por evitar sus responsabilidades de trabajo; por otro lado los soberbios manifiestan menores niveles de bienestar, satisfacción y justicia.

Soberbia es un rasgo de personalidad que adoptan personas que se consideran superiores, que merecen mejores condiciones de trabajo y que tienen el derecho de abusar de otras personas, tanto en el ámbito laboral como en el personal.

Entonces, los soberbios incurren con mayor frecuencia e intensidad en la Renuncia Psicológica, puesto que sienten que tienen el derecho de atender asuntos independientes a los que el puesto demanda, y porque hay personas inferiores a su servicio. Esto preocupa, puesto que el 15% de los participantes se califica como soberbios.

En comparación a las personas bajas en soberbia, los soberbios disfrutan menos de su trabajo, reportan insatisfacción y un asociado malestar emocional, tal vez debido a que juzgan que su entorno laboral los tratan inequitativamente, lo cual les da el derecho de abusar de los demás.

El estudio de la soberbia en el ámbito organizacional es de importancia crítica, ya que si bien es cierto que los altos directivos deben de tener la capacidad de tomar decisiones y ser firmes en éstas: corren un riesgo muy elevado de casarse tanto con sus ideas o estrategias y dejar de tomar en cuenta alternativas y variables más críticas para la

organización. Cuando los empleados son soberbios pueden incluso comprometer la rentabilidad de sus negocios y efectividad de sus áreas de trabajo.

Como se mencionó, Soberbia es un tema poco estudiado, sin embargo tiene serias implicaciones negativas en el ámbito organizacional, ya que los soberbios no aceptan la crítica; se aferran a sus decisiones; generan un clima de tensión, insatisfacción y rotación; y por lo tanto este tema merece atención e investigaciones que consideren otros antecedentes y consecuencias.

Es probable que el clima y la cultura organizacional catalicen la manifestación de la Soberbia, debido a que en esta investigación se encontraron diferencias de medias significativas entre organizaciones; entonces, un problema de investigación que se desprende es: ¿Cuál es la naturaleza de la relación entre el Clima y Cultura con la Soberbia?.

Referencias.

Adams, J.S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (2, 267-299). New York: Academic Press.

Aquino, T. (1270). Summa theololia: Online version retrieved January 5, 2015, from http://newadvent.org/cathen/12405a.htm

Cole, R. (1977). The children of affluence. *Atlantic Monthly, 1*, 52-66.

Cohen-Charash, Y., & Spector, P.E. (2001). The role of justice in organizations: A meta – analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 86*, 278-321.

Colquitt, J.A. (2001). On the dimensionality of organizational justice: A construct validation of a measure. *Journal of Applied Psychology,* 86, 386-400.

Colquitt, J.A., Conlon, D.E., Wesson, M.J., Porter, C.O.L.H., & Ng, K.Y. (2001). Justice at the Millenium: A meta-analytic review of 25 years of organizational justice research. *Journal of Applied Psychology*, 86, 425-445.

Greenberg, J. (1993). The social side of fairness: Interpersonal and informational classes of organizational justice. In R. Cropanzano (Ed.), *Justice in the workplace: Approaching fairness in human resource management* (pp. 79-103). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Huseman, R.C., Hatfield, J.D., & Miles, E.W. (1987). A new perspective on equity theory: The equity sensitivity construct. *Academy of Management Review*, 12, 222-234.

Johnson, R.E., Silverman, S.B., Shyamsunder, A., Swee, H., Rodopman, O.B., Cho, E. & Bauer, J. (2010). Acting Superior But Actually Inferior?: Correlates and Consequences of Workplace Arrogance. *Human Performance*, 23, 403-427.

Kreitner, R. & Kinicki, A. (2010). *Organizational Behavior*, 9th ed. New York: McGraw-Hill

Littlewood, H.F. (2009) *Evitación del trabajo en un hospital público: Un estudio longitudinal*. Tesis doctoral. ESCA, I.P.N.

Littlewood, H.F. (2012) *"Efecto Moderador de Abuso, Benevolencia y Afabilidad en el Modelo de Evitación del Trabajo"*. Tesis doctoral, Universidad de las Américas.

Littlewood, H.F. (2013). Escala de abuso y benevolencia en el trabajo. *Uaricha Revista de Psicología, 10(21), 122-136.*

Littlewood (2014). *Antecedentes de la intención de permanencia en una institución financiera de microcréditos*. Tesis doctoral. FCA, UNAM.

Littlewood, H.F. y Bernal, E.R. (2015). La Relación de Soberbia con Bienestar Emocional,Satisfacción Laboral y Renuncia Psicológica, *1er. Congreso de Psicología y Transdisciplinariedad.* Oaxtepec, Morelos.

Locke (1976). "The nature and cause of Job Satisfaction", in M.M. Dunnette (Ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Rand McNally, Chicago, p. 1300.

Meier, L. L. & Semmer, N.K. (2012). Lack of reciprocity and strain: Narcissism as a moderator of the association between feeling under-benefited an irritation. *Work & Stress*, 26,1, 56-67.

Picone, P.M., Dagnino, G.B. & Mina, A. (2014). The Origin of Failure: A Multidisciplinary Appraissal of the Hubris Hypothesis and Proposed Research Agenda. *The Academy of Management Perspectives*, 28, 4, 447-468.

Siegrist, Wahrendorf, Von dem Knesebeck, Jürges, & Borsch-Supan (2006). "Quality of work, well-being, and intended early retirement of older employees--baseline results from the SHARE Study". *European Journal of Public Health*, 17, 1, 62 – 68.

Simons, T. & Roberson, Q. (2003). Why Managers Should Care About Fairness: The Effects of Aggregate Justice Perceptions on Organizational Outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 88, 432–443.

Tekleab, A.; Takeuchi, R.; & Taylor, M.S. (2005). Extending the chain of relationships among organizational justice, social exchange, and employee reactions: The role of contract violations. *Academy of Management Journ*al, 48, 146–157.

Thibaut J.W. & Walker, L. (1975). *Procedural Justice: A psychological perspective*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Apéndice

Los items

SOBERBIA

p93so Nunca me equivoco (86so)
p96so Siempre tengo la razón (181so)
p94so Yo no cometo errores, hay perfección en lo que hago (159so)
p97so Todos los demás son inferiores a mí (96so)
p92so Nadie puede superarme (161so)
p101so Las personas deben hacer las cosas como yo digo (149so)
p100so Cuando me equivoco es por culpa de los demás (177so)
p99sor Pido disculpas cuando cometo errores (168hur)
p95sor A veces necesito ayuda de los demás (83hur)
p98sor Tomo en cuenta los consejos de los demás (170hur)

BIENESTAR EMOCIONAL

p8be En el último mes muchas veces sentí tristeza
p37be En el último mes me estuve lleno de energía y de salud
p43be En general considero mi bienestar excelente

ABUSO

p2ab Es más importante para mí recibir que dar a la empresa.
p58ab La empresa tiene la obligación de pagarme aunque yo no realice nada
p66ab Los favoritismos son buenos cuando salgo beneficiado
p67ab Apropiarse de los recursos de otros, me resulta conveniente
p83ab Mis acciones se basan en que tanto puedo sacar provecho a costa de otros
p84ab Espero recibir más de lo que doy

SATISFACCIÓN EN EL TRABAJO

p55sa De todo a todo, estoy muy satisfecho con mi trabajo actual
p20sa Estaría feliz si pasara el resto de mi vida en la organización
p54sa Disfrutaría trabajar en esta organización por muchos años más
p53sa Me siento satisfecho con las compensaciones que ofrece esta organización
p50sa Mi relación con los demás compañeros es muy buena en esta organización
p45sa Si un buen amigo me dijera que está interesado en ocupar un trabajo como el mío, se lo recomendaría sin reservas
p32sa Con frecuencia preferiría quedarme en casa, en vez de asistir al trabajo

p10sa Las mayores satisfacciones en mi vida se relacionan con mi trabajo
p48sa Después de las experiencias que he tenido, si tuviera que decidir tomar de nuevo mi trabajo, lo haría sin duda
p39sa Mi trabajo es retador
p1sa Casi siempre el tiempo se me pasa volando en el trabajo

RENUNCIA PSICOLÓGICA
p3rp La calidad del mi trabajo es baja
p12rp Con tal de no trabajar, a veces finjo estar enfermo
p22rp Es frecuente que yo llegue tarde o me salga antes de la hora de salida
p41rp Es común que yo evite trabajar mucho
p47rp Yo abuso del teléfono o computadora para entretenerme
p51rp Es frecuente que yo falte injustificadamente
p52rp Yo voy a durar poco tiempo trabajando para la empresa.
p49rp Es normal que yo prefiera hacer otra cosa que trabajar

JUSTICIA ORGANIZACIONAL INTERPERSONAL
p5joi Los jefes son sensibles a mis necesidades al momento de tomar decisiones acerca de mi trabajo
p14joi Mis jefes se preocupan por respetar mis derechos en esta organización
p24joi Mis superiores me tratan honesta y correctamente
p34joi Por lo regular, mis jefes y superiores me tratan amablemente y con cortesía

Causales de Deserción en los Alumnos de la Carrera de Recursos Humanos

María Susana Colín Herrera[1]
Teresa Amalia Rosales Estrada[2]
Ma de los Angeles Ochoa Cedeño[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, regalado_colin68@yahoo.com.mx
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, teresaros_01@yahoo.com.mx
[3]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, anghir01@yahoo.com.mx

Causales de Deserción en los Alumnos de la Carrera de Recursos Humanos

Resumen

Este articulo abordo el tema de la deserción y retención de estudiantes del centro universitario de la Ciénega de la universidad de Guadalajara desde una perspectiva conceptual. Se analizan las distinciones que son posibles de efectuar con respecto a estos términos, con el propósito de proponer la adopción de definiciones que puedan ser interpretadas con una connotación univoca en los estudios acerca del tema.

Además se incluye una síntesis de diversos enfoques teóricos que han sido empleados en la investigación sobre la deserción durante los ciclos 2013 “A”, 2013 “B”, 2014 “A”. Estos modelos fueron desarrollados enfatizando factores psicológicos, económicos, sociales, organizacionales o aspectos de las interacciones entre el estudiante y la institución. Dichos factores resultan predictivos de abandono y la persistencia estudiantil.

Las aproximaciones más recientes de la deserción han evolucionado hacia una aproximación más abarcadora que integra variables pertenecientes a diferentes ámbitos, y que son susceptibles de ser modificada por las instituciones para reducir la deserción.

Palabras Clave: Causales, Deserción, Recursos Humanos

Causal Dropout Students of the HR Career

Abstract

This article addresses the issue of dropouts and retention of students of the university center Ciénega University of Guadalajara from a conceptual perspective. Distinctions that are possible to make with respect to these terms, in order to propose the adoption of definitions that can be interpreted with a univocal connotation in studies on the subject are analyzed. In addition, a synthesis of various theoretical approaches that have been used in research on desertion during cycles 2013 "A" 2013 "B" 2014 "A" is included. These models were developed emphasizing psychological, economic, social, organizational, or aspects of

interactions between the student and the institution factors. These factors are predictive of dropout and student persistence.

The latest approaches in dropouts have evolved into a more comprehensive approach that integrates variables from different areas, and they are likely to be modified by institutions to reduce dropouts.

Keywords: Causes, Defection, Human Resources.

Introducción

La Deserción escolar es un problema que afecta a las Instituciones Educativas de todos los niveles, y como consecuencia de la deserción, los recursos económicos que el Gobierno destina a las Universidades públicas es reducido debido al número de alumnos.

En esta investigación se busca encontrar cuáles son las principales causas de la deserción estudiantil en el Centro Universitario de la Ciénega en particular la Carrera de Recursos Humanos con el fin de darnos cuenta por medio de programas, encuestas internas y así abatir la deserción estudiantil.

La globalización ha cimbrado todos los sectores de la sociedad, la educación superior no podría ser la excepción, al extremo de que se ha llegado a transformar la estructura educacional.

Según ANUIES (2000), la educación superior en el siglo XXI, el promedio de eficiencia terminal es de 39%, mientras que en la década pasada, 1990, era de 54%, lo que significa que ha disminuido el nivel de eficiencia terminal. Pero, *¿a qué obedece tal retroceso?*

El fenómeno del retiro escolar no se puede explicar desde un sólo escenario, las causas pueden ser multifactoriales, tanto desde la dimensión estrictamente universitaria, como extrauniversitaria. Sería limitado explicar el abandono escolar desde una cuestión estrictamente socioeconómica.

Desde el ámbito universitario, los compromisos con la sociedad son diversos, desde un plan de estudios acorde con las necesidades de los estudiantes, una planta docente suficiente profesionalizada que forma alumnos con un alto nivel de conocimientos,

ambientes escolares propicios para la enseñanza y el aprendizaje, una orientación vocacional adecuada, la propia expectativa que la escuela le brinda al estudiante, para que una vez egresado de su carrera, encuentre un trabajo bien remunerado debido a que cuenta con las capacidades y habilidades necesarias de su profesión.

En el contexto extrauniversitario, el educando aspira encontrar un escenario idóneo para implementar los conocimientos adquiridos durante su carrera, aspiración legítima, pero que parece negársele a buena parte de los profesionales egresados.

Según datos recientes de ANUIES, de los jóvenes que estudian una profesión, el 97.8% son sostenidos por su familia, 9.4% se sostiene sus estudios, y el 0.6% recibe una beca. La información proporcionada por ésta asociación, resultado de una encuesta aplicada a estudiantes de nivel superior, ellos consideran que trabajar es más importante que estudiar, una ligera mayoría cree que estudiar es prioritario. Semejante evidencia, señala la importancia de que el Estado canalice mayor presupuesto a educación, cubriendo las necesidades de los educandos que requieren becas para estudiar una carrera o un posgrado, así como también es fundamental crear fuentes de empleo dignas que motiven a los jóvenes a persistir en su formación académica.

Actualmente, la deserción escolar ya no es suceso propio del género femenino, de hecho suele haber una feminización considerable de la matrícula en las instituciones educativas de nivel superior, que va desde los estudios de licenciatura hasta posgrado.

Al momento de desertar, el alumno y la sociedad misma, enfrentan una serie de consecuencias tanto privadas como sociales. En el primer ejemplo, el desertor habrá de afrontar una serie de obstáculos, como el tiempo para conseguir un empleo, y que este sea bien remunerado. En el segundo, para el país y los empleadores, el nivel de competitividad y productividad estará en crisis, lo que impactará directamente en la economía de una nación, de ahí que el Estado habrá de crear programas sociales para generar condiciones de empleo o ayuda a la gente que no logra generar recursos propios, se dará un aumento considerable en los niveles de desigualdad social, por tanto, se incrementará el empleo informal o el subempleo; peor aún, se acrecentarán las conductas delictivas.

Según los resultados preliminares de la Encuesta Nacional de Juventud, el 40% de jóvenes entre 20 a 29 años no estudian ni trabajan. El escenario de la educación superior no es muy halagüeño, ya que, tanto la escasa pertinencia social de los sistemas educativos,

como la carencia de fuentes de trabajo y salarios dignos, ha fortalecido gradualmente la mentalidad en los jóvenes de que trabajar, es mejor que estudiar.

Para disminuir los índices de deserción, es necesario primero conocer las causas que lo originan y posteriormente distinguir entre todas ellas, las que corresponden al CUCI para tomar medidas de control. Cambiaron de sede o desertaron como mínimo el 52 % de alumnos del total de la muestra de 2301 alumnos estudiados en esta investigación, por cohorte real.

Planteamiento del problema

La deserción estudiantil constituye un problema importante del sistema de educación formal por su incidencia negativa sobre los procesos políticos, económicos, sociales y culturales del desarrollo nacional, por lo que es necesario llevar a cabo estudios que determinen las causas que la provocan, a fin de contribuir a abatirla.

Metodología

La explicación de la deserción requiere de un análisis interpretativo que por lo común hace uso de técnicas de encuestas de opinión a través de entrevistas o cuestionarios. También, y a fin de destacar las interacciones del individuo con el contexto académico y social, se llevan a cabo análisis longitudinales o de cohortes. Las variables que frecuentemente son analizadas en este tipo de estudios pueden ser agrupadas como: académicas, sociales, culturales y familiares. Además de los problemas de interpretar fielmente las opiniones de los actores, estos estudios tienden a desvincular los factores socioeconómicos y políticos que pueden influir en un determinado momento histórico sobre la deserción. La presente investigación se considera mixta, es decir, documental y de campo. En la parte documental se buscó información teórica sobre la deserción de universitarios y sobre la población a la que se dirigió la investigación; y en la parte de campo, se aplicaron encuestas a alumnos. Además, la presente investigación se considera de tipo descriptiva por considerarse como parte de un estudio observaciones y la aplicación de encuestas, que tiene como objetivo

cualificar y cuantificar las variables contenidas en la problemática por tratar; se busca caracterizar y, medir las variables constitutivas del problema. (Castañeda, J. 2011).

Objetivos Generales

1. Establecer un modelo de investigación para el estudio de la deserción estudiantil en el nivel superior.
2. Elaborar una propuesta concreta para contribuir a abatir la deserción en la Universidad de Guadalajara.

Con el presente trabajo de Investigación, se pretende mostrar en números exactos tanto en porcentaje como en cantidad cuales son los alumnos que inician el curso escolar y cuántos son los que culminan el mismo.

A su vez con el trabajo de campo realizado en la investigación señalar cuales son las diferentes causales que dan origen a que los alumnos de la carrera de Recursos Humanos del Centro Universitario de la Ciénega, dejan sus estudios.

Sabemos que dentro de las causales existen una infinidad tales como: s*ituación económica, problemas familiares, cambios de residencia, entre* muchas más y al poder detectar cuales son en concreto dichas causales, mostrar la presente investigación a las Instituciones Educativas, y tomarán estas las medidas o programas necesarios para abatir este problema.

Desarrollo del artículo dividido con subencabezados

Desde el punto de vista institucional, existen varios periodos críticos en el recorrido estudiantil en que las interacciones entre la institución y los alumnos pueden influir directamente en la deserción.

El primero se desarrolla durante el proceso de admisión, cuando el estudiante realiza el primer contacto con la universidad. Durante la etapa de indagación y solicitud para ingresar a una determinada institución, los sujetos forman parte de las primeras impresiones sobre las características sociales e intelectuales de la misma. Esas impresiones, que se originan en gran medida en los materiales que la universidad distribuye entre los postulantes al ingreso, contribuyen a la elaboración de expectativas previas a la admisión

sobre la naturaleza de la vida institucional y, a su vez, esas expectativas influyen en la calidad de las primeras interacciones que se establecen con la institución.

La formación de expectativas puede ser considerada como un serio problema. Análogamente, las bajas por razones académicas tal vez causen poca preocupación en las instituciones con ingreso irrestricto, pero pueden ser un importante motivo de inquietud para aquellas universidades con niveles académicos competitivos. Cada deserción es quizás una fuente de preocupaciones para las universidades.

Por ejemplo, en relación con la deserción voluntaria, los estudiantes que asisten a universidades pequeñas pueden afrontar muy diferentes problemas para establecer amistades en el ambiente institucional que los inscritos en universidades grandes. En las instituciones pequeñas se puede incrementar la posibilidad de interacciones frecuentes entre estudiantes y entre éstos y los profesores, pero se restringe en la comunidad la gama de subculturas estudiantiles para establecer relaciones.

En estos casos, por lo tanto, la integración puede ser más difícil para las personas que sostienen orientaciones sociales o intelectuales distintas o disidentes. Es menos probable que tal situación se presente en las universidades grandes, donde con seguridad es más amplio el espectro de subculturas estudiantiles; no obstante, los grupos académicos muy numerosos pueden limitar a los estudiantes las oportunidades para establecer contacto con los profesores fuera del aula.

Por consiguiente, en las universidades pequeñas la deserción puede originarse en menor escala porque hay un mejor acercamiento con el docente, mientras que en las universidades grandes tal vez se genere con frecuencia por no tener interacciones sociales e intelectuales con miembros del cuerpo docente.

En el transcurso de este trabajo tomaremos en repetidas ocasiones unos conceptos que sería de gran ayuda definir o señalar con detenimiento a que se refiere cada uno de ellos, los cuales corresponden a los problemas de deserción de los alumnos.

- ***Problemas familiares***. Entra en este concepto la separación del núcleo familiar, es decir, la separación de los padres por un divorcio, el fallecimiento de uno de los integrantes de la familia; estas causas afectan

psicológica y emocionalmente al alumno el cual decide dejar los estudios universitarios.

- ***Situación económica familiar***. Este fenómeno se presenta en las familias de nivel socioeconómico medio o bajo, que debido al gasto que genera el traslado, el pago de consumibles como la matrícula universitaria, libros, entre otros; son causales que el alumno o la familia ocasione el abandono de la carrera. Ya que se pone en una balanza el continuar con los estudios o alimentar a la familia.
- ***Estado civil de los estudiantes***. Debido a que algunos de los estudiantes ya cuentan con una familia propia, es decir, están casados o viven en unión libre con su pareja, es que tienen la responsabilidad de aportar para el sustento de la casa y más aún cuando se tienen hijos ya; o sino al momento de la carrera y les surge esta situación; es que los mismos deciden abandonar los estudios por la carga de trabajo y la carga estudiantil.
- ***Situación laboral de los alumnos***. En esta causa podríamos decir que viene en consecuencia de las anteriores, debido a que ya sea por problemas familiares, situación económica de la familia o su estado civil; es que se orilla a trabajar el alumno para poder generar recursos económicos y debido a esto surgen los problemas en la universidad (inasistencia a clases, falta de tareas, etcétera) los cuales afectan su rendimiento como universitario y abandona la carrera.

La deserción escolar constituye por su magnitud un problema importante del sistema nacional de educación formal. Las altas tasas de abandono de los estudios que se producen en todos los niveles educativos tienen incidencia negativa sobre los procesos políticos, económicos, sociales y culturales del desarrollo nacional.

En atención a este problema, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994(Gómez Collado Roberto, n.d.)Reconoce que, a pesar de los avances y logros del sistema educativo nacional, "se han acentuado otros factores que impactan negativamente la permanencia y rendimiento escolar de los educandos y la calidad de los servicios educativos".

Por tal motivo, se propone que "deben combatirse... las causas que inciden desfavorablemente en la reprobación y deserción escolares, que se traducen en baja eficiencia terminal de los diferentes niveles educativos y en desperdicio de los recursos que la sociedad destina a la educación" (Ibid, p.xxv).

Las innovaciones adoptadas desde la creación de la Universidad tendieron, entre otros propósitos, a reducir el problema de la deserción en el nivel superior. Sin embargo, en el transcurso de los últimos años se ha venido manifestando, de manera más pronunciada cada vez, el problema de tener en la Centro Universitario de la Ciénega un porcentaje alto de alumnos que desertan.

Las implicaciones institucionales son de sobra conocidas: mini grupos a los que se tiene que dedicar un número, en ocasiones mayor, de profesores para su atención, en charlas, conferencias, subempleados, etcétera.

El análisis de las causas de deserción exige que se tomen en cuenta tanto el supuesto teórico sobre el cual fueron elaboradas, como el contexto específico en el cual son aplicadas, siendo este último determinante para definir los criterios de efectividad, eficacia y pertinencia de las propuestas para abatir la deserción.

De esta forma el fenómeno de la deserción estudiantil puede y ha sido abordado desde diversas perspectivas que han orientado las metodologías y técnicas utilizadas para su estudio. Puede hablarse de tres enfoques para estudiar la deserción estudiantil de:

1.- De integración,

2.- Estructural y

3.- Economicista.

El primero de ellos, **el de integración**, es el que ha tenido una mayor influencia en los estudios que se han llevado a cabo, pues considera a la deserción como una insuficiente integración del estudiante con los ambientes intelectual y social de la comunidad universitaria.

A su vez, esta visión de la deserción se sustenta en el concepto de "anomía" de Durkheim Durkheim, E. (1989). *El suicidio* (Vol. 37). Ediciones akal., el cual describe la falta de

integración del individuo con el contexto, ya sea este último social, económico, cultural u organizacional.

Siguiendo esta corriente de pensamiento, varios trabajos han explicado la deserción como:

- Un desequilibrio entre las necesidades del alumno y los satisfactores que éste encuentra en el medio universitario. León Festinger, (1962);
- Una discrepancia entre las expectativas y los logros de los alumnos(J. Flannery et al, (1973);
- Un debilitamiento del compromiso y expectativas iníciales que tiene el estudiante con la comunidad institucional y el ámbito universitario en general (V. Tinto, 1975; W.G. Spady, 1971; P.T. Terenzini y E.T. Pascarella, 1979), y
- Desajuste entre los tipos de personalidad y los tipos de medio ambiente J.L. Holland, (1966).

Metodológicamente, estas conceptualizaciones de la deserción estudiantil han implicado que ésta sea examinada desde la forma como el estudiante interpreta su realidad, ya que al ser la deserción el resultado de una falta de integración personal, solamente el individuo puede darle sentido a su propia vivencia.

Así, la explicación de la deserción requiere de un análisis interpretativo que por lo común hace uso de técnicas de encuestas de opinión a través de entrevistas o cuestionarios. También, y a fin de destacar las interacciones del individuo con el contexto académico y social, se llevan a cabo análisis longitudinales o de cohortes. Las variables que frecuentemente son analizadas en este tipo de estudios pueden ser agrupadas como: académicas, sociales, culturales y familiares. Además de los problemas de interpretar fielmente las opiniones de los actores, estos estudios tienden a desvincular los factores socioeconómicos y políticos que pueden influir en un determinado momento histórico sobre la deserción.

Si bien carecer de interpretaciones alternativas del fenómeno; por ejemplo, la de los profesores. Así, al asumir la deserción bajo un marco meramente de desajuste personal/contextual, estos estudios adoptan una postura a histórica y acrítica ante la deserción estudiantil.

Así, cuando Osorio (1982) destaca la situación laboral como un factor primario asociado a la deserción que toma lugar en la universidad deja fuera de su análisis cualquier impacto que la situación económica imperante, "la crisis económica", puede tener sobre la decisión de abandonar los estudios. O bien, por otro lado, cuando de la Fuente (1986) apunta que lo limitado de los recursos de la Universidad, reflejado en el sobrecupo y la saturación de grupos, es una causa de la deserción, pierde de vista que en el contexto de las instituciones de educación media superior en México el promedio cuantitativo de grupos de la universidad se encuentra entre los más reducidos. El **enfoque estructural** conceptualiza el fenómeno de la deserción estudiantil como el resultado de las contradicciones de los diferentes subsistemas (político, económico y social) que integran el sistema social en su conjunto, que finalmente inciden en la decisión de desertar del individuo. Por lo general, los estudios dentro de este enfoque, adoptan una postura crítica en relación con el rol que la educación superior tiene; como reproductora de las condiciones sociales, como canal de movilidad social, entre otros.

Los supuestos de estos modelos limitan la capacidad de estos estudios para explicar comportamientos específicos, pues la deserción es un fenómeno inherente al sistema total; sólo a este nivel llega a constituirse en problema (Luján y Reséndiz, 1981). Consecuentemente, se invalidan los argumentos que dan los estudiantes acerca de sus motivos para desertar, al considerarlos solamente como ideologías que ocultan "la verdad".

Los estudios estructurales no se encuentran ligados a alguna metodología en particular, pero dado que la verdad es independiente de lo que los actores puedan decir, tienden a poner un mayor énfasis en variables de tipo estructural o “extracurriculares como: estrato socioeconómico, ocupación del padre/madre, ingreso familiar, mercado laboral, etc. Pueden incluirse también en esta corriente de pensamiento ciertos estudios que, con base en varios indicadores de índole cuantitativa, tales como presupuesto, costo por alumno, alumnos por profesor, intentan, aunque con poco éxito, explicar la deserción estudiantil (G. Garza Ruiz Esparza, 1984).

Aunado al determinismo y positivismo con que estos trabajos han enfocado el fenómeno de la deserción como objeto de estudio, podría argumentarse sobre lo inadecuado que resulta considerar el enfoque estructural en el contexto de la educación superior en México.

En este sentido, se dice que los estudiantes de educación superior han pasado ya un proceso previo de selección, lo que ocasiona que las variables de tipo estructural en el contexto de la educación superior en México., lo que ocasiona que las variables de tipo estructural pierdan fuerza explicativa al tratarse prácticamente de una élite que ha logrado arribar al nivel superior, o sea la "pirámide educativa.

Los aspectos más relevantes del análisis cuantitativo realizado nos llevaron al establecimiento de orientaciones acerca del comportamiento de la deserción estudiantil en la Universidad; estas orientaciones, a su vez, son fundamento de algunas de las siguientes hipótesis. Hipótesis Especificas: En relación con el primer objetivo, del análisis cuantitativo, que es el de caracterizar la deserción que se da en cada Varios autores centran sus investigaciones desde el punto de vista económico.

Los costos son una de las preocupaciones centrales de las instituciones educativas. Pero la deserción estudiantil no solo es un problema para ellas, sino que representan costos sociales importantes, tanto para los estudiantes como para sus familias.

Uno de los impactos de mayor peso para la sociedad son las secuelas que esta deserción crea en los jóvenes, por ello es importante conocer en su justa dimensión el fenómeno de la deserción escolar, para con ello, diseñar las políticas necesarias.

Para el Centro Universitario de la Ciénega, (Cucienega), esta investigación fue relevante, porque se observa claramente cuales carreras establecen un sistema de eficiencia terminal con respecto a las demás licenciaturas donde un seguimiento Generacional, permite proponer acciones correctivas con bases firmes.

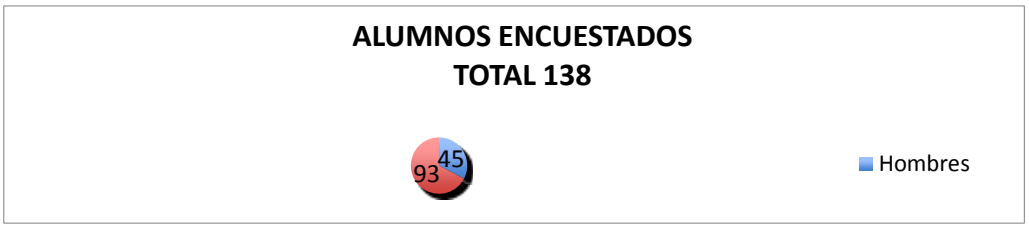
Así mismo, sostiene sus programas de acreditación y cumple con las observaciones de las evaluaciones realizadas, además es un centro regional, que forma parte de la red universitaria de la Universidad de Guadalajara.

Resultados

RESULTADOS DE ENCUESTAS

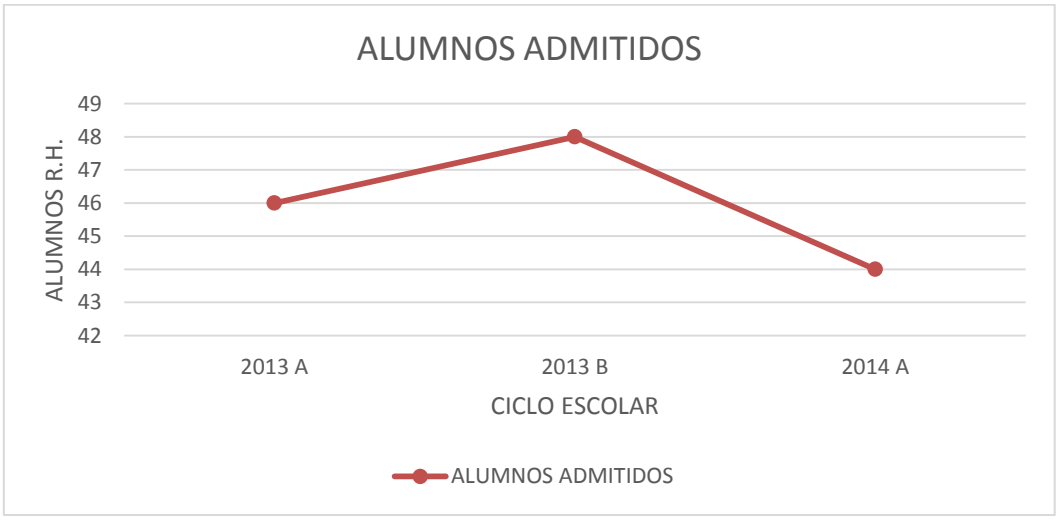
Alumnos encuestados

En la presente gráfica, se representa el universo de encuestas realizadas en el presente trabajo, mismo que fue de 138 Alumnos y se encuentran separados por género.



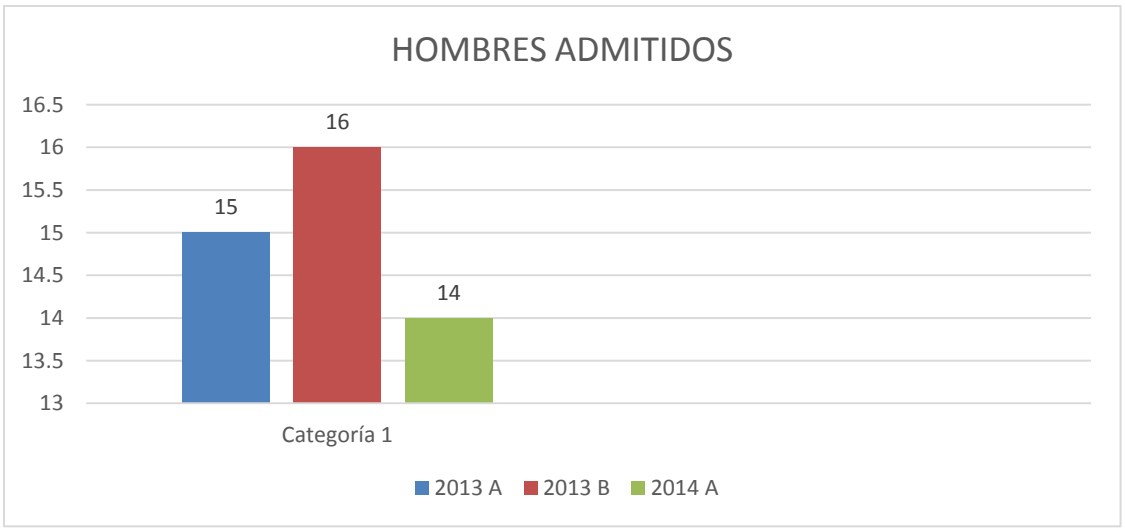
Alumnos Admitidos

En la presente grafica lineal, se representa el total de alumnos admitidos en la licenciatura de Recursos Humanos en el Centro Universitario de la Ciénega durante los 3 tres ciclos escolares tomados en cuenta para el presente trabajo.



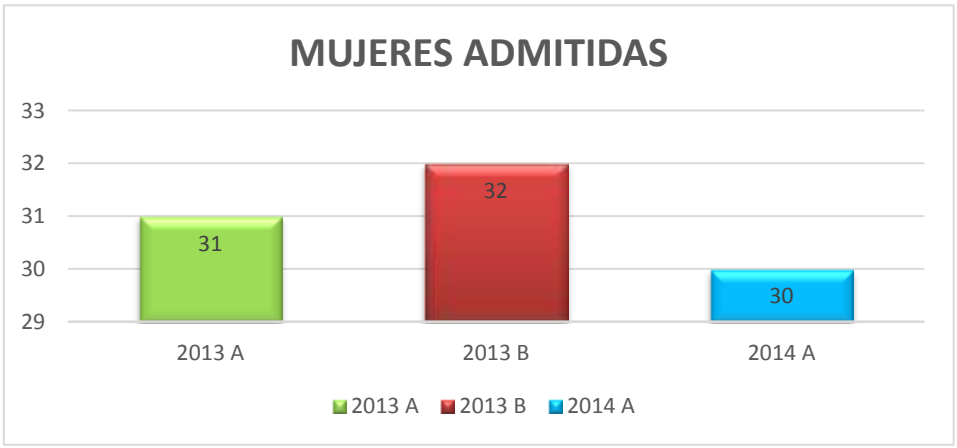
Hombres admitidos por ciclo escolar.

En la presente grafica se muestra la cantidad de alumnos del género masculino admitidos por ciclo escolar.



Mujeres admitidas por ciclo escolar.

En la presente grafica se muestra la cantidad de alumnas del género femenino admitidas por ciclo escolar.

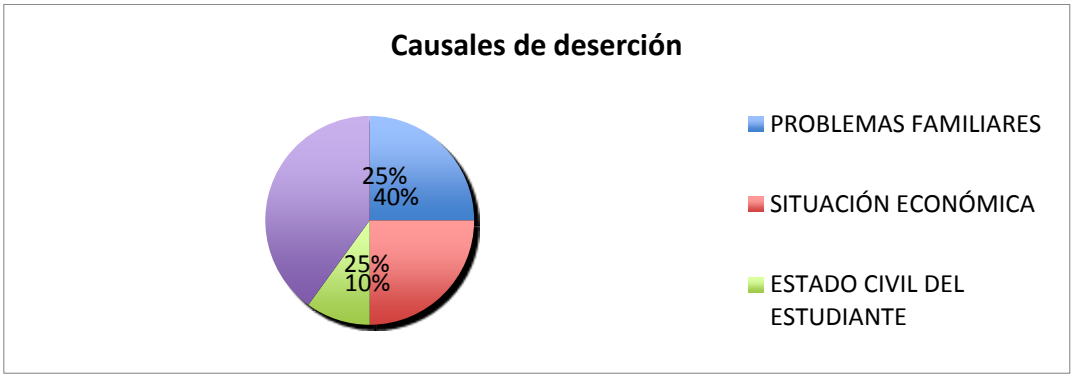


Porcentaje de deserción por ciclo escolar.

A continuación se representa el porcentaje de deserción de alumnos por ciclo escolar.

Causales de deserción.

En esta última grafica se representa el porcentaje que obtuvieron las causales señaladas como de deserción.



Conclusión

El estudio de la deserción de la educación superior es extremadamente complejo, pues implica no sólo una variedad de perspectivas sino también una gama de diferentes tipos de abandono.

Probablemente ninguna definición puede captar en su totalidad la complejidad de este fenómeno universitario. Los investigadores y funcionarios de instituciones deben elegir con cuidado las definiciones que mejor se ajusten a sus intereses y metas. Al hacerlo, deben recordar que el primer objetivo que justifica la existencia de las universidades es la educación de los individuos y no simplemente su escolarización. El análisis del problema de la retención sin sus vinculaciones con las consecuencias educativas no interesa a las personas ni a las instituciones.

Las causas del fracaso escolar las podemos agrupar en tres tipos: las que tienen que ver con el propio estudiante, con el sistema educativo o con factores socioeconómicos ajenos al sistema educativo. Entre los motivos relacionados con los estudiantes contamos con los que puedan ser sus necesidades especiales, que les dificultan seguir ciertas materias, y los que tienen que ver con su motivación. En cuanto a los factores relacionados con el profesor, están su capacidad para atender a la diversidad o los métodos didácticos que emplean. En cuanto a los centros, cabe destacar la importancia del clima escolar, así como la autonomía para gestionarse. Los rasgos del sistema educativo, como financiación, educación más o menos comprensiva, carrera docente, horarios, etc. también se consideran características relevantes para explicar el fracaso escolar.

En cuanto a los factores extraescolares, cabe destacar la familia y el mercado de trabajo. La familia influye al menos de dos formas; por un lado, criando al niño en un medio cultural similar al del sistema educativo. Por otro lado, con su preocupación y supervisión sobre el trabajo escolar de sus hijos. El mercado de trabajo puede influir en la medida que hace más atractivo para los jóvenes no esforzarse en terminar sus estudios, pues saben que podrán encontrar un trabajo sin necesidad de título.

Cuanto mayor es el tiempo de dedicación del personal académico mayor es el tiempo que los profesores pueden destinar a solucionar las inquietudes y dudas de los alumnos, reflejándose ello en alumnos más satisfechos y, consecuentemente, en una menor deserción. Así podría explicarse que una mayor deserción en el Centro Universitario se deba a una elevada composición de profesores de tiempo parcial, o viceversa en Centro Universitario.

En virtud de que varias de las carreras de corte innovador tienen una demanda de ingreso escasa, se aceptan aspirantes con un puntaje relativamente bajo en el examen de

admisión. Estos alumnos muy probablemente tienen un desempeño académico deficiente en la Universidad, lo cual influye, generalmente en un corto plazo, en el abandono de los estudios.

Existe desconfianza por parte de los alumnos, o se va generando en el transcurso de sus estudios, en cuanto al mercado laboral potencial de la mayoría de las carreras innovadoras que imparte la Universidad, lo cual se ve reflejado en niveles más elevados de deserción. Aunado a esto, y derivado de las políticas de admisión de la Universidad, se da el caso de que varios alumnos que deserten a las carreras innovadoras no habían demandado originalmente ingreso a estas carreras.

Los planes y programas de estudio de las carreras innovadoras no tienen el atractivo, ni despiertan el interés de los estudiantes, suficientes para retenerlos en mayor medida. La revisión que se hizo del índice de deserción escolar acumulada de cuatro generaciones, señala que los niveles de deserción que finalmente se alcanzan son muy similares para cada caso. La única diferencia consistente es que la deserción presentada en los primeros trimestres de las generaciones de 1977 es más elevada que la que se registra en las generaciones de 1982. Esto conlleva a plantear las siguientes hipótesis:

Aunque la crisis económica ha significado una reducción de los ingresos monetarios de las familias de los estudiantes en términos relativos (número de salarios mínimos), lo cual ha sido motivo para que una mayor proporción de estudiantes alternen sus estudios con actividades laborales, esta situación no repercute en un mayor abandono de los estudios.

Tal parece que la manera como muchos de estos alumnos solventan la crisis económica es, en primera instancia, mediante un alargamiento de su período de estudio, es decir, algunos desertores de la Universidad son alumnos que finalmente no pueden, aunque intentan, encontrar una manera de combinar los estudios con el trabajo.

Hay alumnos cuya baja de la Universidad obedece a que ya han cubierto sus objetivos iníciales al ingresar a la institución, tales como cubrir ciertas materias, lograr un ascenso en el trabajo, etcétera. Las hipótesis que se han formulado llevan necesariamente a un replanteamiento del fenómeno de la deserción, dado que lo que en un principio se definió como alumnos desertores.

Las autoridades deben contar con estrategias para facilitar a los jóvenes, los Recursos económicos por medio de programas de apoyo (becas) para aquellos que quieren

seguir estudiando y por falta de recursos están planeando o ideando la posibilidad de dejar sus estudios.

Cabe señalar que de acuerdo al estudio realizado en este trabajo correspondiente en el caso particular, que fue en el Centro Universitario de la Ciénega con los alumnos de la licenciatura en Recursos Humanos, nos arrojó el resultado que la deserción de continuar con sus estudios universitarios fueron *los problemas familiares, la situación económica de la familia* y *la situación laboral de los alumnos.*

Mismos conceptos que tomamos de nuevo a continuación.

- *Problemas familiares.* Entra en este concepto la separación del núcleo familiar, es decir, la separación de los padres por un divorcio, el fallecimiento de uno de los integrantes de la familia; estas causas afectan psicológica y emocionalmente al alumno el cual decide dejar los estudios universitarios.
- *Situación económica familiar.* Este fenómeno se presenta en las familias de nivel socioeconómico medio o bajo, que debido al gasto que genera el traslado, el pago de consumibles como la matrícula universitaria, libros, entre otros; son causales que el alumno o la familia ocasione el abandono de la carrera. Ya que se pone en una balanza el continuar con los estudios o alimentar a la familia.
- *Estado civil de los estudiantes.* Debido a que algunos de los estudiantes ya cuentan con una familia propia, es decir, están casados o viven en unión libre con su pareja, es que tienen la responsabilidad de aportar para el sustento de la casa y más aún cuando se tienen hijos ya; o sino al momento de la carrera y les surge esta situación; es que los mismos deciden abandonar los estudios por la carga de trabajo y la carga estudiantil.
- *Situación laboral de los alumnos.* En esta causa podríamos decir que viene en consecuencia de las anteriores, debido a que ya sea por problemas familiares, situación económica de la familia o su estado civil; es que se orilla a trabajar el alumno para poder generar recursos económicos y debido a esto surgen los problemas en la universidad (inasistencia a clases, falta de

tareas, etcétera) los cuales afectan su rendimiento como universitario y abandona la carrera.

Referencias Bibliográficas

I. ANUIES. Declaración y Aportaciones de la ANUIES para la Modernización de la Educación Superior. ANUIES, México, 1989

II. Ariño, A., Villarroya, A. A., Educación, E. M. de, Estudiante, E. M. de E. S. G. de A. al, Profesional, O. e I., Llopis, L., & Goig, R. L. (2011).*¿Universidad sin clases? Condiciones de vida de los estudiantes universitarios en España (Eurostudent IV)* (p. 278). Ministerio de Educación. Recuperado de http://books.google.com/books?id=OHntUkLj_MYC&pgis=1

III. Becker, G. S. "Investment in Human Capital", en: Journal of Political Economy, Vol. 70, No. 5, Octubre 1962. 3. CAMARENA C., Rosa María et al, "Reflexiones en torno al rendimiento escolar y a la eficiencia terminal", en: Revista de la Educación Superior, No. 53, enero-marzo 1985, ANUIES, México, pp. 34-63. 4. FESTINGER, Leon. A theory of cognitive dissonance. Standford University Press, Stanford, 1962

IV. Boshier, R. "Educational participation and Dropout: a Theoretical Model." Adult Education, 1973, 23 (4), 255-282. HACKMAN, J. y DYSINGER, W. S. "Commitment to College as a Factor in Student Attrition." Sociology of Education, 1970, 43 (3), 311-324. PASCARELLA, E. T. y TERENZINI, P. "Patterns of Student-Faculty Informal Interaction beyond the Classroom and Voluntary Freshman Attrition." Journal of Higher Education, 1977, 48 (5), 540-562. System

V. Castañeda J., (2011), Metodología de la Investigación, Mc Graw Hill, México

VI. Condiciones laborales | Red de Universitarios. (n.d.). Recuperado Enero 26, 2014, de http://www.universitarios.cl/tag/condiciones-laborales/

VII. Durkheim, É. (2003). *El suicidio* (p. 456). Ediciones AKAL. Recuperado de http://books.google.com/books?id=shxocciBuVEC&pgis=1

VIII. Flannery, John et al. Final report of the ad hoc committee to study attrition at Miami-Dade community college. Miami-dadeComunityCollege, 1973

IX. Fuente R., Eduardo de la. "Causas de la reprobación y la deserción de alumnos de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco", UAM-Azcapotzalco.

X. Gómez Collado Roberto, A. C. J. L. (n.d.). *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*.

XI. Historia | Universidad de Guadalajara. (n.d.). Recuperado Enero 26, 2014, de http://www.udg.mx/historia

XII. Medina, C. (2004). *Paradigmas de la ciencia: Consolidación del Trabajo Teórico.*http://upcommons.upc.edu/revistes/bitstream/2099/3697/1/DEF7_albert%20recio_espa%C3%B1ol.pdf

XIII. Misión del Centro Universitario de la Ciénega | Centro Universitario de la Ciénega. (n.d.). Recuperado Enero 26, 2014, de http://cuci.udg.mx/mision

XIV. OCDE, (2002). *Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.* Lagunas, V. (2008). *La deserción escolar universitaria en México. La Experiencia de la Universidad Autónoma Metropolitana.* Revista Electrónica "Actualidades Investigativas en Educación"

XV. Tecnolog, N., & General, X. I. I. C. (2002). Indicadores sociales y demográficos sobre profesionistas en tecnología de información y comunicaciones en México, *2*(8)

XVI. Visión | Centro Universitario de la Ciénega. (n.d.). Recuperado Enero 26, 2014, de http://cuci.udg.mx/vision

Sistemas Participativos en el Desarrollo del Recurso Humano en la Industria de la Construcción de Morelia Michoacán

Miguel Escobar Acosta[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contabilidad y Ciencias Administrativas, m_escobar_acosta@hotmail.com

Sistemas participativos en el desarrollo del Recurso Humano en la Industria de la Construcción de Morelia, Michoacán

Resumen

La presente investigación está relacionada con la productividad en el Sector Industria de la construcción de Morelia, Michoacán cuando se habla una trascendencia actual en el sistema de seguridad social regional en el desarrollo endógeno nos referimos a la caracterización de que les permite a los empleados acceder a un entorno globalizado en el cual se encuentra inmersa la economía, es común hablar de eficacia y productividad como pilares básicos, en un camino que les permita sobrevivir en un ambiente altamente competido, por lo que es de fundamental importancia realizar estudios enfocados a la problemática que vive este sector. Es por ello la importancia de determinar en qué medida las variables económicas, falta de cultura laboral, desconocimiento de los beneficios, sistemas informáticos, sistemas de anticorrupción y disciplina permita lograr un desarrollo al empleado de la industria de la construcción en la región permitiendo elevar su nivel de vida y crecer de acuerdo a sus propias necesidades e inquietudes.

Palabras Clave: Productividad, Economía, cultura, Sistemas anticorrupción y sistemas informáticos

Abstract

This research is related to productivity in the construction industry of Morelia, Michoacan Sector when a current significance is spoken in the regional social security system in endogenous development we refer to the characterization that allows employees to access a globalized environment in which the economy finds itself, it is common to talk of efficiency and productivity as pillars in a way that allows them to survive in a highly competitive environment, which is critical studies focused on the problems live this sector. It is therefore important to determine the extent to which economic variables, lack of work culture, lack of benefits, computer systems, anti-corruption and discipline allows the employee to achieve development of the construction industry in the region allowing to raise its living standards and grow according to their own needs and concerns.

Keywords: Productivity, economy, culture, anticorruption systems and computer systems

Introducción

La presente investigación está relacionada con la Seguridad social siendo un conjunto de medidas que la sociedad proporciona a sus integrantes con la finalidad de evitar desequilibrios económicos y sociales que, de no resolverse, significarían la reducción o la pérdida de los ingresos a causa de contingencias como la enfermedad, los accidentes, la maternidad o el desempleo, entre otras.

En la actualidad, las empresas constructoras han estado sujetas desde hace varios años a un régimen fiscal especial que se ha consignado en disposiciones transitorias de reformas a la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Cabe señalar que el contrato de obra es aquel en virtud del cual una de las partes, la contratante, se obliga a pagar un precio y la otra, se obliga a construir o ejecutar una obra especifica en un tiempo determinado. Las principales modalidades de contratos de obra son: A precio Alzado, a precios unitarios, por Administración.

Contrato de Obra Pública es la que el estado, con un fin de interés general, construye el mismo o por medio de un tercero, destinada al uso o servicio público, o a cualquier otra finalidad de beneficio colectivo, en consecuencia, contrato de obra es aquel que tiene por objeto conservar, modificar bienes inmuebles por su naturaleza o por disposición de ley, en virtud del cual el Estado se obliga a pagar un precio y el constructor a edificar o prestar el servicio objeto del contrato.

Reglamento del Seguro Social Obligatorio para los trabajadores de la construcción para obra o tiempo determinado, Las personas Físicas o morales que se dediquen en forma permanente o esporádica a la actividad construcción y que contraten trabajadores por obra o tiempo determinado; así como de los trabajadores contratados en la forma antes mencionada que presten sus servicios en tal actividad.

Así mismo, se entenderá por "Obra de Construcción" cualquier trabajo que tenga por objeto crear, construir, demoler o modificar inmuebles, así como instalación o incorporación en ellos de viene inmuebles necesarios para su realización o que se les integren y todos aquellos de naturaleza análoga a los supuestos anteriores.

Con fundamento en el art. 5, son los patrones los obligados a cumplir con las disposiciones de la Ley y del Reglamento:

Fracción I

Los propietarios de las obras de construcción, que directamente o a través de los intermediarios contraten a los trabajadores que intervengan en dichas obras, salvo lo dispuesto en el art.4; se presume que la contratación se realizó por los propietarios de las obras, a no ser que acrediten tener celebrado contrato para la ejecución de éstas, ya sea a precio alzado o bajo el sistema de precios unitarios, con empresas establecidas que cuenten para ello con elementos propios y en cuyo contrato se consigne el nombre, denominación o razón social del contratista, así como su domicilio y registro ante el Instituto.

Fracción II

Las personas que en los términos mencionados en la fracción anterior sean contratadas para llevar a cabo obras de construcción a precio alzado o bajo el sistema de precios unitarios, con trabajadores a su servicio.

Fracción III

Las personas establecidas que cuenten con elementos propios y que celebren contratos con las señaladas en la fracción inmediata anterior, para la ejecución de parte o partes de la obra contratada por éstas. En tal caso las personas que celebraron el contrato principal tendrán la obligación de informar al instituto el nombre, denominación o razón social de la persona o personas con quien subcontrataron domicilio, número de registro patronal y demás datos relacionados con las subcontrataciones.

Los patrones deberán cubrir las cuotas obrero-patronales de sus trabajadores aun en el caso de que no sea posible determinar el o los trabajadores a quienes se deban aplicar; por incumplimiento del patrón a las obligaciones previstas en la Ley y sus reglamentos, en cuyo caso su monto se destinara a servicios de beneficio colectivo para los trabajadores de la

industria de la construcción, en los términos de la propia Ley, sin perjuicio de que aquellos trabajadores que acrediten sus derechos en los términos del art. 41 del Reglamento de Afiliación se les otorguen las prestaciones diferidas que les correspondan, con cargo a este fondo.

Art. 17 de la LIMSS. El patrón deberá cubrir el importe de las cuotas obrero-patronales, los capitales constitutivos, actualización y recargos, en los términos de la Ley y el Reglamento para el Pago de Cuotas del Seguro Social.

Con fundamento en el art. 20 el Instituto, desde el primer día laborado, otorgará a los trabajadores y a sus beneficiarios las prestaciones en especie y en dinero establecidas en la Ley y con fundamento en el art.21. El comprobante de afiliación-vigencia permitirá a sus trabajadores y beneficiarios recibir las prestaciones del instituto por un periodo de 15 días naturales a partir de su fecha de expedición.

Para las principales promotoras y constructores de vivienda en México, el alto costo del financiamiento persiste como el principal obstáculo para el crecimiento de este mercado para la construcción de casas habitación.

Muchas de ellas buscan acceso a financiamiento externo que les ofrezcan tasas de interés más atractivas. Pero no todas las promotoras de vivienda tienen acceso a los mercados internacionales.

En México, el crédito hipotecario presenta un gran potencial de crecimiento que apenas comienza a ser aprovechado por las instituciones crediticias.

Mientras que en Estados Unidos el total de crédito hipotecario representa alrededor de 68% del PIB, en México solo representa el 5.4% (LEYVA, 2002).

La agilización de los trámites burocráticos, así como la disminución de gravámenes y costos notariales, factores que cumplirán con alentar la construcción de viviendas.

Descubrimiento y evaluación de nuevas oportunidades

Descubrir las necesidades, desviaciones que se han producido y hallar y rectificar sus motivos, oportunidades, innovaciones, promoción y utilización de tecnologías de información avanzada (KUBR, 2005)

Justificación de la Investigación

La investigación es una serie de métodos para resolver problemas cuyas soluciones necesitan ser obtenidas por medio de una serie de operaciones lógicas pueden ser opiniones expresadas, acontecimientos históricos, registros o informes, respuestas a cuestionarios, resultados experimentales, y así sucesivamente buscando desarrollar procedimientos para aplicarlos en un campo de la Actividad humana (Galicia, 2001).

El sector de la Industria de la Construcción en la actualidad, se tienen muchas obligaciones y derechos que han protegido los intereses de todos los ciudadanos, por lo tanto se entiende que todas las aportaciones que como trabajadores hacemos a las distintas instituciones gubernamentales se convierten en un servicio que nos darán o estamos obligados a dar en caso de representar a la institución.

Cualquier tipo de seguridad social está destinada al fracaso si no se garantiza que pueda ser financiada durante toda su existencia. Así es que, en el caso de las instituciones gubernamentales, es necesario conseguir que el costo de éstas sea financiado a través del tiempo sin generar mayor deuda pública. En una palabra, deben ser autofinanciables (INEGI, 2010).

Problemática

Los problemas a que se enfrentan los trabajadores de la Industria de la Construcción en todo el país, son los bajos sueldos que se ofertan, en contraste con el alto desempleo existente en la región, además de la falta de apoyos suficientes y oportunos para el sector productivo. Las Instituciones y Organismos que inciden en el desarrollo y las condiciones del Mercado Nacional.

Los sistemas de seguridad social prevén unos ingresos básicos en caso de desempleo, enfermedad y accidente laboral, vejez y jubilación, invalidez, responsabilidades familiares tales como el embarazo y el cuidado de los hijos y la pérdida del sostén de la familia. Estas prestaciones no sólo son importantes para los trabajadores y sus familias, sino también para sus comunidades en general. Al proporcionar asistencia médica, seguridad de los medios de vida y servicios sociales, la seguridad social ayuda a la mejora de la productividad y contribuye a la dignidad y a la plena realización de los individuos.

Los sistemas de seguridad social también promueven la igualdad de género a través de la adopción de medidas encaminadas a garantizar que las mujeres que tienen hijos gocen de las mismas oportunidades en el mercado del trabajo. Para los empleadores y las empresas, la seguridad social contribuye a mantener una mano de obra estable que se adapte a los cambios. Por último, a través de las redes de protección en los casos de crisis económica, la seguridad social actúa como elemento fundamental de cohesión social, ayudando a garantizar la paz social y un compromiso con la globalización y el desarrollo económico. A pesar de estas ventajas, sólo el 20 por ciento de la población mundial tiene una cobertura adecuada de seguridad social y más de la mitad no goza de ningún tipo de cobertura de seguridad social (TRABAJO).

Situación Problemática

Plantear el problema es afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación. El paso de la idea al planteamiento del problema puede ser en ocasiones inmediato, casi automático o bien llevar una considerable cantidad de tiempo ello depende de cuan esté familiarizado el investigador con el tema a tratar, la complejidad misma de la idea la existencia de estudios antecedentes el empeño del investigador y sus habilidades (Roberto Hernandez Sampieri, 2006).

¿En qué medida la economía, el desconocimiento del alcance de la Seguridad Social, los sistemas Informáticos, la cultura y la ética del constructor son los principales factores que Contribuyen a la Eficacia en la recaudación de la Construcción en la ciudad de Morelia, Michoacán?

Marco Teórico

Ello implica analizar y exponer las teorías, los enfoques teóricos, las investigaciones y los antecedentes en general que se consideren validos para el correcto encuadre del estudio (Rojas Soriano, 1981).

Variable Dependiente

Sistemas participativos en el desarrollo del Recurso Humano en la Industria de la Construcción

Variables Independientes

De acuerdo a la información recopilada de los autores consultados, las variables de este proyecto de investigación son las siguientes:

Diseño de la Investigación

Obtener información de la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto en particular de la vida real, investigar problemas de comportamiento humano que consideren cruciales los profesionales de determinada área, identificar conceptos o variables promisorias, estableces prioridades para investigaciones posteriores o sugerir informaciones verificables (Danhke, 1989).

Este trabajo contendrá un diseño no experimental, ya que lo que se pretende es observar el fenómeno en un contexto natural para posteriormente analizarlo, es decir, la trascendencia

actual en el desarrollo social de la ciudad de Morelia Michoacán en el sector nacional y emitir el análisis de las variables de estudio (Albarrán, 1985). A su vez esta investigación, tendrá un diseño transversal, ya que los datos recopilados en un único momento de la investigación.

Objetivo

El objetivo de la investigación es el enunciado claro y preciso de los propósitos por los cuales se lleva a cabo la investigación, el investigador desarrolla una teoría que le permita generalizar y resolver en la misma forma problemas semejantes en el futuro (Tamayo, 2002). Evaluar la Eficacia en la recaudación de la Industria de la Construcción en la ciudad de Morelia, Michoacán, para determinar en qué medida las variables cultura, ética del constructor, factor económico, los Sistemas informáticos y desconocimiento del alcance de la seguridad Social permita lograr un desarrollo al empleado de la industria de la construcción en la región permitiendo elevar su nivel de vida y crecer de acuerdo a sus propias necesidades e inquietudes.

Hipótesis General

La hipótesis es una proposición respecto a algunos elementos empíricos y otros conceptivos y sus relaciones mutuas, germinan y crecen por el razonamiento, pero contienen algunos hechos confirmados que van a ligarse a nuevas posibilidades, partiendo de hechos conocidos (Galicia, 2001).

La trascendencia actual en el sector productivo de la Industria de la Construcción, beneficiario de la Seguridad Social en la ciudad de Morelia, Michoacán está determinada por las personas que de conformidad con los artículos 20 y 21 de la Ley Federal del Trabajo.

Presten, en forma permanente o eventual, a otras de carácter físico o moral o unidades económicas sin personalidad jurídica, un servicio remunerado, personal y subordinado, cualquiera que sea el acto que le dé origen y cualquiera que sea la personalidad jurídica o la naturaleza económica del patrón aún cuando éste, en virtud de alguna ley especial, esté exento del pago de contribuciones.

Justificación

La investigación es una serie de métodos para resolver problemas cuyas soluciones necesitan ser obtenidas por medio de una serie de operaciones lógicas pueden ser opiniones expresadas, acontecimientos históricos, registros o informes, respuestas a cuestionarios (Galicia, 2001).

Resultados experimentales, y así sucesivamente buscando desarrollar procedimientos para aplicarlos en un campo de la Actividad humana (Jennifer Mul Encalada, 2012).

Coadyuvar en el Desarrollo Regional para apoyar las necesidades de las autoridades del municipio que demandan la participación de los Institutos de Investigación en éste ámbito, es importante tener en cuenta que el impacto de crecimiento de los beneficiarios de la Seguridad Social es lento y puede no ser suficiente para causar una rápida reducción de la pobreza (Silva, 2013). La seguridad Social tiene por finalidad garantizar el derecho a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo, así como el otorgamiento de una pensión que, en su caso y previo cumplimiento de los requisitos legales, será garantizada por el Estado (LEY DEL SEGURO SOCIAL, 2010).

Universo y Muestra

Una muestra es un conjunto de mediciones que constituye parte de una población. A partir de la muestra obtenemos información y hacemos inferencias acerca de una población (Little, 2008).

La presente investigación podría servir como fuente de información apoyo y consulta para las personas interesadas en el desarrollo de la Seguridad Social, temas relacionados y como modelo para el mismo rubro.

Técnica Estadística

Recolectar los datos requiere tres actividades estrechamente vinculadas entre sí:

1. Seleccionar un instrumento de dedición, este instrumento debe ser válido y confiable.
2. Aplicar ese instrumento de medición, medir variables.
3. Preparar las mediciones obtenidas, codificación de los datos.

Medir significa asignar números a objetos y eventos de acuerdo con reglas, la medición como el proceso de vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos, el instrumento de medición o de recolección de los datos juega un papel central. Sin el no hay observaciones clasificadas. Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representen verdaderamente los conceptos o variables que el investigador tenga en mente (Roberto Hernandez Sampieri, 2006).

Conclusiones y Recomendaciones

Se ha reconocido que la consultoría es un servicio profesional útil que ayuda a analizar y resolver los problemas prácticos que afrontan las instituciones recaudadoras, para mejorar su rendimiento y a aprender de la experiencia de otros periodos, a mejorar su rendimiento y aprender independiente o conjuntamente con actividades de capacitación, asesoramiento, utilizando herramientas sobre tecnología de la información y otros servicios profesionales.

Adquirir técnicas necesarias para resolver los problemas existentes en la recaudación, mejorar el rendimiento de la institución y compartir la experiencia con otros con respecto al conocimiento de la índole y metas de la Institución recaudadora, siendo la propuesta de mejora la comunicación institucional, la organización, optimización de los sistemas informáticos, la planificación de los cambios, la superación de la resistencia al cambio, la motivación del personal y la ayuda a los patrones para que aprendan de la experiencia.

El Instituto Mexicano del Seguro Social es un sistema abierto que opera dentro del ambiente e interactúa con el mismo. El enfoque de sistemas para la administración y operación del IMSS incluye insumos (Recursos) provenientes del ambiente externo y de diversos demandantes, el proceso de transformación, el sistema de comunicación, los

factores externos, los resultados productos y una forma de revitalizar el sistema. El proceso de transformación consiste en las funciones administrativas que también proporcionan la estructura para optimizar la prestación de servicios relativos a la Seguridad Social.

La responsabilidad social de esta institución exige que sus dependencias estudien seriamente la repercusión de sus acciones sobre la sociedad. En forma similar, la sensibilidad social consiste en relacionarlas operaciones y políticas de la institución con el ambiente social en forma tal que resulten beneficiosas para la institución y la sociedad.

Fuente: Alcanzar los Objetivos y Fines de la Institución recaudadora de la Industria de la Construcción.

En la ética normativa hay tres teorías morales: la teoría utilitarista, la teoría basada en los derechos y la teoría de la justicia. La práctica ha demostrado que es útil que las organizaciones institucionalicen la ética y desarrollen un código de ética. También hay otros factores que elevan los estándares éticos. Los Directivos tienen que realizar elecciones difíciles cuando hay diferencias en los estándares de diversas sociedades.

Bibliografía

Albarrán, A. S. (1985). Rural Sociology: The New Peasant Farmer. "Models of realikties of populara colective action". , 564.

Danhke, G. L. (1989). investigación y comunicación. México: McGraw-Hill.

Galicia, F. A. (2001). Introducción a la Metodología de la investigación en ciencias de la administración y del comprotamiento. Mexico: Trillas.

GINEBRA. (2001). SEGURIDAD SOCIAL: un Nuevo Consenso.

INEGI. (2010). Obtenido de http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapatematico/default.aspx

Jennifer Mul Encalada. (2012). Ventajas Originadas por la Existencia de Sistemas de Gestión del Conocimiento. Global Conference on Business and Finance Proceedings , 1078.

KUBR, M. (2005). LA CONSULTORIA DE EMPRESAS. MEXICO: LIMUSA NORIEGA EDITORES.

(2010). LEY DEL SEGURO SOCIAL. En LEY DEL SEGURO SOCIAL. MEXICO, DF: ISEF.

LEYVA, C. C. (2002). ESTUDIO DEL REGIMEN FISCAL DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS. MEXICO: EDITORES E IMPRESORES FOC, SA DE CV.

Little, T. M. (2008). Statiscal Methods in Agricultural Research. California, EUA: Trillas.

Roberto Hernandez Sampieri, C. F. (2006). Metodología de la Investigación. En R. Hernández Sampieri, C. Fernández Collado, & P. Baptista Lucio, Metodología de la Investigación (pág. 159). México: Mc Graw-Hill.

Rojas Soriano, R. (1981). Guia para realizar investigaciones sociales. México: Universidad Nacional Autonoma de México, 6a. Edición.

RUIZ, S. G. (JUNIO de 2004). ANALISIS AL NUEVO ESQUEMA DEL SISTEMA DE PENDIONES Y JUBILACIONES DEL IMSS. TESIS . MORELIA, MICHOACAN, MEXICO: UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO.

Silva, J. G. (2013). THE STATE OF FOOD AND AGRITULTURE. FAO.

Tamayo, M. T. (2002). Investigación Científica. México,DF: limusa noriega editores.

TRABAJO, O. I. (s.f.). Recuperado el 2012, de http://ilo.org/global/copyright/lang--es/index.htm

Desarrollo, Educación y Valores

Juan Manuel Zamora Mendoza[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, manueljz49@gmail.com

Desarrollo, Educación y Valores

Resumen

Referenciar la dimensión *axiológica* en educación, como estrategia de desarrollo, significa explicitar qué sistema valorativo marco asumimos desde nuestro enfoque: primero, porque toda persona sea buena o mala y antes de serlo es forzosamente moral, por ser inteligente y libre: moral *como estructura* porque tiene que justificar su vida, en su totalidad , acto por acto; moral *como contenido*, porque el ser humano es libre y elige cuál va a ser su bien, de realizarlo en el mundo y de apropiárselo personalmente. No existe el hombre biológico, desnudo de cultura, de valores. Segundo, en el ámbito educativo se refleja el carácter moral del ser humano, en la actuación profesional, en los contenidos educativos, en cualquier actuación profesoral estamos filtrando y proyectando determinada concepción de la persona, promoviendo determinados valores, por lo mismo que no podemos renunciar a nuestra condición de humanos que viven y actúan desde unos valores.

Palabras clave: valores, educación y desarrollo

Abstract

Referencing the axiological dimension in education, as a development strategy, means explain what frame value system we take from our approach: first, because every person is good or bad and before be is necessarily moral, being intelligent and free: moral as a structure that must justify his life, as a whole, act by act; moral as content, because human beings are free and choose what will be your good, do it in the world and appropriate it personally. There is no biological man, naked from the culture, values. Second, in education the moral nature of human beings, on performance in the educational content at any professorial performance we are filtering and projecting certain conception of the person, promoting certain values, therefore we can not give reflected to us as humans live and act from values.

Keywords: values, education and development

1.-Ideas Introductorias

Los valores morales en la educación. Esta reflexión pretende ser teórica descriptiva a partir del método cualitativo que trata de encontrar cuáles son las variables de interés y cómo son (cuáles son sus características). Cómo olvidar el componente moral de la educación. Si la condición de ser humano como tal le obliga a ejercitar continuamente la capacidad de discernir entre lo bueno o lo malo, lo mejor y lo peor, y si la educación ha de preparar para la vida, no se puede, por tanto, dejar a un lado lo que constituye la esencia misma de la persona (Payá, 1997).

El que proponemos en esta reflexión no es un modelo moral absoluto, pero sí que incorpora los valores morales contenidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos como orientación para la resolución de conflictos morales individuales y colectivos. Norberto Bobbio (1991), la declaración Universal de los Derechos Humanos puede ser aceptada como la mayor prueba histórica que nunca han existido del *consensum ómnium gentum* de un sistema de valores. Abdullahi An-Na'lm (1992;1999), afirma que se ha conseguido un grado de consenso universal acerca de los derechos humanos, que incluye los derechos de las tres generaciones. Una de las críticas más poderosas a la pretendida universalidad de los derechos humanos es la que proviene del relativismo cultural. Los defensores de esta línea argumentan que los valores y las prácticas culturales son características de cada cultura, y que cada una de ellas tiene el derecho de ser diferente, distinta y única (Howard, 1993). Para profundizar en los aspectos de esta polémica y en las vías de consenso entre ambas posturas, puede consultarse Monzón, A. (1992) y De Lucas, J. (1994).

Pero ¿Qué son los valores morales? ¿Qué los diferencia de otro tipo de valores, como los estéticos, los religiosos, los económicos? Juan Carlos Siurana (1998), los valores morales tienen tres características fundamentales: 1) sólo se aplican a personas, 2) el asumirlos como propios depende de la libertad, y 3) se consideran válidos para todas las personas. Asimismo, los valores morales son prescriptivos, perdurables y dan coherencia a nuestras vidas.

Para José Antonio Pérez Tapias (1996), los valores morales señalan un *deber-ser* que el hombre se establece para sí mismo. Ese *deber-ser* se traduce a veces en normas morales con carácter obligatorio, cuando se refiere a las cuestiones de justicia, y otras veces se perfila sólo a través de criterios de valoración que permiten enjuiciar la calidad humana de nuestras realizaciones. Este es el campo de las cuestiones relativas a la autorrealización o felicidad de las personas.

Siguiendo a Victoria Camps (1994), los valores morales que emanan de la declaración Universal de los Derechos Humanos y que pueden ser tomados como valores guía para una propuesta de educación en valores son los siguientes: *dignidad, libertad, igualdad, responsabilidad, dialogo, respeto activo-tolerancia, solidaridad, justicia y paz*. Esta afirmación sería muy discutida por los defensores de un enfoque sociologista reduccionista, que entienden que todos los fenómenos morales están generados por condiciones sociales y son consecuencia de sanciones sociales sobre la conducta. En esta línea estarían autores como Durkheim, Simmel, Weber o Pareto. Para profundizar en la relación entre sociología y valores puede consultarse el trabajo de Salvador Giner (1989).

2.-La dignidad

El artículo tercero de la Declaración Universal de Derechos Humanos afirma que todo individuo tiene derecho a la vida, a la libertad y a la seguridad de su persona. Tras el derecho a la vida está el derecho a la libertad, ya que no es comprensible una vida auténticamente humana privada de libertad. La libertad es la que dota a la vida humana de una dignidad especial. Por otro lado, el derecho a la seguridad implica el poder moverse y actuar con libertad sin que su vida peligre por ello (Camps,1994).

En el segundo imperativo categórico kantiano está contenida la esencia de la dignidad humana: “Obra de tal modo que uses la humanidad, tanto en tu persona como en la persona de cualquier otro, siempre como un fin al mismo tiempo y nunca solamente como un medio” (Kant,1785; 1992) o en palabras de Camps (1994), “piensa que el otro es tan persona como tú y trátalo como tal persona y no como una cosa susceptible de estar sólo a tu servicio”.

3.-La libertad

Constant (1989) dice, el valor de la *libertad* tiene diferentes acepciones; podemos de la libertad *como autonomía* o libertad *positiva*, de libertad *negativa* o libertad *de los modernos* y de libertad *como participación* o libertad *de los antiguos*.

La libertad *como autonomía* es un valor que nace en la ilustración. Kant (1992) habla de un ser humano autónomo que es capaz de darse a sí mismo las leyes que van a regular su vida. Es un valor estrechamente ligado a la formación de la conciencia moral. La libertad *como autonomía* puede ser asimilada a lo que Martha Nussbaum define como razón práctica: "todos los seres humanos participan –o intentan- en planificar y dirigir sus propias vidas, haciendo y respondiendo preguntas acerca de lo que es bueno y cómo debería uno vivir. Además, desean realizar sus ideas en sus vidas, ser capaces de elegir y evaluar y funcionar de acuerdo con ellas" (Nussbaum, 1998).

Isaiah Berlín (1988) asimila el concepto de *libertad* como autonomía a la libertad positiva, entendida como el deseo por parte del individuo de ser su propio dueño. La idea ha sido una idea clave para articular morales cosmopolitas y universalistas, ya que, como sugiere Thiebaut (1999), la lógica de la autonomía nos supone a todos y a cada uno fuente válida de demandas normativas y tribunal último de nuestra racionalidad, a pesar de otras consideraciones puedan sospechar que no somos libres, que estamos engañados o que perseguimos ocultos intereses.

Kohlberg (1992), tener conciencia moral significa ir ganando una mayor autonomía, hacer lo que hay que hacer por convicción, de manera libre, y no por imposición.

Una segunda acepción del término *libertad* es la libertad negativa, según la definición de Isaiah Berlín (1988), o libertad de los modernos según Benjamín Constant (1989). Este concepto surge en los siglos XVI y XVII y se asimila a la libertad como independencia. La libertad negativa coincide con las libertades civiles y políticas, libertad para decidir lo que uno piensa, para asociarse con quien uno quiera, para votar o dejar de hacerlo.

El tercer significado del valor *libertad* es libertad como participación o libertad política. Es lo que Constant (1989) denominó libertad de los antiguos. Según Peces Barba (1999), la libertad como participación consiste en la libertad para intervenir en los criterios de decisión política; está en la raíz de los derechos fundamentales que permiten contribuir al proceso de producción normativa, a las manifestaciones de la voluntad del Estado, y al establecimiento de fines, objetivos y valores de su actividad. Pero, a nuestro juicio, la

libertad como participación no tiene que limitarse únicamente a la vida política, sino que ha de extenderse a otros ámbitos de la vida social en los que también se toman decisiones que nos afectan (Martínez Navarro, 2000). Por ello, deben abrirse causes reales y variados de posible participación para que todos puedan intervenir en la deliberación y toma de decisiones que les afectan.

4.-La igualdad

La Declaración Universal de los Derechos Humanos afirma que los seres humanos son iguales en dignidad y derechos, de tal manera que, por un lado, se afirma el principio de la ley natural de que todos los hombres nacen iguales y libres y, por otro, se sugiere que los derechos humanos enunciados en la Declaración deben constituir un mínimo común denominador de las legislaciones de todos los países.

Norberto Bobbio (1991) sugiere un interesante paralelismo entre la evolución del principio de igualdad y el de libertad. Así, a la idea de libertad negativa corresponde el momento de la igualdad jurídica o igualdad de todos los ciudadanos ante la ley. Por último, la libertad positiva o libertad como autonomía se relaciona con la igualdad social, también denominada igualdad material o igualdad de oportunidades. Es éste el valor que fundamenta los derechos económicos y sociales (los llamados derechos de segunda generación) y que presupone que la garantía de estos derechos es condición indispensable para poder ejercer la libertad. Riccardo Petrella, "con la creación del Estado Welfare, la redistribución de la riqueza es, por primera vez, decididas, establecida y acordada por el conjunto de la población de un país (…) a favor de los ciudadanos (Petrella, 1997). Algunos de los componentes de este bien común serían: el derecho al trabajo para todos, la seguridad social para todos, la renta básica mínima, la igualdad de oportunidades de acceso a la educación, etcétera. Victoria Camps (1994) sostiene que además del Estado del Bienestar, el otro gran avance hacia la igualdad lo constituye el movimiento feminista.

No hay que confundir la igualdad material con el igualitarismo formal o jurídico. De lo que se trata es de concebir la igualdad material como punto de llegada, frente a la igualdad formal que es un punto de partida. Esto puede implicar, en determinados casos, el reconocimiento de derechos específicos para determinados colectivos que, por razones de

raza, sexo y clase social están excluidos del reconocimiento efectivo de sus derechos fundamentales.

Gregorio Peces Barba (1999) y Norberto Bobbio (1976) se inclinan por la satisfacción de las necesidades básicas como criterio para asegurar la igualdad material de todas las personas. Otros autores, como María José Añon (1994), discrepan de esta postura argumentando el carácter histórico social de las mismas que impide que todas ellas pueden cristalizar en derechos. Un intento de superación de esta discusión lo ofrecen los modelos de desarrollo a escala humana de Max-Neef (1994) y la teoría de las necesidades humanas de Doyal y Gough (1994), que recurren al concepto de satisfactores que serían la manera histórica de satisfacer las necesidades humanas, las cuales sí que pueden considerarse universales.

Para profundizar en el reconocimiento de derechos para las minorías puede consultarse Kymlicka (1996); para el reconocimiento de la igualdad en función del género, puede verse Kessier-Harris, A. (1994), y, desde una perspectiva más filosófica, los trabajos de Amelia Valcárcer sobre igualdad y mujer (1993), las obras de Martha Nussbaum, en particular (2002). Para el tema de la condición de extranjero como limitadora de los derechos fundamentales, pueden consultarse los trabajos de Javier De Lucas (1993; 1994; 1996; 1998; 2002) o los de Étienne Balibar (1992).

En su libro *Las esferas de la justicia* (1993), Walzer distingue entre igualdad simple e igualdad compleja. La igualdad simple es la que pretende que todas las personas tengan la misma cantidad de las mismas cosas, sin tener en cuenta los esfuerzos y méritos deferentes de cada persona. Según Walzer, la justicia se halla en la igualdad compleja. Según este autor, la sociedad se compone de diversas esferas, cada una de las cuales sigue su propia lógica. La igualdad compleja es la situación resultante de repartir bienes de cada una de dichas esferas atendiendo, en cada caso, a la lógica de la esfera en cuestión (Siurana, 1998).

Sen (1995), retomando las críticas de Rawls al utilitarismo pero considerando insuficiente el planteamiento rawlsiano sobre los bienes primarios, plantea el concepto de igualdad de capacidades básicas, que vendría a combinar la idea de que las personas deben disponer de los bienes necesarios para poder desarrollar su vida, pero además deben tener las mismas capacidades para poder hacer uso de estos bienes.

5.-La responsabilidad

Para Victoria Camps (1994), el objetivo de una educación para la libertad es formar personas responsables, personas que no necesiten siempre el agarradero de una norma escrita o el precepto moral, que aprendan a pensar por sí mismas y a explicar por qué actúan como actúan.

Hans Jonas, en *El principio de responsabilidad* (1995), afirma que, hoy más que nunca debido a los enormes avances tecnológicos que han contribuido al bienestar de michas personas pero que también han generado grandes consecuencias negativas, es importante fomentar en las personas la responsabilidad por sus acciones. Jonas distingue entre responsabilidad causal, intencional, legal y ética. Una condición para la existencia de responsabilidad es el poder *causal*, es decir, que la acción u omisión sea la causa de algo; pero también se necesita que la responsabilidad sea *intencional*, es decir, que las consecuencias fueron presupuestas y buscadas. Otra distinción es la que existe ente responsabilidad *legal* y *ética*. La *lega*l nos pide que al atender a las consecuencias de nuestras acciones tengamos en cuenta cuáles de ellas serán sancionadas legalmente, haya sido o no nuestra intención realizarlas. La responsabilidad *ética* nos pide que al atender a las posibles consecuencias de nuestras acciones tengamos en cuenta principios de justicia que deberían ser satisfechos, tengan o no un reconocimiento jurídico.

Según Siurana (1998), cuando atribuimos a una persona responsabilidad ética pensamos que la persona puede controlar su comportamiento a través de cuatro capacidades: a) *Liberta de elección*, es decir, capacidad de preferir una acción frente a otras posibles; b) *Reflexión*, capacidad de valorar racionalmente los motivos de su acción; c) *Anticipación*, capacidad de considerar las consecuencias previsibles de la acción; d) *Sentido de la justicia*, capacidad para distinguir lo justo de lo injusto.

Por lo general la responsabilidad se ejerce entre desiguales: la responsabilidad de los padres sobre el hijo, del maestro sobre el alumno, pero el objetivo debe ser siempre que cada persona pueda desarrollar sus capacidades para asumir sus propias responsabilidades. Weber (1967), cuando mayor es el poder que una persona tiene, mayor es también su responsabilidad. Aún así, todos somos en cierto grado corresponsables por las consecuencias de las acciones colectivas, por ejemplo, por la contaminación del medio ambiente, y todos tenemos que aportar algo de nuestra parte para solucionar los problemas comunes.

Hans Jonas defiende un nuevo imperativo categórico que formula de la siguiente manera: "Obra de tal manera que los efectos de tu acción sean compatibles con la permanencia de la vida humana en la tierra" (Jonas, 1995). A causa de la crisis ecológica producida por la dinámica tecnológica actual, Jonas defiende que se necesita una nueva ética de la responsabilidad para el futuro, cuyo principio cardinal sería: "preservar la permanente ambigüedad de la libertad del hombre, que ningún cambio de circunstancias puede jamás abolir, preservar la integridad de su mundo y de su esencia frente a los abusos del poder" (Jonas, 1995). De los efectos de la tecnología desde el punto de vista social y medioambiental se ocupan los estudios sobre Ciencia, Tecnología y Sociedad (CTS). El aspecto más innovador de este nuevo enfoque se encuentra en la caracterización social de los factores responsables del cambio científico. Se propone en general entender la ciencia-tecnología como un proceso o producto inherentemente social donde los elementos no epistémicos o técnicos (por ejemplo, los valores morales, las convicciones religiosas, los intereses profesionales, las presiones económicas, etcétera) desempeñan un papel decisivo en la génesis y consolidación de las ideas científicas y los artefactos tecnológicos (Marino, 2001). Con su principio de responsabilidad, Jonas realiza una crítica al principio de esperanza de Ernst Bloch (1938-1959; 2004) ya que considera que la utopía del progreso transmitida por la modernidad es una de las tentaciones más peligrosas para el hombre.

6.-El diálogo

Desde Sócrates, en la tradición se tiene al diálogo como uno de los procedimientos más adecuados para encontrar la verdad, porque partimos de la convicción de que toda persona tiene al menos una parte de la verdad, que sólo dialógicamente puede salir a la luz (Platón, 1998).

La *Ética Discursiva* nace de la mano de Karl Otto Apel y Jürgen Habermas. Según Adela Cortina (1989), la ética discursiva constituye la construcción filosófica propia de la etapa sexta en el desarrollo de la conciencia moral, tal y como Kohlberg lo expone, en la medida en que se basa en principios éticos universales, como la libertad, la igualdad, la solidaridad y la justicia, y adopta una perspectiva procedimental, basada en el diálogo, el cual deriva de la idea de competencia comunicativa del ser humano (Kohlberg,1992). Según Apel, "todos los seres capaces de comunicación lingüística deben ser reconocidos como personas puesto que todas sus acciones y expresiones son interlocuciones virtuales" (Apel, 1985). La

racionalidad en la que se basa la ética del discurso es una racionalidad discursiva, frente a la racionalidad lógico-matemática propia del mundo científico-técnico.

Para que las soluciones dialogadas a los conflictos sean verdaderamente constructivas, los diálogos han de reunir una serie de requisitos señalados por la ética discursiva (Cortina, 1996): 1) El que toma el diálogo en serio ingresa en él convencido de que el interlocutor puede aportar algo, por eso está dispuesto a escucharlo; 2) No cree tener toda la verdad clara y diáfana y que el interlocutor es un sujeto hay que convencer, no con quien dialogar. Un diálogo es bilateral no unilateral; 3) Está dispuesto a escuchar para mantener su posición si no le convencen los argumentos del interlocutor, o a modificar si le convencen; 4) Está preocupado por buscar una solución correcta y, por tanto, por entenderse con el interlocutor. Entenderse no significa conseguir un acuerdo total, pero si descubrir todo aquello que ya tenemos en común; 5) La decisión final ha de atender intereses universalizables, es decir, los de todos los afectados.

El diálogo con estas condiciones se produce en la situación ideal de habla de Habermas (1985) o en la comunidad ideal de comunicación de Apel (1991).

7.-¿Tolerancia o respeto activo?

Uno de los valores morales propios de la tradición liberal ha sido el de la tolerancia. Para Victoria Camps (1994), hay tres grandes grupos que señalan las diferencias que han producido y siguen produciendo intolerancia: *1) Diferencias de creencias y opiniones*. Al primer grupo pertenecen las diferencias ideológicas y las religiosas. Los primeros alegatos a favor de la tolerancia provienen de filósofos de los siglos XVII y XVIII que atacaban la pretensión de las Iglesias monoteístas de ser depositarias de la verdad religiosa y representar al Dios único y verdadero. Lo que se reivindicaba por autores como Locke o Voltaire es que las religiones no se basan en verdades sino en creencias, y que todas ellas son igualmente legítimas. *2) Diferencias económicas*. El segundo grupo lo constituyen las diferencias económicas, que derivan de las diferencias sociales y culturales que provocan rechazo. Pero argumenta Camps (1994) aunque se apele a diferencias de carácter étnico, al inmigrante o al gitano no se les tolera no porque pertenezca a otra cultura, sino porque su presencia significa pobreza, marginación, inseguridad, desorden e incluso es muestra de una injusticia que hay que tomarse la molestia de encubrir o resolver. Al gitano o al árabe rico no se le margina. Se margina al desposeído porque su presencia incomoda o no agrada.

3) Diferencias físicas. El tercer grupo lo constituyen las diferencias físicas o fisiológicas, donde entraría la intolerancia hacia los minusválidos, los retrasados mentales, los homosexuales, aunque a este último grupo se le ha rechazado durante siglos al amparo de las doctrinas religiosas.

Tradicionalmente, se ha diferenciado entre dos formas de tolerancia: la tolerancia negativa, es decir la neutralidad en el sentido de la no intervención dentro de las diferentes formas individuales y/o socioculturales de vida, y la tolerancia positiva, que considera un deber apoyar a todas ellas en la búsqueda de sus ideales de vida dentro de los límites de la igualdad de oportunidades para todos.

Sin embargo, estaríamos de acuerdo con Javier De Lucas (1996) cuando argumenta que la tolerancia, no como virtud privada sino como concepto normativo, no es un principio jurídico-político válido. Según De Lucas los problemas de tolerancia a los que no puede hacer frente la tradición liberal surgen cuando diferentes prácticas, estilos de vida, identidades minoritarias que presentan problemas de discriminación, de exclusión, de invisibilidad, de opresión, reclaman carta de ciudadanía en el ámbito público.

Al igual que veíamos en relación con el diálogo, también el respeto activo debería ser un elemento clave en la educación, la apreciación de cada persona es diferente pero igualmente digna y que hemos de aprender de unos de los otros en un principio básico en el trabajo en una cooperación y educación comprometida con la defensa de los derechos humanos.

8.-La solidaridad

La solidaridad constituye una versión secularizada del valor fraternidad, que es el tercero de los que defendió la Revolución Francesa, junto a la libertad y la igualdad.

El itinerario histórico de la solidaridad, diferencia la denominada solidaridad de los antiguos de la solidaridad de los modernos. Según Peces Barba (1999), la primera se centra en una dimensión ética y religiosa (y que tiene en opinión del autor cuatro elementos comunes: *el vínculo de amistad, un objetivo de comunidad, un uso común de bienes y una ayuda mutua*), mientras que la segunda se constituye en un principio jurídico-político. Los teóricos aparecen a partir de la Revolución Francesa y tienen sus máximos exponentes en las doctrinas del socialismo utópico y del anarquismo.

Según Victoria Camps (1994), la solidaridad es el complemento de la justicia, es el sentimiento de solidaridad el que ha de llevarnos, por una parte, a denunciar las injusticias

y, por otra, a compensar las insuficiencias de la justicia. Es en esta actitud de lucha contra las injusticias donde creemos que reside la diferencia entre caridad y solidaridad. La primera es una acción puntual para dar a otros algo que nos sobra, mientras que el que es solidario reflexiona sobre las injusticias –políticas, económicas o de otro tipo- y realiza acciones dirigidas a erradicarlas.

Javier De Lucas (1993) platea dos objeciones a la solidaridad como principio ético: la primera es que la solidaridad no puede darse en una sociedad cerrada. Aunque exista comunión, reconocimiento de similitudes entre los miembros de un grupo criminal, o racista, no estaríamos hablando de solidaridad ya que ésta no puede ser a la vez auténtica solidaridad y excluyente. La segunda se refiere a las condiciones de subsistencia del principio de solidaridad en una sociedad individualista y atomizada, como la nuestra.

Puede verse el trabajo de Zubero (1994), donde se apunta que el desarrollo del capitalismo ha supuesto, en primer lugar, un proceso de colonización de todo el mundo de la vida por la racionalidad económica a la par que de disolución de cualquier control moral de esa racionalidad y, en segundo lugar, un proceso de individualización de la sociedad, haciendo retroceder las estructuras comunitarias al cada vez más restringido espacio de la privacidad, despojándolas de toda relevancia pública.

Peces Barba (1999) le atribuye una función muy valiosa al principio de solidaridad ya que, permitiendo un diálogo ilustrado entre personas que se respetan y se reconocen y que contribuyen, en ese esquema compartido, a poner en común, a discutir y a formar criterios morales que superan la pura individualidad. En este sentido, la solidaridad aportaría esa perspectiva de pertenencia a una comunidad mundial al valor diálogo, incorporando la consideración de todos los afectados por las acciones. Otra de las aportaciones del principio de solidaridad es que provee de fundamentación a los derechos de tercera generación (derecho al desarrollo, a la paz, al medio ambiente, etcétera). Además, a partir de la idea de humanidad, una de las claves de la solidaridad, se puede defender la idea de todos los hombres deben estar en igualdad en la repartición de derechos y deberes básicos.

9.-La justicia

En la Declaración Universal de los Derechos Humanos, el valor justicia aparece ligado a los valores de liberta e igualdad, pero, desde algunas otras posiciones teóricas (Capms, 1990, Cortina, 1994) la justicia se configura como el núcleo de la ética, englobando todos

los demás valores. No sería la postura que defiende, entre otros autores, Agnes Heller (1990), la cual afirma que la ética no siempre acaba en la justicia sino que puede ir más allá. Es, por tanto, un valor ampliamente tratado y discutido desde muchas aproximaciones teóricas. De entre ellas, hemos seleccionado tres contribuciones: 1) la de John Rawls, probablemente la más completa teoría que se haya formulado sobre este valor, posteriormente ha habido las propuestas de Amartya Sen y Martha Nussbaum entre otros; 2) la idea de justicia de la ética discursiva de Apel y Habermas, porque nos remite nuevamente al valor diálogo, y, 3) la de la teología de la liberación de Enrique Dussel, esta última muy conectada con el discurso sobre el desarrollo. Somos consientes que podríamos enumerar las muchas aproximaciones a la idea de justicia desde la antigüedad clásica (con Platón y Aristóteles), pasando por la Edad Media (Tomás de Aquino), las teorías contractualistas de los siglos XVII y XVIII (con Hobbes, Rosseau, Locck y Kant), el siglo XIX (Hegel, Marx y Mill), el siglo XX (Walzer, Macintyre, Lyotard), etcétera, pero esto sería objeto de un trabajo de investigación distinto.

La Teoría de la Justicia de John Rawls (1978). Rawls realiza una crítica al utilitarismo que sostiene que las decisiones son más justas cuando logran la mayor felicidad del mayor número de personas. Por ello, lo que sí que tiene que asegurarse en una sociedad bien ordenada son estos tres tipos de justicia: 1) libertades básicas, compatibles con las libertades de los demás; 2) igualdad de oportunidades, y 3) el principio de la diferencia, según el cual, el Estado debe distribuir los bienes primarios de tal manera que favorezca a quienes más lo necesiten.

El sujeto de la justicia lo constituyen las instituciones democráticas, y es responsabilidad del Estado traducir los principios de justicia en políticas públicas concretas.

Las propuestas de Apel (1991) y Habermas (1985), defensores de la ética del diálogo, en relación con la idea de justicia. Según estos autores, una acción es justa si es aceptada sin coacción por todos los afectados tras un diálogo racional en condiciones de simetría. En los Estados en los cuales los ciudadanos son sistemáticamente excluidos de la toma de decisiones o son perseguidos a causa de sus ideas, sería justo ocultar información e incluso hacer uso de un mínimo de violencia para salvar la propia vida. Pero, sigiere Siurana (2001), la justicia exige que hagamos únicamente uso de la violencia cuando sea necesario para la conservación, y pongamos el énfasis en las relaciones pacíficas y el diálogo

transparente, teniendo en cuenta que en la situación de justicia perfecta el uso de la violencia sería definitivamente eliminado.

La propuesta de Enrique Dussel (1986) defensor de *La Ética de la Liberación*. En un mundo dominado por las injusticias, donde se constatan los fracasos del desarrollismo y donde el sistema capitalista se impone como el único modelo económico de referencia, la principal tarea de la ética de la liberación es desfondar, perforar el fundamento del sistema hacia otro fundamento más allá o trascendental al presente sistema. La ética de la liberación exige repensar la totalidad de los problemas morales desde la perspectiva y las exigencias de la responsabilidad por el pobre.

10.-La paz

En la Declaración Universal de los Derecho Humanos, la paz aparece como uno de los valores guía junto con la libertad y la justicia. El valor paz, a nuestro juicio, presenta una cierta complejidad reivindicada desde el ámbito de los estudios sobre la paz. Así, se suelen distinguir dos concepciones diferentes de entender la paz: la paz negativa y la paz positiva. Según John Paul Lederach (2000), uno de los mayores expertos en la investigación y estudio sobre la paz, las características fundamentales de la concepción de paz negativa, que es la predominante en la actual comprensión contemporánea del término, son las siguientes: 1) La paz es fundamentalmente un concepto negativo. Se define como la ausencia de violencia (bélico/explotación) o como el estado en tiempo de no-guerra. Es la ausencia de una 'condición anhelada'. Por eso es un concepto muy limitado, que se ha definido cada vez más en función del fenómeno de guerra y del hecho bélico, hasta el extremo de que, fuera de su contraste con la guerra, la paz carece de contenido palpable. 2) Debido a que la estructura Occidental (social, cultural y política) es la dominante en el mundo de hoy, también prevalece su concepción de la paz. La paz se concibe en función de dos fenómenos. Por una parte es asimilada al mantenimiento de la unidad y el orden interior (que beneficia normalmente a los intereses dominantes), con la preparación defensiva exterior. Por otro lado, sólo el Estado nación tiene derecho a usar la fuerza, es decir, la paz es materia y competencia exclusiva de los Estados. 3) Esta concepción de la paz ha sido potenciada y propagada por la educación. Normalmente la educación otorga un papel dinámico e importante a la guerra y a la formación de la política internacional actual. La paz, en cambio, queda reducida a un proceso estático y poco potente, como una especie de

intermedio entre actos en la obra maestra que es la historia. 4) La paz, hoy día, está limitada al concepto de pax en sentido de pactos, dominación interior y fuerte preparación militar exterior. Refleja los intereses de los que se benefician de la estructura internacional tal y como es, es decir, los del centro, no los de periferia.

Frente a esta concepción limitada de la paz, Lederach (2000) propone el concepto de paz positiva.

Asimismo, la paz se asimila a un orden de reducida violencia y elevada justicia (Bobbio, 1991). La paz positiva es la colaboración, la cooperación, el mutuo entendimiento, la confianza. Es una asociación activa, caracterizada por el mutuo beneficio de una relación positiva.

Como recuerda Camps (1994), la guerra no ha dejado de ser una realidad natural para la existencia humana y la industria armamentística es una parte imprescindible de la organización política y económica de todas las naciones. Por ello, son de tremenda actualidad las reflexiones que en 1795 hacía Kant a propósito de la paz en su ensayo *Sobre la paz perpetua*, en el que sostenía que la paz no es un estado natural en las organizaciones humanas, sino algo que debe ser instaurado. La paz es un deber, porque la vida es un derecho de todos los humanos.

11.-A manera de conclusión

Hacer referencia a la dimensión *axiológica* de la educación como una estrategia de cooperación al desarrollo significa explicitar qué sistema valorativo marco asumimos desde nuestro enfoque. Nos parece extremadamente importante poner el centro en la dimensión axiológica por varias razones: en primer lugar porque como afirmaba Aranguren en su Ética (1958; 1993), toda persona sea buena o mala y antes de serlo es forzosamente moral, por ser inteligente y libre. Moral en el sentido de la moral *como estructura* porque tiene que justificar su vida, en su totalidad y, acto por acto, en cada una de sus partes. Y también en el sentido de la moral *como contenido*, porque el ser humano es libre y tiene que elegir cuál va a ser su bien, de realizarlo en el mundo y de apropiárselo personalmente. No existe el hombre biológico, desnudo de cultura, de valores, parece, pues, incuestionable, que estamos llamados a recorrer ese camino, a cuestionarnos lo que nos rodea, a valorar y actuar en consecuencia. En segundo lugar, porque tanto en el ámbito de la educación como en el del desarrollo, se refleja el carácter moral del ser humano. Por lo que respecta al

campo de la educación la condición moral se manifiesta tanto en la actuación profesional como en los contenidos educativos; como sugieren Ortega y Mínguez (2001), en cualquier actuación profesoral estamos filtrando y proyectando una determinada concepción de la persona, promoviendo unos determinados valores, por lo mismo que no podemos renunciar a nuestra condición de humanos que viven y actúan desde unos valores.

12.-Referencias Bibliográficas

Añon, María José (1994). *Las Necesidades y el Fundamento de los Derechos Humanos*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales..

An-Na'lm, Abdullahi A. (ed.) (1992). *Human Rights in Cross-Cultural Perspectives. A Quest for Consensus*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

An-Na'lm, Abdullahi A. (1999). *"Expanding the limits of Imagination: Human Rights from a Participatory Approach to Multilateralism"* en Schechter, G. (ed.): *Innovation in Multilateralism.* Tokyo, New York, Paris, United Nation University Press.

Apel, K.O. (1985). *La transformación de la Filosofía*, vol. 2, Madrid, Taurus.

Apel, K.O. (1991). *Teoría de la Verdad y Ética del Discurso*, Barcelona, Paidós.

Aranguren, J.L. (1958; 1993). *Ética*, Madrid, Alianza Universidad Textos.

Berlin, Isaiah (1988). *Cuatro ensayos sobre la libertad*. Madrid, Alianza Editorial.

Berlin, Isaiah (2004). *La traición de la libertad*. México, Fondo de Cultura.

Bloch, E. (1938-1959; 2004). *El principio esperanza*. Madrid, Trotta.

Bobbio, Norberto (1976). *"Eguaglianza ed egualitarismo",* Revista Internazionale di Filosofia del Diritto, 53,3.

Bobbio, Norberto (1991). *El tiempo de los derechos*. Madird, Sistema.

Camps, Victoria (1990). *Virtudes públicas*. Madrid, Espasa Calpe.

Camps, V. y Giner, S. (1992). *El interés común*. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.

Camps, Victoria (1994). *Los valores en la educación*. Madrid, Alauda/Anaya.

Camps, Victoria (1996). *El malestar de la vida pública*. Barcelona, Grijalbo.

Constant, Benjamín (1989). *Escritos políticos*. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.

Cortina, Adela (1986). *Ética mínima*. Madrid, Tecnos.

Cortina, Adela (1989). *"La ética discursiva"* en Camps, V. (ed.), *Historia de la ética*, vol. III. Barcelona, Crítica.

Cortina, Adela (1994). *La ética de la sociedad civil*. Madrid, Anaya.

Cortina, Adela (1996). *Educar moralmente ¿Qué valores para qué sociedad?* en Cortina, A., Escámez, J. y Pérez-Delgado, E., *Un mundo de valores*. Valencia, Generaltat Valenciana.

Cortina, Adela (1998). *Ciudadanos del mundo. Hacía una teoría de la ciudadanía*. Madrid, Alianza.

Cortina, Adela (2004). *"Ciudadanía activa en una sociedad mediática"* en Conill, J. & Conzálvez, V. (coord.), *Ética de los medios. Una apuesta por una ciudadanía audiovisual.* Barcelona. Gedisa.

De Lucas, J. & Añón, M.J. (1990). "*Necesidades, razones y derechos*", Doxa, 7.

De Lucas, J. (1993). *El concepto de solidaridad*. México, Fontomara.

De Lucas, J. (1994). *El desafío de las fronteras*. Madrid, Temas de Hoy.

De Lucas, J. (1996). *"Tolerancia y derecho, ¿Tiene sentido hablar de tolerancia como principio jurídico?*, Isegoría, 14.

De Lucas, J. (1998). *"La globalización no significa universalidad en los derechos humanos",* Jueces para la democracia, 32.

De Lucas, J. (2002). *"El vínculo social, entre ciudadanía y cosmopolitismo"* en VV.AA., *El vínculo social: Ciudadanía y cosmopolitismo*. Valencia, Tirant lo Blanch.

Doyal, L. & Gough, I. (1994). *Teorías de las necesidades humanas*. Barcelona, Icaria.

Dussel, e. (1986). *La ética de la liberación*. Madrid, Ediciones Paulinas.

Giner, S. (1989). *"Sociología y filosofía moral"* en Camps, V. (ed.), *Historia de la ética*, vol. III. Barcelona, Crítica.

Habermas, J. (1985). *Conciencia moral y acción comunicativa*. Barcelona, Península.
Héller, a. (1990). *Más allá de la justicia*. Barcelona, Crítica.
Howard, R. (1993). *"Cultural absolutism and the nostalgia of the community",* Human Rights Quarterly, 15.
Jonas, P. (1995). *El principio de responsabilidad*. Barcelona, Herder.
Kant, I. (1785; 1992). *Fundamentación de la Metafísica de las costumbres*. Madrid, Real Sociedad Económica Matritense de Amigos del País.
Kant, I. (1795; 1985). *Sobre la Paz Perpetua*. Madrid, Tecnos.
Kant, I. (1803;2003). *Pedagogía*. Madrid, Akal.
Kessier-Harris, A. (1994). *"Feminism and affirmative action"* en Mills, N. (ed.) Debatting affirmative Action. New York, Delta Books.
Kohlberg, L. (1992). *Psicología del desarrollo moral*. Bilbao, Desclée de Brower.
Kymlicka, W. (1996). *Ciudadanía multicultural*. Madrid, Paidós.
Lederach, J.P. (2000). *El Abecé de la paz y los conflictos. Educación para la paz*. Madird, Los Libros de la Catarata.
Marino, E., González, J.C., López, J.A., Martín, M., Osorio, C. & Valdés, C. (2001). *Ciencia, Tecnología y Sociedad: una aproximación conceptual*. Madrid, Cuadernos de Iberoamérica, OEI.
Martínez Navarro, E. (2000). *Ética para el desarrollo de los pueblos*. Madrid, Trotta.
Max-Neef. M., Elizalde, A. & Hopenhayn, M. (1994). *Desarrollo a escala humana*. Barcelona, Icaria.
Monzón, A. (1992). *"Diálogo intercultural y derechos humanos"* en Ballesteros, J. (ed.), *Los Derechos Humanos*. Madrid. Tecnos.
Nussbaum, Martha (1998). *"Capacidades humanas y justicia social. En defensa del esencialismo aristotélico"* en Riechmann, J. (coord..), *Necesitar, Desear, Vivir. Sobre necesidades, desarrollo humano, crecimiento económico y sustentabilidad.* Madrid, La Catarata.
Nussbaum, Martha (1999). *"Patriotismo y cosmopoltismo"* en Nussbaum, M. (ed.), *Los Límites del Patriotismo. Identidad, Pertinencia y "Ciudadanía Mundial".* Barcelona, Paidós.
Nussbaum, Martha (2002). *Las mujeres y el desarrollo humano. El enfoque de las capacidades.* Barcelona, Herder.
Nussbaum, Martha (2003). *"Capabilities as fundamental entitlements: Sen and social justice",* Feminist Economics, 9, 2-3.
Nussbaum, Martha (2004). *"Beyond the social contract",* Oxford Development Studies, 32, 1.
Ortega, P. & Mínguez, R. (2001). *Los valores en la educación*. Madrid, Ariel Educación.
Payá, M. (1997). *Educación en valores para una sociedad abierta y plural: Aproximación conceptual*. Bilbao, Desclé de Brower.
Peces Barba, G. (1999). *Curso de Derechos Fundamentales*. Madrid, BOE, U. Carlos III.
Pérez Tapias, J.A. (1996). *Claves humanistas para una educación democrática*. Madrid, Alauda Anaya.
Petrella, R. (1997). *El Bien común. Elogio de la solidaridad*. Madrid, Temas de Debate.
Petrella, R. (2003). "*Le mur mundial de la connaisance"* en Breton, G. & Lambert, M. (dir.), *Globalisation et Universités*, UNESCO, Les Presses de l'Université Laval, Paris-Quebec.
Platón (1998). *El sofista, Diálogos V*. Madrid, Gredos.
Rawls, John (1978). *Teoría de la Justicia*. Madrid, Fondo de Cultura Económica.
Sen, Amartya (1995). *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid, Alianza.
Sen, Amartya (2000). *Desarrollo y libertad.* Barcelona, Planeta.
Siurana, J.C. (1998). *"Historia de la idea de justicia"* en Cortina, A. & Col., *Educar en la justicia*. Valencia, Generalitat Valenciana.
Thiebaut, C. (1999). *Tres tensiones de nuestra moral ciudadana*, Leviatán, 75.
Valcárcel, A. (1993). *Del miedo a la igualdad*. Madrid, Crítica.
Walzer, M. (1993). *Las esferas de la justicia. Una defensa del pluralismo y de la igualdad*. México, Fondo de Cultura Económica.
Weber, M. (1967). *El político y el científico*. Madrid, Alianza.
Zubero, I. (1994). *Las nuevas condiciones de la solidaridad*. Bilbao, Desclée de Brower.

Análisis del Liderazgo Femenino en el Ámbito Empresarial y los Factores Asociados A la Ocupación del Puesto

Tirso Javier Hernández Gracia[1]
Ma Del Rosario García Velázquez[2]
Alejandra Corichi García[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Instituto de Ciencias Económico Administrativas, explorerall@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Instituto de Ciencias Económico Administrativas, rosy_gave@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Instituto de Ciencias Económico Administrativas, corichi_ale@yahoo.com

Análisis del Liderazgo Femenino en el Ámbito Empresarial y los Factores Asociados A la Ocupación del Puesto

Resumen

El estudio que se presenta aborda dos aspectos importantes relacionados con el liderazgo femenino empresarial, por un lado se evalúan los estilos de dirección que ejercen las mujeres directivas en empresas del estado de Hidalgo y por otro, los factores que se encuentran asociados al proceso que siguieron para ocupar el puesto. Los instrumentos de medición utilizados fueron el IPL (Inventario de Prácticas de Liderazgo) de Kousez y Posner, pero adaptado al castellano por Mendoza (2005) y el de Moncayo & Zuluanga (2014), diseñado para identificar las estrategias y obstáculos que forman parte de aquellos factores asociados con la ocupación del cargo directivo. Se utilizó una muestra de 80 mujeres directivas del nivel táctico-operativo de 20 Medianas Empresas en el estado de Hidalgo. Así mismo, para complementar el estudio de liderazgo, se encuestaron a 400 trabajadores (5 por cada directivo) que dependen de ellas. Los resultados muestran, un alto índice de coincidencia entre las directivas y los subordinados al manifestar que los componentes del IPL que más prevalecen son: inspirar una visión compartida y desafiar los procesos. En relación a las principales razones por las que una mujer decide buscar un puesto directivo es obtener un mejor salario y satisfacción personal.

Palabras Clave: Liderazgo, género, Medianas Empresas, estrategias, obstáculos.

Analysis Of Women's Leadership In Business And The Factors Associated With Post Occupancy

Abstract

The study presented addresses two important aspects related to the business women's leadership, first management styles exercising female managers in companies in the state of Hidalgo and the other evaluated, factors that are associated with the process that followed to fill the position. The measuring instruments used were the LPI (Leadership Practices Inventory) of Kousez and Posner, but adapted to Castilian by Mendoza (2005) and the Zuluanga and Moncayo (2014), designed to identify strategies and obstacles that are part of

those factors associated with the occupation of managerial position. A sample of 80 female managers tactical-operational level 20 Medium Enterprises in the state of Hidalgo was used. Also, to complement the study of leadership, they surveyed 400 workers (5 per manager) that depend on them. The results show a high rate of agreement between management and subordinates to demonstrate that the components of LPI most prevalent are: to inspire a shared vision and challenge processes. Regarding the main reasons why a woman decides to seek a management position is to obtain better pay and personal satisfaction.

Keywords: Leadership, gender, Medium Enterprises, strategies, obstacles

Introducción

La vida del ser humano ha sido distintivamente influenciada por el patriarcado, es decir, la función del género masculino dentro de una estructura social y política ha demostrado ser dominante, lo cual ha traído consigo diferencias en el trabajo las cuales se encuentran aún tan arraigadas que son difíciles de erradicar. Hoy en día el papel de la mujer es producto del pensamiento tradicionalista donde la principal responsabilidad se encuentra asociada al ámbito doméstico que al profesional, caso contrario al del hombre (Díez, Valle, Terrón & Centeno, 2013). La incursión del género femenino en el trabajo sigue estando por debajo de la participación masculina, es decir, las mujeres llevan a cabo gran parte del trabajo no remunerado e incluso cuando llegan a tener un empleo de paga, es en el sector informal y/o entre la población pobre. En México, al igual que en muchos otros países existen diferencias salariales entre mujeres y hombres, aunado con la discriminación que restringe la participación femenina en el mercado laboral (Elborgh et al., 2013).

A través de los años, las mujeres poco a poco han ido logrando el reconocimiento por tener excelentes habilidades para el liderazgo e incluso en algunos casos, más que los hombres, logran establecer estilos de liderazgo asociados con el desempeño efectivo como líderes. Sin embargo, mucha gente prefieren a los hombres que a las mujeres como jefes, lo cual hace más difícil el camino para convertirse en lideres y tener éxito en roles de liderazgo que predominan en mayor medida en los hombres. Esta mezcla de aparente ventaja y desventaja

que experimentan las mujeres líderes refleja los considerables avances hacia la igualdad de género que ha tenido lugar en las actitudes y el comportamiento (Eagly, 2007).

En el estado de Hidalgo, en 14 largos años (del año 2000 al 2014), la PEA (Población Económicamente Activa) de mujeres pasó de un 35% a 38%, mientras que la de los hombres de un 65% a un 62%, tomando en cuenta que solo el 53% (año 2000) y el 65% (año 2014) de ambos tipos de trabajadores son asalariados, es decir, reciben un pago por la prestación de sus servicios en alguna empresa o dependencia (Subsecretaría de Empleo y Productividad Laboral, 2015). Está comprobado que las barreras externas que condicionan a las mujeres para ejercer un puesto directivo, están asociadas a los estereotipos de género, la segregación del mercado de trabajo, la discriminación laboral, el acoso sexual y psicológico, las menores oportunidades de desarrollo de carrera en la organización, la ausencia de una política laboral consolidada que favorezca la conciliación de la vida laboral y familiar y la dificultad para compartir las responsabilidades domésticas y del cuidado de los/as hijos/as (Agut & Martín, 2007). Tal como lo describe la Ley para la Igualdad entre Mujeres y Hombres del Estado de Hidalgo (2010): "*Es innegable, y así lo entendemos en Hidalgo que debe existir un marco institucional que garantice, no sólo la igualdad jurídica, sino la igualdad real, para que la igualdad de oportunidades en los ámbitos privados y públicos, sea efectiva y se combata puntualmente la discriminación que lamentablemente, aún prevalece hoy día en la sociedad mexicana*", es importante conocer por un lado, la participación de la mujer como directivo en el ámbito empresarial hidalguense y las ventajas y desventajas que experimentan durante el proceso que las ha llevado a obtener el cargo de liderazgo y a mantenerlo vigente.

Marco teórico

La práctica de liderazgo

Existen razones externas que no pueden ser controladas por los ejecutivos de las Medianas Empresas, pero sí pueden actuar sobre aquellas propias. En este sentido, la eficacia en la gestión de los recursos humanos en ellas es fundamental para el beneficio privado, productivo y social de México, así como del estado de Hidalgo. Garantizar los beneficios y lograr que los trabajadores cumplan con un alto desempeño organizacional corresponde a

sus dirigentes o ejecutivos, quienes deben poseer rasgos importantes de liderazgo, principalmente en las pequeñas y medianas empresas. Donde la gestión es muy rudimentaria y escasa, además en ellas se origina un mayor contacto interpersonal. La gestión y práctica del liderazgo en las Medianas Empresas se realiza de forma informal e intuitiva. Asimismo, los tópicos de investigación sobre recursos humanos y liderazgo se han aplicado principalmente a grandes firmas (Nguyen & Bryant, 2009), de ahí la importancia de la realización de estudios sobre este último tópico en las Medianas Empresas, lo cual ayudaría principalmente a la comprensión de la dinámica de este segmento de empresas, así como el desarrollo de competencias y rasgos distintivos de liderazgo eficaz para su crecimiento y fortalecimiento en un contexto global competitivo (Pett, Wolff & Sié, 2012).

Los investigadores tienen un interés grande por el comportamiento del liderazgo y el contexto global obliga a las empresas a interesarse en este tópico (Francia, 2008). Asimismo, la necesidad de llevar a cabo programas efectivos de liderazgo actualmente es muy grande. Las compañías requieren la realización de su propósito y de la cooperación de los individuos a todos los niveles. El liderazgo se desarrolla mediante una influencia emocional en las personas (Reitz, Carr & Blass, 2007).

En la década de los setentas, James MacGregor Burns introdujo la distinción entre líderes transaccionales y transformacionales, pero Bernard Bass identificó nueve dimensiones de comportamientos de liderazgo que cubren estos dos amplios dominios: "i)I*nfluencia idealizada (Carisma), i.i. Atribuida y i.i. Comportamientos,* […], ii)*Motivación inspiracional,* iii) *Estimulación intelectual*, iv) C*onsideración individual*; adicionalmente, los comportamientos del liderazgo transaccional, los que tratan de controlar y monitorear a los empleados a través de medios racionales o económicos, v) *Recompensa contingente*, vi) *dirección por excepción activa y pasiva*, vii) *dejar hacer*" (Francia, 2008).

Los líderes transaccionales reconocen lo que quieren los seguidores y prometen ayudarles a conseguirlo mediante un intercambio. Básicamente, este líder se acerca a los seguidores con la promesa de una compensación, una recompensa por un apoyo (por ejemplo: trabajo por

votos). Los transformacionales tratan de crear conciencia en los seguidores acerca de la importancia de los resultados y la forma de conseguirlos a través del propio interés de ellos (Padilla, Hernández & Espiritu, 2011).

La teoría del liderazgo transformacional describe comportamientos de liderazgo relacionados con desempeños superiores de los subordinados y el liderazgo visionario de Kouzes y Posner describe cinco dimensiones claves del líder transformacional. Las dimensiones de estos dos últimos autores han sido usadas extensamente por organizaciones de negocios para el desarrollo de la dirección. Es común el uso, en la mayoría de los programas empresariales, de la herramienta del Inventario de Prácticas de Liderazgo (Padilla, Hernández & Espiritu, 2011), para tener una retroalimentación sobre cinco comportamientos de los participantes: 1. Desafiar los procesos, extender los riesgos, los experimentos y cuestionamientos asumidos por líder; 2. Inspirar una visión compartida, el grado con el que el líder describe una visión excitantes del futuro; 3. Habilitar a los demás para que actúen, la cantidad de decisiones cooperativas y participativas llevadas a cabo por el líder; 4 Modelar el camino, extender consistentemente las prácticas del líder con sus valores adoptados; 5. Dar aliento al corazón, el grado en que el líder da una retroalimentación positiva, reconoce públicamente las contribuciones individuales y celebra los logros del equipo (Francia, Contreras, Barbosa & Juárez 2013).

Padilla, Hernández & Espiritu (2011) definen la visión como una imagen única e ideal del futuro con las siguientes cuatro atributos: i) Idealista, futuro deseado, ii) Unicidad, orgullo en ser diferente, singular e inigualable, iii) Futurista, orientado hacia un largo periodo de tiempo, iv) Imaginaria, dibujo del futuro, referencia visuales. Asientan, asimismo, el éxito del liderazgo más en la percepción de los seguidores sobre las habilidades del líder que de la percepción propia de él mismo. Las cualidades esenciales esperadas, de quienes se desempeñan como líderes, se sitúan dentro del factor de credibilidad, el líder debe ser: *Honesto, competente, ver hacia adelante e inspirador*. Asimismo, los líderes han logrado éxito porque son capaces de crear condiciones en las cuales los empleados pueden ellos mismos situarse en la práctica del aprendizaje organizacional (Francia, 2008).

La identidad social relacionada al género

El género constituye la categoría explicativa de la construcción social y simbólica histórico-cultural de los hombres y las mujeres sobre la base de la diferencia sexual (Hernández, 2006). Las mujeres o los hombres pueden formar parte de colectivos vulnerables. Sin embargo, las mujeres como género experimentan situaciones de discriminación que dan lugar a problemas específicos (explicables por el hecho de ser mujeres) o que, compartidas con los varones, pueden experimentarlas de distinto modo, también por género. Género desde esta perspectiva no es una causa de vulnerabilidad, sino de discriminación. El concepto de género va a introducir una comprensión más amplia de los problemas de las mujeres y los hombres que el de la sola vulnerabilidad. Desde esta perspectiva, la reacción "protección" será limitada, mientras que la idea del "empoderamiento" parece abrirse paso como alternativa más adecuada a una mejor compresión del problema de las desigualdades. No es una cuestión sólo de protección o asistencia, es una cuestión de no discriminación y de ejercicio de derechos propios (López, 2007).

El posmodernismo feminista estudia las fuerzas y las limitaciones de una identidad heredada, con la finalidad de habilitar a la mujer con las mismas capacidades que el hombre, no obstante existe incertidumbre creada por los cambios entre la relación capital-trabajo, el vacío de un espacio público-privado y la cuestión de la identidad dentro de una sociedad del consumo. La falta de políticas que conduzcan a un empowerment, que ayude a la mujer a su auto constitución, está lejos de verse realizado ante este contexto (Cavallo, 2005).

Una metáfora que explica muy bien este fenómeno es la llamada "techo de cristal", cuyo término ha sido utilizado para describir las barreras invisibles que enfrenta una mujer durante el camino o proceso para llegar a ocupar un puesto directivo, las cuales se hacen presentes cuando ya se ha chocado contra ellas. Así mismo y de forma complementaria la frase de "suelo pegajoso", que hace referencia a los factores que aplican a las trabajadoras del género femenino para mantenerlas en puestos medio-bajos, como la segregación laboral, el acoso social y psicológico, la incompatibilidad de vida pública y privada, entre otros (Buccio, 2014).

Estudios realizados sobre liderazgo y género

Un estudio realizado por Grant (2014) refleja la preponderancia de bastantes países emergentes sobre naciones más avanzadas económica y socialmente en el aspecto de mujeres en la dirección. Entre las razones que explican este fenómeno aparentemente paradójico, se destacan las siguientes: 1) Persistencia del modelo familiar extenso en muchos países emergentes, que ayuda a paliar el problema del cuidado de los hijos; 2) Mayor presencia de la empresa familiar en las economías emergentes, que puede favorecer el acceso de la mujer a cargos directivos; 3) Tradición de igualdad de oportunidades en los países ex comunistas; 4) Persistencia del reparto tradicional de roles entre hombre y mujer en muchos países desarrollados y sistemas fiscales y leyes laborales que favorecen su continuidad; 5) Particularidades locales (política de un solo hijo en China, preponderancia demográfica de la mujer en Rusia, etc.); 6) Tradiciones muy poco igualitarias (Japón, India o Emiratos Árabes) entre los países que ocupan los últimos puestos; 7) Favorecimiento de medidas en los países avanzados, como la reducción de jornada, el teletrabajo o la extensión de bajas temporales que en la práctica pueden suponer una desventaja para la carrera profesional de las mujeres, puesto que muy pocos hombres se acogen a las mismas; 8) Poco desarrollo de los sistemas para el cuidado infantil necesarios para el progreso profesional de la mujer en el marco de la familia nuclear predominante en las economías desarrolladas.

De acuerdo con el reporte de Grant (2014), mismo que se observa en la Tabla 1, en México solo el 28% de sus mujeres ocupan algún puesto directivo, observando que en países latinoamericanos también existen problemáticas similares en relación la falta de oportunidades para el género femenino en áreas de dirección. Madrigal y Novelo (2010) realizan un estudio documental y bibliográfico donde se analiza las limitaciones del liderazgo femenino en el desempeño profesional, a través de tres casos de mujeres mexicanas, cada una líder en su medio: Lydia Cacho, periodista y escritora; Ana Gabriela Guevara, deportista, y Carmen Aristegui, periodista. Ante las evidentes limitaciones, el uso y abuso del poder que vivieron en su desempeño profesional. Existen diversos estudios en México sobre liderazgo femenino, pero en Hidalgo aún no se abordan este tipo de tópicos,

lo cual es importante documentar para dar a conocer la situación actual y evolutiva que tiene este fenómeno dentro de nuestra sociedad.

Tabla 1

Porcentaje de cargos directivos ocupados por mujeres

País	Porcentaje	País	Porcentaje	País	Porcentaje
Rusia	43%	Bélgica	30%	Canadá	23%
Indonesia	41%	Chile	30%	Irlanda	23%
Letonia	41%	Italia	30%	Singapur	23%
Filipinas	40%	Finlandia	29%	Australia	22%
Lituania	39%	Gracia	29%	Brasil	22%
China	38%	México	28%	España	22%
Tailandia	38%	Sudáfrica	26%	EUA	22%
Estonia	37%	Suecia	26%	Reino Unido	20%
Armenia	35%	Taiwán	26%	Dinamarca	14%
Georgia	35%	Vietnam	26%	Alemania	14%
Perú	35%	Argentina	25%	India	14%
Polonia	34%	Malasia	25%	Estados Unidos	14%
Hong Kong	33%	Turquía	25%	Suiza	13%
Botsuana	32%	Francia	24%	Holanda	10%
Nueva Zelanda	31%	Noruega	24%	Japón	7%

Fuente: Grant Thornton Women in Business (2014)

Chávez y Ríos (2014) realizaron una investigación en Colombia, para determinar la existencia de la discriminación ocupacional de las mujeres “efecto techo de cristal” a través del análisis de un modelo probabilístico para el periodo comprendido entre 1984 y 2010, analizando de manera descriptiva los posibles factores que inciden para que las mujeres no alcancen los cargos directivos que normalmente son ocupados por los hombres, encontrando que existe una barrera invisible explicada por lo prejuicios del empleador hombre que no permite que la mujer alcance dichos cargos directivos

Metodología

Tipo de investigación

El estudio que se presenta es cuantitativo, descriptivo, correlacional, transversal y no experimental.

Población y Muestra.

La población está compuesta por 62 Medianas Empresas ubicadas en Pachuca Hidalgo (Secretaría de Economía, 2015), a partir del cual se utilizó una muestra de conveniencia, toda vez que es una técnica no probabilística donde los sujetos son seleccionados dada la conveniente accesibilidad y proximidad, es decir, consiste en recurrir a los informantes en base a su disponibilidad o facilidad de acceso para el investigador (Muñoz & González, 2010). A pesar que los resultados de este tipo de prueba se limitan a generalizaciones entre la muestra estudiada; la potencia del muestreo está en seleccionar casos ricos en información para estudios en profundidad (Moncayo & Zuluanga, 2014). Para poder acceder a las mujeres directivas se consideró que la empresa contara con al menos una mujer que ocupara algún cargo de jefa en el nivel táctico-operativo, que tuviera la disponibilidad de participar en la investigación, la de algunos de sus subordinados y que fomentara la libertad de expresión para contestar las encuestas. En contraparte se pidió en todos los casos que se guardara la confidencialidad de los participantes. El total de empresas seleccionadas fue de 20 (donde existe personal del género femenino que ocupan cargos directivos) y en total se logró aplicar los instrumentos de medición a 80 mujeres y 400 de sus subordinados.

Instrumento de medición

Se utilizaron 2 instrumentos de medición, la adaptación al castellano de Mendoza (2005) del IPL de Kouzes & Posner (2003) para medir las prácticas de liderazgo, el cual consta de cinco dimensiones: 1) Desafiar los procesos, 2) Inspirar una visión compartida, 3) Habilitar a los demás para que actúen, 4) Modelar el camino y 5) Dar aliento al corazón.

Un segundo instrumento diseñado por Moncayo & Zuluanga (2014) al cual se le realizaron algunos ajustes mínimos, para evaluar algunas características asociadas al puesto directivo que ocupan las mujeres y que se relacionan con: 1) motivaciones para acceder al cargo, 2) problemáticas para acceder al cargo, 3) autopercepción de las tareas desempeñadas, 4) distribución y designación del tiempo y 5) autopercepción en relación a sus colegas varones.

Se aplicó una prueba de confiabilidad Alpha de Cronbach a través del paquete estadístico SPSS, mismo que arrojó valores de 0.89 y 0.92 en cada instrumento, lo cual fue considerado como aceptable.

Resultados

De acuerdo con el modelo de liderazgo utilizado, las mejores prácticas de liderazgo son las que se encuentran representadas por cada una de las dimensiones del IPL. En la Tabla 2, se muestran los resultados de obtenidos de las encuestas aplicadas a las 80 mujeres que ocupan puestos directivos, en las 20 medianas empresas objeto de estudio y a 400 subordinados que laboran bajo las órdenes de dichos directivos.

Los resultados se presentan en 4 partes: 1) De acuerdo con el modelo IPL las dimensiones que más puntaje obtuvieron las directivas, con base a su propia opinión y la de los demás; 2) Una correlación entre el modelo IPL con algunas variables demográficas - organizacionales; y 3) Las principales problemáticas relacionadas al puesto que ocupan las mujeres directivas.

1) En la Tabla 2, se observa las medias de cada uno de los componentes del modelo de liderazgo IPL, así como la dispersión de sus valores, los mínimos y máximos.

Tabla 2

Componentes del liderazgo

		Desafiar los procesos	**Inspirar una visión compartida**	**Habilitar a los demás para que actúen**	**Modelar el camino**	**Dar aliento al corazón**
N	Validos	80	80	80	80	80
Media		21.7	**22.0**	21.3	20.4	20.8
Desv. Estándar		**2.05**	1.90	1.60	2.00	1.93
Mínimo		**17.00**	18.00	19.00	20.00	20.00
Máximo		26.00	**28.00**	27.00	**28.00**	27.00
N	Validos	400	400	400	400	400

Media	16.5	**17.7**	17.1	17.2	17.5
Desv. Tip.	2.52	3.34	3.16	2.55	**3.38**
Mínimo	10.00	10.00	**8.00**	**8.00**	10.00
Máximo	24.00	**26.00**	**26.00**	**26.00**	24.00

Fuente: Elaboración propia.

En lo que respecta a las 80 mujeres que ocupan un cargo directivo, dentro de las 20 medianas empresas, se aprecia que el mayor puntaje de medias lo obtuvieron en la dimensión Inspirar una visión compartida, lo cual significa que las directivas demuestran una gran capacidad para de involucrar a sus subordinados en un futuro que ellas creen que será mejor para todos, donde habrá beneficios y un crecimiento personal, logrando con ello un mayor sentido de pertenencia grupal y un gran compromiso con la empresa. Los valores más dispersos que se visualizan corresponden al componente desafiar los procesos, quizás por situaciones que se están dando en las empresas y no están controladas del todo por algunas lideresas. En relación al valor mínimo fue de 17 y el máximo de 28 en la mayoría de las dimensiones, lo cual es razonablemente normal, ya que un directivo normalmente se evalúa de medio a alto, esto considerando que el valor más bajo es de 6 y el máximo de 30.

En cuanto a los resultados obtenidos de los 400 subordinados, se observa que el mayor puntaje de medias lo obtuvieron en la dimensión Inspirar una visión compartida, lo cual es coincidente con la opinión de sus directivos. En cuanto a la desviación estándar el valor más significativo fue de 3.38 y correspondió a la dimensión dar aliento al corazón, lo que significa que según la percepción de los subordinados, sus jefas deben prodigar ánimo y reconocimiento si desean que su gente persista, sobre todo si la cuesta es difícil y empinada. Los valores mínimos y máximos, fueron de 8 y 26 respectivamente, lo cual indica que hay casos que presentan serios problemas en los estilos de dirección y otros en los que el liderazgo es transformacional. Es decir, en todas las dimensiones existen problemas y aciertos, lo cual invita a las directivas a reflexionar y reforzar los estilos de dirección presentes.

2) En la Tabla 3, se puede apreciar la correlación entre cada una de las dimensiones del modelo IPL con algunas variables demográficas - organizacionales utilizadas en la encuesta.

Tabla 3

Correlación entre el modelo IPL y variables demográficas - organizacionales

		Desafiar los procesos	**Inspirar una visión compartida**	**Habilitar a los demás para que actúen**	**Modelar el camino**	**Dar aliento al corazón**
Edad	Person	.324	.235	.259	.187	-.157
	Sig. Asint. Bilat.	.540	.822	.450	.682	.935
Nivel Educativo	Person	.610	.055	.264	.245	.398
	Sig. Asint. Bilat.	**.041**	.874	422	.885	.250
Estado civil	Person	.398	.255	.169	.361	.222
	Sig. Asint. Bilat.	.441	.744	.654	.474	.552
Antigüedad en el puesto	Person	.357	..724	.144	-.181	-.088
	Sig. Asint. Bilat.	.747	**.020**	.384	.881	.866

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al nivel educativo se aprecia una correlación de .610 y significancia de .041, relacionado con el componente desafiar los procesos, lo que se puede interpretar como a mayor nivel educativo, las lideresas buscan oportunidades, se aventuran en lo desconocido y están dispuestas a correr riesgos. En lo que respecta a la antigüedad en el puesto, se observa un valor de .724 con un nivel de significancia de .020, con la dimensión inspirar una visión compartida, lo que quiere decir que a mayor antigüedad laboral las mujeres directivas buscan tener una mejor perspectiva de éxito a futuro con sus trabajadores.

3) En relación a las principales problemáticas relacionadas al puesto que ocupan las mujeres directivas, se integró la encuesta aplicada en varios rubros. El primero está relacionado con la categoría de “motivaciones para acceder al cargo”, cuyas razones recabadas fueron en primer lugar por obtener un mejor salario (60%), en segundo por satisfacción personal y experiencia (26%) y por último apoyar a la familia en los gastos (14%). Esto implica una mayor necesidad de poder aspirar a ocupar puestos igual de

remunerados que el de los hombres, con los mismos derechos de poder, además de acceder a nuevas experiencias, conocimientos y estatus profesional.

En lo que respecta a la categoría "problemáticas para acceder al cargo", las directivas contestaron que en principio han sufrido la rivalidad con los compañeros, pares y/o subalternos (42%), contar con hijos pequeños (20%), privilegios y palancas entre algunos miembros (14%) y el no acceder a situaciones de acoso (24%).

La tercera categoría está relacionada con "autopercepción de las tareas desempeñadas", donde los resultados obtenidos reflejan que las directivas no perciben insatisfacción de las relaciones con ninguno de los miembros de la empresa donde laboran (48%), mientras que el resto (52%) manifiesta tener algunos problemas con compañeros que pertenecen a otros grupos antagónicos, que no aceptan el liderazgo de una mujer o que no fueron considerados para el cargo.

La cuarta categoría está relacionada con "distribución y designación del tiempo", donde contestaron que en principio el tiempo personal fuera de la empresa (40%) es más limitado por el cargo que ocupan, en segundo lugar el tiempo para la familia es más limitado (30%) y posteriormente las labores del hogar (30%) que ahora en su mayoría tienen pagar para que las realice otra persona.

Finalmente la quinta categoría está asociada a la "autopercepción en relación a sus colegas varones", donde principalmente se les cuestionó si existen diferencias salariales en relación con los varones que ocupan puestos similares y las respuestas fueron. Mucho (40%), algo (30%), regular (15%) y poco (10%) y nada (5%).

Conclusiones

En principio la presente investigación buscó conocer la manera en que las mujeres ejercen los puestos directivos en las medianas empresas hidalguenses, tomando el modelo IPL de Kousez y Posner, encontrando que el estilo de dirección que más prevalece es el que está relacionado con los componentes: Inspirar una visión compartida, Desafiar los procesos y

Habilitar a los demás para que actúen, donde se establece que las mujeres utilizan el manejo del futuro y el involucramiento de sus subordinados, demostrando carácter para hacer frente a situaciones o procesos que sean riesgos para la empresa y otorgar la confianza necesaria para apoyar a sus subordinados y lograr que éstos actúen tomando decisiones con base a sus conocimientos y habilidades desarrollados.

Algunas variables demográficas – organizacionales, denotaron que el nivel educativo y la antigüedad en el puesto están correlacionadas con las dimensiones del modelo IPL, desafiar los procesos e Inspirar una visión compartida, lo cual determina que el nivel académico con el que ingresa la mujer a trabajar y los años de experiencia que va teniendo en el puesto son determinantes en su desempeño como líderes transformacionales.

La principal razón por la que una mujer decide buscar un puesto directivo es obtener un mejor salario con un 60% del total, es decir, 48 de cada 80 mujeres así lo piensan. Así mismo, en relación con las principales problemáticas que enfrentan las mujeres al ocupar un puesto directivo son la rivalidad con los compañeros, pares y/o subalternos y el contar con hijos pequeños y privilegios y palancas entre algunos miembros, es decir el 76% o alrededor de 61 mujeres así opinaron. Llama la atención que el 24% sufren acoso laboral, es decir, de cada 80 mujeres 19 sufren problemas de acoso. En cuanto a las actividades que realizan, el 52% o sea 41 mujeres aceptan tener problemas con sus compañeros.

En relación a la organización de su tiempo reconocen que por el puesto que ocupan su vida personal se encuentra más limitada, se dedican menos tiempo a la familia y a las actividades con los hijos. Finalmente, en cuestiones salariales con respecto de los hombres, reconocen en un 95% que si hay diferencias que van de poco a mucha.

Teóricamente, aunque el modelo del IPL fue desarrollado bajo un contexto norteamericano, el aplicarlo al ámbito particular mexicano aporta elementos importantes de estudio que pueden ser sujetos de posteriores discusiones, sobre todo en el terreno del liderazgo femenino. Por otro lado es importante un análisis profundo sobre la distribución del poder,

donde es común encontrar un dominio más pleno del hombre que de la mujer, derivado de aspectos que están relacionados con la idiosincrasia.

Referencias Bibliográficas

Agut, S. & Martín, P. (2007). Factores que dificultan el acceso de las mujeres a puestos de responsabilidad: una revisión teórica, apuntes de Psicología, Universidad de Sevilla, España, 25 (2), pp. 201-214.

Buccio, A. (2014). Brechas de género: la mujer mexicana entre el suelo pegajoso y el techo de cristal. (Tesis de Licenciatura no publicada): Instituto Tecnológico Autónomo de México.

Cavallo, P. (2005). Género, Posmodernismo y Relaciones Internacionales. La identidad femenina en el discurso de las organizaciones internacionales, Confines, Género, Posmodernismo y Relaciones Internacionales, 2 (3), pp. 89-100.

Chávez, M. & Ríos, H. (2014). Discriminación salarial por género "efecto techo de cristal". Caso: siete áreas metropolitanas de Colombia. Revista Dimensión Empresarial, 12(2), p. 29-45.

Díez, E., Valle, R., Terrón, E., & Centeno, B. (2013). El liderazgo femenino y su ejercicio en las organizaciones educativas, Revista Iberoamericana de Educación, Madrid, España, pp.1-18.

Eagly, A. (2007), Female leadership advantage and disadvantage: resolving the contradictions, Journal of Psychology of Women, 31, pp. 1-12.

Elborgh, K., Newiak, M., Kochhar, K., Fabrizio, S., Kpodar, K., Wingender, P., Clements, B. & Schwartz, G. (2014). Beneficios macroeconómicos de la equidad de género, Fondo Monetario Internacional, pp. 1-17.

Francia, V. (2008). Una investigación intra-cultural de liderazgo en México: igualdad en las pymes de Hidalgo, Colima y Tamaulipas, Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, 16(2), Bogotá, Col., p. 1.

Francia, V., Contreras, F., Barbosa, D. & Juárez, F. (2013). Liderazgo en directivos colombianos vs mexicanos. Un estudio comparativo, Revista Investigación y Desarrollo, Universidad del Norte, Colombia, p. 2.

Grant, T. (2014). Women in Business Report 2014. Recuperado el 18 de 08 de 2015, de http://www.grantthornton.es/publicaciones/estudios/Grant-Thornton-estudio-Mujeres-directivas-2014.pdf

Hernández, Y. (2006). Acerca del género como categoría analítica. Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas, Universidad Complutense de Madrid, España, 13(81), pp. 1-10.

Kouzes, J. & Posner, B. (2003). The Leadership Practices Inventory (LPI): Self-Instrument (The Leadership Practices Inventory) (Paperback).Third Edition, Ed. Jessey-Bass/Pfeiffer.

Kouzes, J. & Posner, B. (2002). The leadership challenge. San Francisco, USA: Jossey-Bass.

Ley para la Igualdad entre Mujeres y Hombres del Estado de Hidalgo (2010). Instituto de Estudios Legislativos, Periódico Oficial del Estado de Hidalgo, p. 2.

López, I. (2007). El enfoque de género en la intervención social, Cruz Roja, Editorial PardeDÓS, Madrid, España, pp. 1-114.

Madrigal, B. & Novelo, S. (2010). Limitaciones del liderazgo femenino. ¿Se requiere construir una cultura de equidad de género o más leyes?, Revista de investigación y divulgación sobre los estudios de género, 7(2), Colima, México, pp. 29-46.

Mendoza I. (2005). Estudio diagnóstico del perfil de liderazgo transformacional y transaccional de gerentes de ventas de una empresa farmacéutica a nivel nacional (Tesis de Doctorado no publicada): Facultad de Ciencias Económico Administrativas, Universidad Autónoma de Tlaxcala.

Moncayo, B. y Zuluanga, D. (2014). Estrategias y obstáculos en el acceso femenino a puestos directivos en la academia. XIX Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, UNAM, México, pp. 1-17.

Muñoz, P. & González, M. (2010). Estudio cuantitativo sobre el uso docente de herramientas teleformativas en el ámbito de la programación y bases de datos, Revista Electrónica de Tecnología Educativa, Núm. 32. Recuperado el 18 de 08 de 2015, de http://edutec.rediris.es/revelec2/revelec32/

Nguyen, T., Bryant, E., Jerman, R., Chiung, T. & Supara. K. (2009), Cultural values, market institutions, and entrepreneurship potential: A comparative study of the United States, Taiwan, and Vietnam. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14 (1), 21-37.

Padilla, A, Hernández, L. & Espiritu, R. (2011). La práctica de liderazgo transformacional: un estudio empírico realizado en las pymes en el Estado de Colima, México, Revista Universitaria Digital de Ciencias Sociales, RUDICS, 2(1), 9 Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán-UNAM, México, pp. 2-18.

Pett, Timothy L., Wolff, James A. & Sié, L. (2012), SME Identity and Homogeneity – Are There Meaningful Differences Between Micro, Small, and Medium - Sized Enterprises? *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 6(2), 48-59.

Reitz, M., Carr, M. & Blass, E. (2007). Developing Leaders – Innovative Approaches for Local Government. *The International Journal of Leadership in Public Service*, 3 (4), 55-65.

Secretaría de Economía. (10 de 01 de 2015). Sistema Empresarial Mexicano (SIEM). Recuperado el 10 de 02 de 2015, de http://www.siem.gob.mx/siem/login.asp

Subsecretaría de Empleo y Productividad Laboral (2015). Información Laboral (Hidalgo). Anual, Secretaria del Trabajo y Prevención Social, Pachuca. Recuperado el 14 de 08 de 2015, de http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas_atencion/areas_atencion/web/pdf/perfiles/perfil%20hidalgo.pdf

Cómo Administran el Factor Humano 16 Pymes Ubicadas en el Distrito Federal

María Ofelia Mendoza Galván[1]
María Eugenia Romero Olvera[2]

[1]Universidad Michoacana De San Nicolás De Hidalgo - Facultad Contaduría y Ciencias Administrativas, ofelia.mendoza.galvan@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, mero_67@yahoo.com.mx

Cómo Administran el Factor Humano 16 Pymes Ubicadas en el Distrito Federal

Resumen

La micro, pequeña y mediana empresa, tienen gran importancia en la economía de México, el factor humano es el responsable de mantener vivas esas organizaciones; por ello es necesario dar mayor atención a los recursos humanos.

El objetivo general de esta investigación es conocer cómo administran el factor humano 16 Pymes mexicanas ubicadas en el Distrito Federal, y hacer sugerencias para mejorar la administración de personal.

Se investigó de manera empírica, con un enfoque cuantitativo y descriptivo. El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, debido a la aceptación de 16 empresarios para colaborar con datos reales.

Contiene un marco teórico sobre administración de recursos humanos, base para elaborar un cuestionario estructurado, aplicado con una entrevista a gerentes y dueños de las Pymes. Se presentan síntesis de los resultados, conclusiones y algunas propuestas que fueron enviadas a los empresarios.

Palabras Clave: administrar, factor humano, Pymes

How to Manage the Human Factor Pymes Located in The Federal District

Abstract

The micro, small and medium enterprises are of great importance in the economy of Mexico, the human factor is responsible for keeping alive those organizations; hence the need to give greater attention to human resources.

The objectives of this research is to know how to manage the human factor 16 Mexican Pymes located in the Federal District, and make suggestions to improve management personnel.

We investigated empirically, with a quantitative and descriptive approach. The sample was not probabilistic for convenience, because acceptance of 16 entrepreneurs to work with real data.

It contains a theoretical framework for human resource management, basis for a structured questionnaire, applied with an interview with managers and owners of small businesses. Synthesis of findings, conclusions and proposals that were sent to employers are presented.

Keywords: administration, human factor, Pymes

Introducción

Las organizaciones tienen vida y desarrollo gracias a las personas que integran los recursos humanos, si bien es importante contar con recursos financieros, materiales y tecnológicos, estos no serían aplicados sin la intervención de los trabajadores, quienes colaboran para lograr los objetivos organizacionales.

Para las Pymes mexicanas, administrar los recursos humanos puede propiciarles fortalezas, para el cumplimiento de otras funciones sustantivas como producción, finanzas, compras, ventas, mercadotecnia y por supuesto la función gerencial, para su permanencia y lograr su desarrollo.

Sin embargo, para que el factor humano tenga esa colaboración efectiva, las personas deberán estar capacitadas y motivadas hacia el trabajo, de ahí la importancia de administrar las funciones de recursos humanos.

El objetivo general de esta investigación es conocer cómo administran el factor humano 16 Pymes mexicanas ubicadas en el Distrito Federal, y hacer sugerencias a los empresarios para mejorar la administración de personal.

En este trabajo se presenta una base teórica sobre la administración de recursos humanos, para realizar la investigación de campo, mediante un cuestionario y entrevistas.

Se recurrió a un muestreo no probabilístico por conveniencia, con una muestra de 16 empresas Pymes, ubicadas en seis delegaciones del Distrito Federal.
Los resultados de entrevistas se presentan en tablas, mediante un análisis se elaboró una síntesis la cual se envió a los empresarios, así como propuestas que se presentan en las conclusiones de este trabajo.

Marco Teórico

La administración de recursos humanos se refiere a las prácticas y las políticas necesarias para manejar los asuntos que tienen que ver con las relaciones personales de la función gerencial: en específico se trata de reclutar, capacitar, evaluar, remunerar y ofrecer un ambiente seguro, con un código de ética y trato justo para los empleados de la organización (Dessler y Varela, 2011).
Arias en 2004, define la administración de recursos humanos como el proceso administrativo aplicado al acrecentamiento y conservación de salud, los conocimientos, la experiencia, las aptitudes y actitudes, la motivación de los miembros de una organización para beneficio de los trabajadores, de la organización y del país.

Para Anzola (2010), los recursos humanos son las personas que le aportan talento, trabajo, creatividad y esfuerzo a la organización para encaminarla a logro de sus objetivos. Constituyen el corazón de la organización, pues es lo que da vida a la empresa.

David Ulrich, nos describe que el papel de RR. HH. Tiene que cumplir cuatro roles principales para poder conseguir el éxito de su labor (Citado por Pascual, 2014).
- Socio estratégico. Cuya misión principal es la alineación entre la estrategia de negocio y las prácticas de recursos humanos, con el objetivo de conseguir los objetivos planteados del negocio.
- Agente de cambio. Cuya labor es ocupar un rol principal para ayudar en la transformación y cambio continuo, siendo el facilitador.

- Defensor de los empleados. Que consiste en preocuparse de los problemas y necesidades de los empleados, con el fin de aportar beneficios tangibles en la consecución de objetivos.
- Experto administrativo. Consiste en la búsqueda de la eficiencia en los procesos y políticas de recursos humanos, buscando la eliminación de los costes innecesarios y la mejora continua.

El concepto de prácticas de gestión trasciende el de actividades o funciones de un área determinada; son "procesos formales para gobernar el pensamiento y el comportamiento de los empleados; las prácticas gerenciales de una empresa representan su mente" (Ulrich y Dale, 1992), o como afirma Fitz-enz (1998), la mejor práctica no es un programa, un proceso o una política superficial, sino "un compromiso firme de establecer creencias, rasgos y estrategias operativas básicas. Estas son el contexto constante de la organización: las fuerzas conductoras que las distinguen de los demás".

En relación con las prácticas de gestión de recursos humanos existe una multiplicidad de taxonomías; Sheppeck y Militello (2000) las agrupan en cuatro dimensiones estratégicas: destrezas de los empleados, políticas y prácticas de trabajo que permitan identificar y desarrollar el desempeño superior en los empleados; prácticas de soporte al entorno del puesto de trabajo para fomentar la motivación sostenida de los empleados; medidas de desempeño y prácticas de consolidación para focalizar energías de los empleados sobre comportamientos productivos específicos, y prácticas relacionadas con la organización del mercado laboral (Citado por Calderón, Montes y Tobón, 2004).

Mak y Akhtar (2003) detectaron siete prácticas innovadoras asociadas con mayores utilidades en las organizaciones, que aplicaron consuetudinariamente durante al menos un quinquenio; estas fueron: selección de personal, evaluación del desempeño, sistemas de incentivos, diseño de puestos, sistemas de promoción, participación de la información y valoración de la actitud (Citado por Calderón, Montes y Tobón, 2004).

La función de personal dirige su atención al reconocimiento de los problemas administrativos relacionados con los recursos humanos y subraya la efectividad del personal en sus trabajos como clave del éxito administrativo (Rodríguez, 2007).

Diversos autores coinciden en que el éxito de la pymes viene de la mano de las personas y por tanto es necesario implementar nuevas políticas de gestión y dirección de los recursos humanos que prevean la atracción de personal competente, la motivación a través de las políticas retributivas (Sánchez y Bañón, 2005)

Una organización necesita personal de nivel operativo y de apoyo, así como de nivel administrativo y directivo para realizar toda una gama de actividades. Es por esto que el trabajo del departamento de recursos humanos es tan importante, pues el éxito de la organización depende de qué tan eficaz sea éste para dotarlo del personal competente (Rodríguez, 2007).

Para comprender la ubicación de la función administración de recursos humanos en la organización formal, es necesario definir el término organización, primero como sinónimo de empresa u organismo social, luego como etapa del proceso administrativo.

La empresa es una organización humana, construida o derrumbada por la calidad de su gente. Algún día el trabajo podrá ser realizado por máquinas, pero el conocimiento es específicamente humano (Drucker. 1994).

La empresa es una unidad económico-social en la cual a través de capital, el trabajo y la coordinación de recursos se producen bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad (Münch, 2007).

Una organización es un organismo público, privado o social, que cuenta con una estructura formal, se integra con el factor humano, recursos financieros, materiales y tecnología; y se apoya en la administración para alcanzar sus objetivos (Propia, 2013).

Dado que las organizaciones son diseñadas para seguir objetivos *exprofeso*, la funcionalidad y eficacia son metas fundamentales, por lo que, propiamente, se conforman con base en reglas impersonales y jerarquías de autoridad (Hernández, 2013: 25).

Hernández y Palafox definen en 2012: organización (estructuración) es la acción administrativa-técnica de dividir las funciones por áreas, departamentos, puestos y

jerarquías conforme a la responsabilidad delegada, definida y expresada en los organigramas, manuales y descripciones de puestos, así como por las relaciones de comunicación formal entre las unidades o áreas. Responde a las preguntas: ¿quién lo debe hacer? ¿De qué es responsable?

Un departamento especializado en los trabajadores de organizaciones medianas o grandes emplea tanto tiempo en el área de recursos humanos que es adecuado denominarlo departamento de personal o de recursos humanos. En organizaciones pequeñas puede no existir tal departamento, dado que los diversos componentes centralizados de la función de personal pueden ser manejados por el propietario o un ejecutivo en jefe (Rodríguez, 2007).

La estructura formal de una organización define la autoridad, las responsabilidades y las funciones que deben ser ejecutadas en cada puesto. Para ubicar de manera correcta el nivel jerárquico de una unidad de recursos humanos, hay que analizar primero la estructura general de la organización.

En las organizaciones Pymes los gerentes de línea pueden cumplir sin ayuda todas estas responsabilidades relacionadas con el personal. Sin embargo, a medida que la organización crece necesitan apoyo de personal especializado en materia de recursos humanos.

La administración de recursos humanos lleva a cabo una serie de funciones para lograr sus objetivos, que se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 1 Funciones y Objetivos de la Administración de Recursos Humanos

Función	***Objetivo***
Planeación de personal	Prever las necesidades de personal, con políticas, procesos, programas y presupuestos, acorde a los objetivos organizacionales, considerando los recursos financieros con que cuenta la empresa.
Admisión y Empleo	Dotar los recursos humanos a la organización con base en las necesidades de su estructura formal y el presupuesto para RRHH. Se apoya en los procesos de reclutamiento, selección, contratación e inducción.
Reclutamiento	Atraer candidatos a la empresa que se interesen por concursar por puestos vacantes.
Selección	Integrar la información para evaluar y elegir a la persona adecuada al puesto adecuado.
Contratación	Dar legalidad a la relación laboral entre el trabajador y la empresa.
Inducción	Integrar lo más pronto posible, al nuevo trabajador a la empresa.

Capacitación y desarrollo	Entrenar a los empleados para realizar su trabajo con eficiencia, que les permita desarrollarse de manera personal y laboral.
Seguridad e Higiene laboral	Proteger a los trabajadores en su lugar de trabajo, disminuyendo riesgos para evitar enfermedades profesionales o accidentes de trabajo.
Gestión de salarios	Pagar al personal sus remuneraciones de manera justa y oportuna.
Servicios y prestaciones	Proporcionar al trabajador y a su familia apoyos para preservar la salud, contar con esparcimiento y bienestar.
Inventario de recursos humanos	Llevar un control mediante registro de cada uno de los trabajadores, que incluya sus datos personales y su desarrollo laboral en la empresa.
Estímulos-Motivación	Reconocer el trabajo de los empleados, manteniendo la motivación laboral de cada uno.

Fuente: Elaboración propia

Descripción de las funciones de recursos humanos

Iniciamos con una función fundamental para administrar el factor humano: **la planeación,** pues es la base para definir y guiar las acciones hacia la consecución de los objetivos.

Planeación es la proyección impresa de la acción; toma en cuenta información del pasado de la empresa y de su entorno, lo cual permite organizarla, dirigirla y medir su desempeño total y el de sus miembros, por medio de controles que comparan lo planeado con lo realizado. La planeación consiste en fijar objetivos, políticas, normas, procedimientos, programas y presupuestos. Contesta a las preguntas ¿qué y cómo se va a hacer? (Hernández y Palafox, 2012)

Werther, Davis y Guzmán, en 2014, definen la planeación estratégica del capital humano como una función administrativa que tiene como objetivo estimar la demanda futura del personal de una organización. Mediante ella los gerentes de línea y los especialistas en capital humano pueden desarrollar planes que apoyen la estrategia de la entidad y que permiten llenar las vacantes existentes con base en una filosofía proactiva.

Las Pymes (pequeñas y medianas empresas) pueden lograr muchas de esas ventajas, pero su progreso en términos de eficacia puede resultar insuficiente debido a la pequeña escala de sus operaciones. En realidad, para las pymes, en algunos casos las ventajas de la

planeación del capital humano pueden superar sus costos. En las grandes organizaciones la planeación contribuye a lograr ventajas competitivas.

La planeación es una función administrativa de los gerentes de línea y como primera etapa del proceso, es la base para la toma de decisiones en todas las áreas de la empresa. En el caso de los recursos humanos, se planifican los objetivos, las políticas, los programas, los procedimientos y los presupuestos que se aplicarán en el área, previendo las necesidades de personal, y considerando los recursos financieros con que cuenta la empresa.

La función de **admisión y empleo,** en la que se llevan a cabo cuatro procesos: reclutamiento, selección, contratación e inducción.

El Reclutamiento, también llamado hoy en día ***identificación de talento*** es el proceso de ubicar e interesar a candidatos capacitados para llenar vacantes de la organización.
El proceso de reclutamiento comienza cuando existe un puesto vacante, ya sea de nueva creación, o resultado de alguna promoción interna. Para cubrir adecuadamente esa vacante, deben existir requisitos que el responsable de la función debe cumplir. Estos son:

- La requisición o solicitud al departamento de personal.
- Políticas de personal.
- Análisis de puestos.

Existe el reclutamiento interno y el reclutamiento externo. El primero se aplica dentro de la empresa entre el personal y tiene la ventaja de propiciar un clima positivo pues los empleados ven la posibilidad de ascender y hacer carrera en la empresa. Pero también puede provocar un sentimiento de frustración en las personas que no fueron seleccionadas para cubrir la vacante.
Por su lado el reclutamiento externo tiene la ventaja de que aporta conocimientos, sangre y perspectivas nuevas. Sin embargo éste es más costoso, complejo y requiere más tiempo.
En el proceso de reclutamiento intervienen dos factores importantes: las fuentes de reclutamiento y los medios de reclutamiento.
Fuentes de reclutamiento.- constituyen los lugares en donde se pueden encontrar los recursos humanos necesarios. Se dividen en:

Fuentes internas.- dentro de la organización se encuentran aspirantes procedentes de:

- La planta de trabajadores de la propia organización
- Los contactos con sindicato en la organización
- Los familiares o personas recomendadas por los trabajadores.

En la pequeña y mediana empresa es muy usual aplicar el reclutamiento interno pues se tiene trato más directo entre el patrón y los trabajadores que propicia a conocerse mejor.
Fuentes externas.- son los lugares de contacto indirecto en donde incidirán las técnicas de reclutamiento. Se consideran las siguientes:

- Bolsas de trabajo de escuelas, universidades o asociaciones.
- Oficinas de colocación
- Otros empleadores y público en general

Medios de reclutamiento.- como el reclutamiento es un proceso de comunicación con el mercado de trabajo, exigen información y persuasión. Los medios de reclutamiento son las diferentes formas y conductos que se utilizan para enviar el mensaje y atraer los candidatos a la organización. Estos son: la requisición de personal al sindicato (cuando existe), la solicitud oral o escrita dirigida a los trabajadores, la carta y el teléfono, el periódico, radio, televisión, folletos y volantes.

La selección de personal consiste en una serie de etapas específicas para decidir cuáles son los candidatos a los que se debe contratar (Werther y Davis, 2004).
Según Sánchez Barriga la selección es un proceso para determinar cuáles de los solicitantes son los mejores y tienen más posibilidades de adaptarse a las descripciones y especificaciones del puesto (Citado por Rodríguez, 2007).
La selección es un conjunto de pasos mediante los cuales la pequeña empresa efectúa una evaluación acerca de las características y aptitudes de los candidatos y determinar cuál cumple con los requisitos para ser aceptado (Anzola, 2010).

Cuando la empresa es mediana el reclutamiento y la selección se combinan y reciben el nombre de función de empleo. En empresas grandes estas funciones se separan y se asigna un responsable para cada función.

De acuerdo con Anzola (2010), las etapas del proceso de selección son:

1.- Cuestionario de solicitud de empleo.- se usa para conocer los datos personales del candidato, su escolaridad, datos de sus empleos anteriores y referencias personales.

2.- Entrevista inicial.- sirve para hacer una evaluación rápida de qué tan aceptable es el candidato para el cargo.

3.- Investigación de antecedentes y verificación de referencias.- con esto se comprueba la veracidad de la información proporcionada en la solicitud y en la entrevista.

4.-Pruebas.- es indispensable evaluar las capacidades y aptitudes de los candidatos a los puestos vacantes, aunque sea de manera muy general, con pruebas sencillas. A veces se pasan por alto en las pequeñas empresas.

5.- Entrevistas a fondo para la selección.- en la pequeña empresa las entrevistas a fondo son realizadas por el dueño mismo, ya que es quien generalmente se encarga de la administración del factor humano. Tales entrevistas sirven para comprobar la autenticidad de la información proporcionada por el candidato.

6.- Examen físico.- es fundamental contar con información acerca del estado físico del empleado; para ello se recurre a clínicas o consultorios médicos que colaboran con la pequeña empresa ofreciendo todo tipo de exámenes.

7.- Oferta de empleo.-si un candidato ha pasado todas las pruebas, la compañía muestra interés en contratarlo, se le hace llegar de manera directa una oferta de trabajo. La decisión de aceptarla depende de las expectativas del individuo.

Nota: es importante saber que, desde la entrevista inicial hasta el examen físico, tanto el candidato como el entrevistador están en posición de suspender el proceso de selección, ya sea por falta de interés o bien del candidato o por no cubrir los requerimientos del puesto.

Contratación.- proceso que da formalidad y legalidad a la relación laboral. Se firma el Contrato Individual de Trabajo, se abre un expediente con todos los documentos entregados por el nuevo trabajador.

Inducción.- es un conjunto de actividades que se realizan con el objeto de guiar, orientar e integrar a los empleados en el ambiente de trabajo. Para ello recibe capacitación por parte del dueño de la compañía o de algún empleado con cierta antigüedad. Para una inducción eficaz se recomienda: información general sobre la rutina de trabajo, repaso de la historia

de la empresa: su propósito, sus productos y cómo el puesto contribuye a las necesidades, presentación más detallada de folletos, reglamentos, las políticas y las prestaciones, presentar al nuevo empleado con sus compañeros.

Entrenamiento es el proceso por medio del cual se informa y prepara al nuevo empleado acerca de cómo cumplir con las exigencias del puesto. En las Pymes los trabajadores generalmente son entrenados por el dueño o por algún empleado con mayor experiencia y antigüedad. El entrenamiento se divide en:

- Adiestramiento.- por éste se entiende la habilidad o destreza impuesta por regla general en el trabajo preponderantemente físico. Es un entrenamiento práctico impartido a los empleados de menor categoría y los obreros para el manejo de máquinas y equipo.
- Capacitación y desarrollo.- son programas que ayudan a los empleados a que se preparen íntegramente como personas; además la capacitación brinda al trabajador conocimientos teóricos y técnicos.

El empresario de la Pyme debe evaluar cómo están llevándose a cabo las funciones para determinar si requiere o no un programa de capacitación, que puede darse de manera individual o en grupo.

La capacitación o educación organizacional es una responsabilidad social de la empresa y un compromiso de cada líder directivo con su equipo de colaboradores (Siliceo, 2013)

La empresa moderna debe considerar el desarrollo del personal como una estrategia clave si pretende sobrevivir en un entorno cada vez más competitivo y global, basando su capacidad de competir en los conocimientos y habilidades de los trabajadores (Chauca, 2003)

La administración de sueldos y salarios.- es la que estudia los principios y técnicas para lograr que la remuneración global que cada trabajador recibe sea la que corresponde a la importancia de su puesto, la eficiencia personal y a las posibilidades financieras de la empresa (Anzola, 2010).

El salario se paga por hora o por día, aunque se liquida semanalmente de ordinario. El sueldo se otorga por mes o por quincena. Pero la verdadera diferencia es de índole sociológica: el salario se aplica más bien a trabajos manuales o de taller. El sueldo a trabajos intelectuales, administrativos, de supervisión o de oficina (Reyes, 2011).

Es importante que en las Pyme (pequeñas y medianas empresas) se realice una planeación oportuna y objetiva de los salarios, pues realizar el pago justo y a tiempo a los trabajadores, puede ayudar a la permanencia en el empleo de los mismos.

Servicios y prestaciones. Los servicios se definen como las actividades pagadas por la organización para brindar un apoyo de índole material o social a los trabajadores; en cambio las prestaciones constituyen aportaciones financieras aportadas por la organización con la finalidad de incrementar indirectamente el monto del salario percibido por el trabajador (Arias y Heredia, 2004).

Las prestaciones son cantidades en dinero que se suman al salario nominal, las cuales son pagadas semanal, quincenal o mensual. Sus características (Arias y Heredia, 2004):

a) Las prestaciones y los servicios son beneficios adicionales al salario nominal.
b) Conforman una ventaja y un valor básico para el trabajador y para el empleador ya que de esta manera contrata mejores empleados.
c) Constituyen complementos a los salarios nominales por pertenecer a una organización; no deben confundirse con incentivos obtenidos por productividad.
d) Están cubiertas en parte o totalmente por el empleador o, por lo menos éste lleva la mayor parte de los gastos.
e) Resultarían muy difícil de contratar para el trabajador si no los recibiera por parte de la organización.

Incentivos/motivación.- Los incentivos es aquello que se propone estimular o inducir a los trabajadores a observar una conducta determinada que, generalmente, va encaminada directa o indirectamente a conseguir los objetivos de: más calidad, más cantidad, menos coste y mayor satisfacción; de este modo, se pueden ofrecer incentivos al incremento de la producción, siempre que no descienda la calidad, a la puntualidad (premiándola), al ahorro en materias primas.

El objetivo primordial al estudiar la motivación en las organizaciones es conocer al ser humano desde sus características de nacimiento como son: su capacidad de pensar, toma de decisiones, forma de actuar, fijarse metas, su personalidad, creatividad, y su responsabilidad analizando sus necesidades individuales, ya que habrá empleados a quienes

les motive un salario y prestaciones, pero habrá otros que les motive con crecimiento laboral y desarrollo profesional.

Los incentivos le ayudarán a tener una plantilla motivada, eficaz y comprometida. Además, los incentivos levantan el ánimo. Un simple "gracias" o "buen trabajo" por parte de un supervisor puede hacer que una persona se sienta segura y orgullosa en su trabajo. Dice Losoncy (2009): el deseo del líder motivador es crear un ambiente propicio que estimule el valor de cada uno de los miembros del equipo para que realicen su más completo potencial creativo. Uno de los resultados de un ambiente motivador para el equipo es que la energía de las personas se utilice en actividades constructivas.

Evaluación del desempeño.- las organizaciones ya sean grandes o Pymes (pequeñas y medianas) siempre tienen la necesidad de evaluar diversos desempeños, como las finanzas, recursos humanos, operaciones y ventas. Las personas son quienes dan vida a las organizaciones, por tanto evaluar el desempeño está encaminada a saber cómo se comportan las personas laboralmente. Algunas definiciones de evaluación del desempeño:
La evaluación del desempeño es el proceso de revisar la actividad productiva anterior con el objeto de evaluar qué tanto contribuyeron los individuos a que se alcanzaran los objetivos del sistema administrativo (Certo, 1994).
La evaluación del desempeño es una valoración sistemática de la actuación de cada persona en función de las actividades que desempeña, las metas y los resultados que debe

En la evolución de las personas pueden potenciar sus talentos y cualidades, pero también pueden disminuirlos por factores diversos como la desmotivación, la edad, las enfermedades, entre otros. Por ello debe haber un proceso continuo de medición y monitoreo de perfil y desempeño. Tres son las dimensiones que hay que medir, según Farías, (2013):

1. Perfil de la persona. Características natas y adquiridas. Potencial para realizar determinadas misiones, especialidades o proyectos.
2. Desempeño de resultados por periodo.
3. Rumbo de su trayectoria futura en términos profesionales, familiares y personales.

En las Pymes la evaluación del desempeño puede estar coordinada entre el responsable de la función de recursos humanos, los jefes de las áreas y el director/dueño de la empresa.

Higiene y Seguridad Laboral es una función que abarca aspectos como higiene laboral, prevención de accidentes, educación sanitaria laboral y medicina laboral (Rodríguez, 2007). La Ley Federal del Trabajo, en su Título Noveno, trata de Riesgos de Trabajo cuyos artículos rigen la seguridad e higiene de las empresas en México.

Artículo 473. Riesgos de trabajo son los accidentes y enfermedades a que están expuestos los trabajadores en ejercicio o con motivo del trabajo.

Artículo 475 Bis. El patrón es responsable de la seguridad e higiene y de la prevención de los riesgos de trabajo, conforme a las disposiciones de esta Ley, sus reglamentos y las normas oficiales mexicanas aplicables. Es obligación de los trabajadores observar las medidas preventivas de seguridad e higiene que establecen los reglamentos y las normas oficiales mexicanas expedidas por las autoridades competentes, así como las que indiquen los patrones para la prevención de riesgos de trabajo.

Importancia de las Pymes en México

Las empresas micro, pequeñas y medianas representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales; de hecho, en el contexto internacional se puede afirmar que el 90%, o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por las micro, pequeñas y medianas empresas. Los criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa son diferentes en cada país, de manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos.

En México, según el censo económico de 2014, este país cuenta con 5, 654,014 unidades económicas. En el Distrito Federal operan 3, 603,572 empresas formales (INEGI, 2015).

Las Pymes en todo el país están presentes en un 99.8%, que incluyen micro, pequeñas y medianas empresas (INEGI, 2015).

Tabla 2 Estratificación de Pymes por número de trabajadores

Sector/ Tamaño	*Industria*	*Comercio*	*Servicios*
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Elaboración propia. Datos Diario Oficial de la Federación del 30 de Junio de 2009.

Método y Resultados

La aplicación del método científico es la base para toda clase de investigaciones científicas. En este caso se aplica el método en una investigación empírica, con enfoque cuantitativo, descriptivo y de tipo transversal. Para llevar a cabo la investigación de campo se define:

Objetivo general: es conocer cómo administran el factor humano 16 Pymes mexicanas ubicadas en el Distrito Federal, y hacer sugerencias para mejorar la administración de personal.

Población: Pymes industriales, comerciales y servicios, ubicadas en las delegaciones Benito Juárez, Coyocán, Cuauhtémoc, Iztapalapa, Miguel Hidalgo y Tlalpan del Distrito Federal.

Muestra: 16 Pymes ubicadas en 6 delegaciones del Distrito Federal.
Muestreo: no probabilístico por conveniencia.
Instrumentos: cuestionario de 20 ítems y entrevista.

Para lograr la muestra de dieciséis empresas, que originalmente sería en las delegaciones de Benito Juárez, Coyoacán e Iztapalapa, se generó comunicación por vía telefónica con 30 empresarios, registrados en la página del Sistema Empresarial Mexicano (SIEM), pero sólo cinco aceptaron la entrevista (3 de Iztapalapa y 2 de Coyoacán). Además que se hicieron

llamadas telefónicas a titulares de tres Cámaras en dónde están afiliados los empresarios, quienes no quisieron apoyar.

Se determinó aplicar un muestreo No probabilístico por conveniencia, mediante una recomendación de amigos y colegas que radican en el Distrito Federal que tienen buenas relaciones con empresarios de Pymes. Hubo una respuesta favorable, con ello se logró la aplicación del cuestionario y entrevista en 16 Pymes de las delegaciones: Benito Juárez, Coyoacán, Iztapalapa, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Tlalpan, que se realizó en tres meses (del 23 de junio al 23 de septiembre) del presente año 2015, en las fechas y horario que los empresarios disponían. La duración promedio de cada entrevista fue de dos horas, gracias al interés de los entrevistados que a la vez compartieron algunos problemas relacionados con el factor humano.

Para estructurar el cuestionario de 20 ítems que contiene las funciones de la administración de personal, se revisaron teorías de diversos autores mexicanos, norteamericanos y latinoamericanos, quienes coinciden en la importancia de llevar una eficiente administración de los recursos humanos para el buen éxito de las organizaciones en general y de las Pymes en particular.

Tabla 3 Número de Pymes entrevistadas en el Distrito Federal

Delegación/ Tamaño	*Benito Juárez*	*Coyoacán*	*Cuauhtémoc*	*Iztapalapa*	*Miguel Hidalgo*	*Tlalpan*
Pequeña	2	1	1	4		2
Mediana		1		2	1	
Micro			1		1	
Total: 16	**2**	**2**	**2**	**6**	**2**	**2**

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4 Características de empresas visitadas

Nombre comercial	*Giro de Actividad*	*Colonia/Delegación*	*No. trabajadores*	*Sector/ Tamaño*
Gamma Equipos	Venta y servicio de equipos de bombeo especializado	Actipan/ Benito Juárez	27	Industria/mediana
KNK Consultores Financieros	Venta de servicios financieros: banca, seguros, afore.	Del Valle/ Benito Juárez	30	Servicios/pequeña
Crisvisa	Compra y venta de vidrio.	Prado Churubusco/ Coyoacán	100	Comercio/mediana
Panificadora Ajusco	Producción y venta de pan	Ajusco/ Coyoacán	17	Industria/pequeña
Cultura y Protocolo	Cafetería y venta de alimentos.	Centro histórico/ Cuauhtémoc	12	Servicios/pequeña

Gastronomía				
Elixir de los Reyes	Venta de mezcales	Condesa/ Cuauhtémoc	5	Comercio/micro
Consejo Inteligente de Seguridad Privada	Seguridad privada y servicios de limpieza	Granjas San Antonio Iztapalapa	100	Servicios/mediana
Solución el Limpieza Técnica	Servicios de limpieza a industria, comercio.	Justo Sierra Maestro Iztapalapa	100	Servicios/mediana
Andrade y Guillén Contadores	Servicios fiscales, contables, auditorías.	Granjas San Antonio Iztapalapa	11	Servicios/pequeña
Autocom	Aseguradora. Asistencia jurídica.	Granjas San Antonio Iztapalapa	13	Servicios/pequeña
Bolsas Yucatán	Producción y venta de papel kraf	Lomas Estrella/ Iztapalapa	36	Industria/pequeña
SKT firma legal	Servicios legales, asesorías, demandas Cobros, litigios.	Granjas San Antonio Iztapalapa	11	Servicios/pequeña
Accimin	Industria área de filtro ayudas, mineral no metálico	Anzures/ Miguel Hidalgo	100	Industria/ mediana
Alta Dirección	Outsoursing	Anzures/ Miguel Hidalgo	5	Servicios/Micro
Betah	Contabilidad			
Inochem	Compra y venta de reactivos y equipo para laboratorio clínico.	San Miguel Ajusco/ Tlalpan	13	Comercio y servicios/ pequeña
Lito Roda	Impresión, compra, venta y distribución de papelería impresa.	Volcanes/ Tlalpan	13	Comercio/pequeña

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5 Funciones de RRHH y aplicación en Pymes de 5 delegaciones del Distrito Federal

Función RRHH/Delegación	*Benito Juárez*	*Coyoacán*	*Cuauhtémoc*	*Miguel Hidalgo*	*Tlalpan*
Área / organigrama	Una sí, otra no	**P**equeña: No **M**ediana: Sí	No tiene en organigrama	Mediana: Sí Micro: No	Ambas:sí
Cuenta con titular	Sí, No	**Pequeña:** administrador general. **Mediana**: jefe de recursos humanos.	P.- El dueño realiza las funciones Mi.- participan dos socias en la función.	M.- Sí Micro: gerente realiza funciones.	Si tienen
Planeación	Una Anual y otra trimestral	**P.-** anual **M.-** semestral	P.- planeación cada año. Mi.- cada año	M.- Sí cada año Mi.- Si, los salarios.	Ambas:sí Cada año
Reclutamiento	Ambas externo Periódicos, Internet	**P.** externo por carteles colocados en fachada. **M.** Interno y externo por 4 medios.	P.- Externo por periódico. Mi.- Recomendación de empleados. Agencia de colocación.	M.- interno para personal de confianza. Externo: agencia Mi.-Interno por recomendación de empleados.	Una interno recomendac. Y externo outsoursing Otra externo consultoría.

Selección	Ambas: casi todo el proceso examen médico no	**P.-**proceso incompleto en 2 meses. **M.**-personal operativo en un día. Administrativo 3 semanas.	P.- Todo el proceso, excepto examen médico, en dos semanas. Mi.- un mes	M.- Todo el proceso Mi.-proceso incompleto, no pruebas, no examen médico.	Una realiza completa la selección. Otra: sólo pide solicitud de empleo. Ambas: una semana.
Contratación	Sí firman Contrato Individual de Trabajo.	Ambas C.I.T.	Si firman C.I.T.	Ambas: se firma el C.I.T. Mi.- C.I.T. por 3 y 1 mes.	Ambas firman Contrato por 30 días.
Inducción	Síempre la realizan	**P.-** Siempre **M.-**En ocasiones	Ambas siempre	Ambas: siempre de manera verbal	Una siempre, Otra en ocasiones.
Capacitación	Una: anual Otra: mensual	**P.-** Anual **M.**-Curso semestral en algunas áreas	P.-Trimestral Mi.- al ingreso al personal operativo	M.- 35 cursos Mi.- anual	Una: anual Otra, al año administrat. Semestre: técnica.
Adiestramiento	Diario ambas	**P.-** anual de proveedores **M.- diario**	P.- No Mi.- personal operativo	M.- al chofer Mi.- no realiza	Una, al ingreso. Otra semestral.
Incentivos/ Motivación	Convencione s, comidas informales, ambas.	**P.-** bono puntualidad **M.**-No	P.- Rifas, invitación a comer familia trabajador, días descanso. Mi.- No	M.- generación de valor. Mi.-no ofrece incentivos	Una otorga incentivos mensual. Otra: bonos comisiones mensual.
Salarios	Una paga por comisión y otra salario.	**P.**- tabulador paga semanal **M.**- Tabulador elaborado por altos mandos.	P.- Paga cada semana. Mi.- Una empresa externa elabora la nómina.	M.- nómina mediante software. Mi.- paga cada quincena	Planifican cada año. Una hace ajustes anual.
Desarrollo de Personal	Una apoya en certificación para asesores. Otra: apoya con ascensos anual.	**P.**- escasa oportunidad por escalafón. **M.**-Otorga facilidades para estudiar.	P.- Se apoya al personal para estudiar. Mi.- si apoya.	M.- Pláticas Mi.- hay flexibilidad para cursos.	Cada año. Una entrega constancias.
Registro/Expediente	Sí por cada trabajador.	Ambas cuentan Expediente por trabajador.	P.- Expediente, al inicio. Mi.- al ingreso	M.- Sí Mi.-sí tiene registro por empleado	Sí llevan y se actualiza anual.
Prestaciones y Servicios	Una empresa paga los derechos por Ley.	Ambas sólo otorgan derechos por L.F.T.	P.Compensación por eventos, dos alimentos, taxi. Mi.- solo los	M.- fondo de ahorro, vales de despensa, comedor,	Una: comedor subsidiado en

	Otra no, paga por comisión.		derechos por L.F.T.	transporte 50%, Seguro de vida, Arcón navideño Comidas informales. Mi.- una ofrece seguro de vida. Tienen cocina, horno, refrigerador y cubiertos.	porcentaje. Viaticos, pasajes, gasolina. Otra: prestaciones mensuales.
Evaluar desempeño	Una evalúa cada trabajador un formato. Otra evalúa cada año.	**P.**- supervisión diaria. **M.** opinión/ clientes evalúan	P.- Semestral, mediante diálogo, opiniones. Mi.- trimestral, comentar con gerente admvo.	M.- reconocimiento grupal/sindicato Mi.- no lo hace con formato, solo supervisa.	Se evalúa el cumplimient. De metas al personal técnico/venta
Seguridad e Higiene	No hay un programa, pero sí cuidan condiciones seguras y la higiene.	Ambas no hay programa de seguridad e higiene formal, pero cuidan áreas.	P.- No hace exámenes profilácticos, cuida la limpieza. Mi.- no aplica.	M.- no formal Mi.- cuenta con limpieza, orden.	Una examen médico solo al ingreso. Otra: nunca

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6 Aplicación de funciones de recursos humanos en 6 Pymes de Iztapalapa.

Nombre Empresa/ Función de RRHH	*CISS*	*Slimtec*	*Andrade y Guillén*	*Autocom*	*Bolsas Yucatán*	*SKT, firma legal*
Área / organigrama	Sí	Sí	Si	No	No	No
Cuenta con titular	Sí	Sí	Si	No	Sí, dueña	No
Planeación	Mensual	Mensual Semanal	Si	No	Si	Si
Reclutamiento	Interno y externo	Interno y externo	OCC externa	Interno recomenda	Interno: recomenda carteles	Interno: recomendad. Externo: Universidad.
Selección	Todo el proceso	Todo el proceso	Todo proceso	No: investiga, pruebas, examen.	Todo el proceso una semana	Casi todo el proceso
Contratación	Sí C.I.T.	Sí C.I.T.	Si C.I.T	Si C.I.T	Si C.I.T	Si C.I.T
Inducción	Siempre	Siempre	Siempre	Ocasiones	Siempre	Siempre
Capacitación	Semestral. Personal oficina	4 cursos al año	Mensual	Diario	Mensual	Al ingreso y anual
Adiestramiento	Si al personal de	Ortografía	No	Diario	Diario	no

	seguridad.	computac				
Incentivos/ Motivación	Estímulos puntualidad, asistencia, productividad Concursos, rifas, comidas.	Estímulo puntualida	Nunca	Anual	Mensual	Comida informal viernes.
Salarios	Tabulador	Tabulador a la zona y puesto.	Tabulador formal	Nomina manual semana	Presupues. directivos	
Desarrollo de Personal	Otorga facilidades	Tiene programa anual de desarrollo	Se apoya	Se apoya	Se apoya	Un pasante se convirtió en socio.
Registro/ Expediente	Un expediente por trabajador	Uno por trabajador	Se lleva	Se lleva	Se lleva	Se lleva
Prestaciones y Servicios	Paga los derechos marcados en la Ley	Derechos por L.F.T. y despensa fin de año	Pagan derechos	Derechos y servicio médico particular	Derechos despensa, transporte, comedor.	Un seguro gestionado por la firma
Evaluar desempeño	Sí evalúan el desempeño.	Cliente evalúa trabajo.	Formato mensual	Mensual	Mensual	Reporte diario
Seguridad e Higiene	Condiciones de seguridad, dota de uniformes de protección.	Cuida las instalaciones y dota de uniformes.	Nunca exámenes profiláct. cuida la instalación	Nunca exámenes profiláct. cuida las instalación	Nunca exámenes profiláct. cuida las instalacion	Nunca exámenes profiláct. cuida las instalaciones

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

Sin lugar a dudas que todas las organizaciones logran sus objetivos gracias a sus trabajadores, pues son quienes ejecutan las funciones y cumplen con obligaciones en su puesto de trabajo aplicando sus capacidades y motivación, siendo de mucha importancia una efectiva dirección de los gerentes.

Como se ha mencionado en este trabajo la micro, pequeña y mediana empresa en México tienen una participación permanente en la economía. Cierto es que en nuestro país el mayor porcentaje de empresas está representado por la Micro un 94.3% (INEGI, 2015). Sin embargo, cada vez las empresas familiares que inician como microempresa, están luchando por tener permanencia en el mercado y un crecimiento que les propicie convertirse en

pequeña y luego en mediana, coadyuvando a crear fuentes de empleo tan requeridas por los mexicanos.

Una administración más efectiva es la base para que las Pymes mexicanas (pequeñas y medianas empresas), logren sus objetivos y se desarrollen en los mercados. Si su organización formal está bien estructurada e integrada con personal acorde a las necesidades, capacitado, pero sobre todo motivado, seguramente tendrá buen éxito.

La administración del factor humano es una función que debe estar presente en las Pymes, pero no todas las empresas la llevan de manera formal. Precisamente el objetivo de la investigación fue conocer de manera empírica cómo llevan la administración del factor humano pequeñas y medianas empresas ubicadas en el Distrito Federal.

Partiendo de la síntesis de respuestas al cuestionario, se concluye que no todas las empresas cuentan con área de administración del factor humano, pero sí llevan las principales funciones como la admisión y empleo (reclutamiento, selección, contratación e inducción), a las que le dan mucha importancia y algunas se apoyan en agencias de colocación para contratar al personal que requieren.

Respecto a la planeación de los recursos humanos, varios empresarios daban respuesta negativa a la pregunta, pues consideraban no realizarla, sin embargo luego de hablarles de objetivos, políticas, presupuestos, programas, procedimientos y proyectos, decían que sí planificaban de manera anual, semestral y hasta cada mes, en este último caso para elaborar la nómina de los trabajadores.

En cuanto a las funciones de capacitación y adiestramiento, los empresarios también otorgan cursos, principalmente al ingresar nuevos empleados, pero hubo otras que tienen cursos programados cada trimestre o semestre, incluso se capacitan fuera del país, de acuerdo al giro de la empresa.

Un programa de estímulos-motivación no lo llevan de manera formal, sin embargo todos los entrevistados coincidieron en otorgar por lo menos un incentivo a sus colaboradores, lo cual les ha dado buenos resultados en la motivación hacia el trabajo.

En materia de seguridad en higiene, los empresarios entrevistados no llevan un programa formal con instituciones públicas, pero sí aplican las normas para proteger a los trabajadores, disminuyendo riesgos de accidentes y enfermedades profesionales.

La mayoría de los empresarios lleva un registro del personal de manera ordenada y por separado con expediente de cada trabajador. Todos lleva el control de asistencia de varias formas, algunos con reloj, con huella, otros con registro en la computadora, otros en libreta; sólo un nos dijo confía en sus colaboradores y no lleva registro de su llegada al trabajo.

La evaluación del personal es un tema importante, que sí aplican los empresarios en la vida cotidiana y algunos lo hacen mensual para otorgar estímulos, otros lo realizan cada año. También consideran y apoyan el desarrollo de sus trabajadores, pues consideran que esto propicia lealtad del empleado a la empresa.

Se observó que hay organización informal con apoyo de los dueños, por ejemplo festejan cumpleaños de cada trabajador y los invitan a comer a un buen restaurante cuando hay logro de metas, festejos de aniversario.

En realidad faltan algunas funciones por realizar de manera más formal, pero los empresarios participan directamente en la función de administrar el factor humano, por lo cual se puede considerar que hay centralización en la mayoría de las empresas visitadas.

En general, los empresarios entrevistados dan mucha importancia a los recursos humanos, brindando buen trato a su personal, pagándoles sus derechos y gestionando prestaciones para mantener una motivación al trabajo.

La profesión del dueño, sea de ingeniero, chef, contador público, licenciado en administración, licenciado en derecho, o no tenga profesión, nos compartieron que ellos se capacitan tomando cursos sobre temas administrativos para llevar una mejor relación laboral con sus trabajadores. Todos los empresarios tuvieron una excelente disposición para apoyar en esta investigación.

Una aportación de parte nuestra para las empresas fue enviar por correo electrónico, una síntesis de las respuestas en cada una de las funciones considerando fortalezas, debilidades, observaciones y sugerencias, para mejorar la administración de sus recursos humanos, a lo cual los empresarios se manifestaron agradecidos.

Algunas de las sugerencias fueron:

- Realizar la planeación anual del factor humano en el mes de enero, considerando los presupuestos para salarios, derechos, prestaciones, capacitación, uniformes, apoyo a organización informal;
- Aplicar todo el proceso de selección incluyendo investigaciones de empleos anteriores y referencias personales, así como un examen médico;
- En las entrevistas de selección observar las actitudes verbales y no verbales de los candidatos, y no dar una respuesta inmediata a los candidatos.
- En la inducción compartir la misión, visión, valores y políticas, redactarlos para quienes no las tienen por escrito; cabe mencionar que se apoyó en la redacción de misión y visión en dos empresas.
- Mantener un registro actualizado del inventario de recursos humanos.
- Sobre la capacitación y adiestramiento, verificar que asistan a los cursos de manera puntual y hacer evaluación inmediata posterior al curso.
- También se sugirió evaluar a los trabajadores con cierta periodicidad e informarles de sus resultados;
- Preguntar a los empleados su opinión sobre el clima laboral, otorgar incentivos que agraden y sean de utilidad al trabajador.

Finalmente, se considera haber logrado el objetivo general de esta investigación: conocer cómo administran el factor humano 16 Pymes mexicanas ubicadas en el Distrito Federal, y hacer sugerencias para mejorar la administración de personal.

Referencias bibliográficas

Anzola, S. (2010). *Administración de Pequeñas Empresas*. Tercera edición. México: McGrawHill.

Arias, L.F., Heredia V. (2004). *Administración de Recursos Humanos para el alto desempeño.* México:Trillas

Calderón Hernández Gregorio, Montes Sáenz Alejandra. Tobón Mesa María Paulina (2004) *Prácticas de recursos humanos y estilo estratégico en la mediana empresa: la experiencia de las empresas de Manizales, Colombia.* Universidad EAFIT V 40, (136) 9-25

Castro, B. A., & Hernández, S. C. (2008). *La evaluación de las cadenas de valor como estrategia para la competitividad de las pymes. Revista Tecsistecalt*, (5).

Certo, Samuel. (1994). *Modern Management: Diversity Quality. Ethics and the Global Environment,* Allyn & Bacon-Boston.

Chauca, P.M. (2003). Las competencias laborales del trabajador mexicano. México: UMSNH.

Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano.* México: McGrawHill.

Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento organizacional. La dinámica del éxito en las organizaciones.* México: McGrawHill

Dessler Gary, Varela R. (2011). *Administración de Recursos Humanos. Enfoque Latinoamericano.* Quinta Edición. México: Pearson.

Drucker, Peter. (1994). *La Gerencia Efectiva.* México: Hermes.

Farías, J. (2013). *Dirección de Capital Humano.* México:Trillas.

Guzmán, A. (1998). *Administrador de personal.* México: Limusa.

Hernández, M. H. (2013). Entorno de las organizaciones. México: Publicaciones Empresariales UNAM-FCA Publishing.

Hernández S. (2008) *Administración. Pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia.* -México: McGrawHill.

Hernández S., Palafox G. (2012). *Administración. Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias de competitividad.* México:Trillas.

Hernández S., Pulido, A. (2011). *Fundamentos de gestión empresarial. Enfoque basado en competencias.* México: McGrawHill.

Losoncy, L. (2009). *El desafío del líder motivador. Forme equipos que trabajen con entusiasmo*. Bogotá: Panamericana Editorial. Pág. 32.

Münch L. (2007). *Fundamentos de la administración.* México: Trillas.

Pascual J.L. (2014). *Gestión del capital humano en las organizaciones. Entre nichos y bichos: ¿valor estructural o valor emocional?* México: Alfaomega.

Reyes. A. (2011). Administración de personal II Sueldos y Salarios. México: Limusa.

Roa, Emmanuel. (2013). Ley Federal del Trabajo. Compilación y Actualización Legislativa. México: Cuadernos de Derecho 28.c.

Rodríguez J. (2007). *Administración Moderna de Personal.* Séptima edición. México: Cengage Learning.

Saavedra García, M. L. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento & Gestión*, (33), 93-124.

Saavedra, M. L., & Tapia, B. (2012). *El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México. Panorama Socioeconómico*, *30*(44), 4-24.

Sánchez, A. A., & Bañón, A. R. (2005). *Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las pymes del estado de Veracruz.* México: *Contaduría y Administración: Revista Internacional*, (216).

Siliceo, A. (2013). *Capacitación y desarrollo de personal.* México: Limusa.

Velázquez, G. (2012). Comportamiento en las organizaciones. México: Limusa.

Werther W. Jr., Davir K., Guzmán M. (2014). *Administración de recursos humanos. Gestión del capital humano.* Séptima edición. México: McGrawHill.

siem.gob.mx Consultado e 20 de Junio de 2015.

inegi.org.mx. Consultada el 26 de septiembre de 2015.

El Mobbing en el Escenario Ocupacional Universitario hacia un Análisis Diferencial de Género en el Personal Docente

Emilia Ramos valencia[1]

[1]Universidad Michoacana - Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, lic.emilyramos@gmail.com

El Mobbing en el Escenario Ocupacional Universitario hacia un Análisis Diferencial de Género en el Personal Docente

Resumen

El objetivo de este estudio ex-posfacto de tipo transversal y descriptivo, consistió en evaluar el mobbing del personal docente universitario a partir de un enfoque de género. Investigación en la que se detectaron diferencias estadísticas altamente significativas ($p<.001$), con puntajes mayores en todos los casos en el colectivo femenino, siendo las catedráticas con un mayor grado académico el grupo de mayor grado de riesgo al respecto. Estos hallazgos denotan la necesidad de emprender una serie de acciones encaminadas a la prevención, manejo, control y seguimiento del mobbing en las instituciones de educación superior desde un enfoque de género, con mayor empuje en las docentes, y principalmente en las que tienen doctorado, en aras de un trabajo decente en las universidades.

Palabras Clave: mobbing, docentes, universidades, violencia de género

Abstract

The aim of this ex-post-facto cross-sectional descriptive type, was to evaluate the mobbing of university teaching staff from a gender perspective. Research in which statistical differences were found highly significant ($p <.001$), with higher scores in all cases in the female group, with the professors with a higher degree at greatest risk degree of respect. These findings indicate the need to undertake a series of actions aimed at the prevention, management, control and monitoring of bullying in higher education institutions from a gender perspective, with greater thrust on teachers, and especially in those with doctoral for the sake of decent work in the universities.
Keywords: bullying, teachers, universities, gender violence.

Preámbulo teórico para el estudio del mobbing en el escenario ocupacional universitario: hacia un análisis diferencial de género en el personal docente.

En la literatura científica se reporta que el escenario ocupacional del siglo XXI, se erige en un fértil caldo de cultivo de la violencia, cuyas manifestaciones en sus diversas modalidades, actores sociales y espacios laborales, se han incrementado de manera progresiva.

De hecho, en la actualidad, el ambiente laboral pareciera que se constituye más bien en un agente patógeno de la calidad de vida de los trabajadores, lo cual se encuentra alejado de las recomendaciones de un trabajo decente planteadas por la Organización Mundial de la Salud (2002).

Al respecto, el estudio "*Violence at Work*" (Chappell y Di Martino, 2006) da a conocer el incremento progresivo de comportamientos violentos en el entorno ocupacional, principalmente en lo que respecta al alza impresionante de comportamientos de violencia psicológica en el trabajo, dentro de la cual se destaca el mobbing como manifestación de una violencia laboral extrema que conlleva acciones de agresión repetitivas que por su efecto acumulativo en los trabajadores puede convertirse en "crimen perfecto" (Del Pino, 2010), extremadamente sutil y perverso, que persigue la anulación y el avasallamiento total de la víctima.

Bajo esta óptica, Leymann, (1993:1) subraya que en las sociedades altamente industriales el lugar de trabajo constituye el único campo de batalla donde la gente puede matar a otro sin correr el riesgo de enfrentar a los tribunales.

De igual forma, desde una perspectiva de género resulta importante señalar que el mundo del trabajo se está convirtiendo en uno de los espacios centrales de la opresión y la violencia de género del sistema patriarcal dominante, desde el ingreso formal de las mujeres al sector productivo, hasta el día de hoy, en el umbral del siglo XXI, en el cual el personal femenino llega a sufrir diversas manifestaciones de violencia en el desempeño de su trabajo.

Las razones del hostigamiento laboral obedecen a múltiples situaciones como celos profesionales, envidia, o en muchos casos las personas que en una primera instancia han sido acosadas sexualmente y, luego sus mismos acosadores han tomado represalias en su contra por medio del mobbing. Es importante también señalar que el mobbing no sólo es ejercido por los superiores jerárquicos sino hasta los propios compañeros de trabajo.

Incluso en diversos estudios se reporta que las mujeres tienen una mayor susceptibilidad de enfrentar mayores problemáticas de mobbing que su contraparte masculina (Leymann, 1990; Einarsen y Skogstad, 1996); Hirigoyen, 2001; Aldrete *et al.*, 2006, Del Pino, 2010; Del Pino, 2012), lo cual de acuerdo con el Grupo interagencial de Género del Sistema de las Naciones Unidas en México (2012) refleja y refuerza los desequilibrios de poder entre mujeres y hombres.

Situación que es producto de las condiciones de trabajo y las políticas institucionales que provocan una segregación horizontal y vertical, producto de una cultura organizacional androcéntrica (Nelson y Burke, 2002; Del Pino, en prensa) y en los cuales las trabajadoras suelen enfrentarse a una cultura organizacional donde se reproducen los patrones y las normas sociales del sistema patriarcal (Corcoran-Nates y Roberts; 1995; Del Pino, 2012).

Por ello, este entorno ha generado que la violencia de género en el trabajo se constituya en un "delito invisible, histórico y universal" que suele justificarse por el sistema patriarcal imperante, la cual todavía se incrementa más en las mujeres que experimentan un estado de "tokenismo" al ser las únicas que laboran en un determinado centro de trabajo (Kanter, 1990).

En lo cuanto al caso particular de los escenarios ocupacionales universitarios, se ha encontrado que el personal docente es uno de los grupos de trabajadores con mayor grado de riesgo de padecer mobbing (Ausdelfer, 1996; Piñuel, 2002; Becerra, 2003; Pando *et al*., 2008; Cruz, Ovalle y Pando, 2008; Westhues, 2009[a]; Peñasco, 2009; Del Pino y Del Pino, 2010; Del Pino, en prensa).

De hecho, en la literatura científica se reporta que las universidades son centros educativos que se erigen en fértiles caldos de cultivo para el nacimiento, la gestación y la perpetuación de la dictadura del psicoterrorismo laboral en contra de su capital intelectual más importante: el profesorado (Piñuel, 2002; Becerra, 2003; Peñasco, 2009; Westhues, 2009[b]; Del Pino y Del Pino, 2010; Del Pino, en prensa).

Al respecto, en un estudio realizado en profesores universitarios mexicanos por Pando *et al.*, (2008) se detectó que el 14.9 % reportó sufrir niveles medios y altos de mobbing. Por su parte, Del Pino (en prensa) llevó a cabo una investigación en trabajadores académicos y administrativos de universidades públicas, en el que encontró una prevalencia de 18.99 % de casos de mobbing, con una mayor afectación en el caso del personal docente.

De igual forma, se reporta en diversas investigaciones que esta situación se recrudece más en el personal académico femenino, como se (Einarsen y Skogstad, 1996; Hirigoyen, 2001; Aldrete *et.al.*, 2006, Cruz, Ovalle y Pando, 2008; Del Pino y Del Pino, 2010; Del Pino, en prensa).

En el caso de México existe una carencia de investigaciones donde se llevé a cabo una evaluación desde la perspectiva de género y se profundice en el grado de formación escolar de los catedráticos, lo cual pudiera ser una variable explicativa de mayor vulnerabilidad de afectación al respecto.

Al respecto, Cruz, Ovalle y Pando (2008), en un estudio realizado en 53 académicos universitarios, identificaron que el 26.4 ha sufrido mobbing, siendo en todos los casos las mujeres las que han resultado más afectada y principalmente aquellas con estudios de posgrado.

Ante tal panorama, con la finalidad de enriquecer esta línea de investigación científica en México, se llevó a cabo un estudio ex-posfacto de tipo exploratorio, transversal y descriptivo. Con el objetivo de hacer una evaluación del mobbing del personal docente desde una perspectiva de género, en la que se explora también la variable escolaridad, cuyos hallazgos pudieran aportar datos que soporten la necesidad de hacer un análisis científico discriminatorio al respecto, así como el planteamiento de un abordaje del *mobbing* desde un enfoque de equidad de género.

La violencia se ha ido extendiendo paulatinamente desde las empresas que manejan bienes de alto valor, por ejemplo bancos y farmacias, a organizaciones que realizan actividades de servicio público o al ciudadano, como los sistemas de transporte urbano y los servicios públicos (bomberos, médicos, profesores, enfermeras, trabajadores sociales, trabajadores de la comunidad, camareros, etc.) (Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo, 2001) (OSHA, 2002), lo que ha devenido en un fenómeno emergente y global en el ámbito de los riesgos laborales.

Se han definido los lugares de trabajo más vulnerables como los servicios sanitarios, el personal docente, empleadas de servicio doméstico, trabajadores solitarios o de turnos, tareas de atención al público en bancos y comercios. Se ha señalado que alrededor de mil personas mueren cada año en los entornos laborales por estas circunstancias (Chappell y Di Martino, 1998).

Metodología de la investigación.

Participantes: Se trabajó con una muestra no probabilística por conveniencia estratificada, constituida por 402 docentes universitarios de licenciatura, maestría y doctorado, de los cuales el 50% (201) eran hombres y el restante 50 % (201) estaba constituido por mujeres.

Instrumentos: Se aplicó el Inventario de Violencia y Acoso Psicológico en el Trabajo (IVAPT-PANDO), que es considerado como el primer instrumento mexicano diseñado para la medición del *mobbing*, el cual cuenta con una confiabilidad de .91.

Procedimiento: Se llevó a cabo la aplicación del instrumento y se revisaron los cuestionarios para comprobar que estuvieran totalmente contestados. Posteriormente, se elaboró una base de datos en el programa Excel y se realizó el análisis estadístico de los resultados con el SPSS versión 15, aplicando la prueba ji-cuadrada (X^2) para determinar las diferencias existentes entre las variables de estudio en niveles de clasificación (alto, medio y bajo/nulo) para determinar la afectación de los profesores evaluados. Finalmente, los hallazgos o se presentan en gráficas para facilitar una lectura más visual para el análisis comparativo de los mismos.

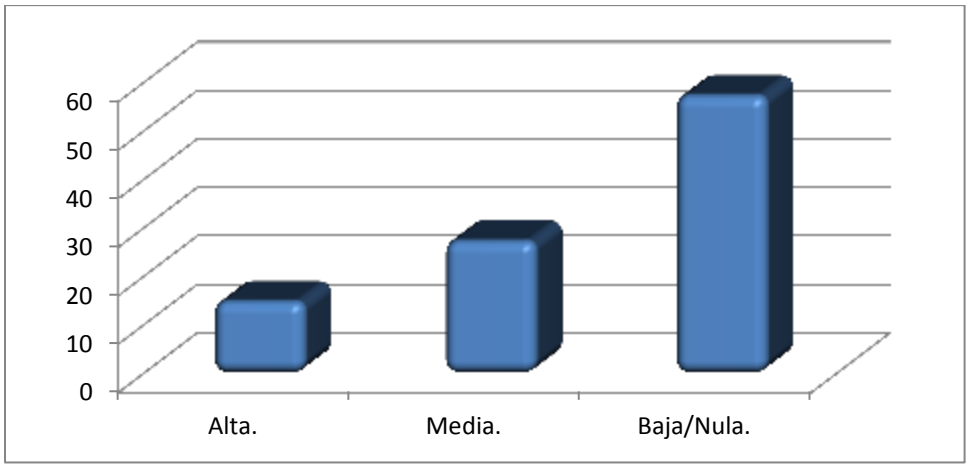
Resultados

Se encontraron diferencias estadísticamente significativas al $p<.000$ entre el personal masculino y el femenino, cuyas cifras son superiores en todos los casos en el colectivo femenino, siendo más representativo en las catedráticas con una formación doctoral.

En términos generales se observa que en los docentes universitarios se encontró una prevalencia alta del 27.50 % (99).

Gráfica 1.

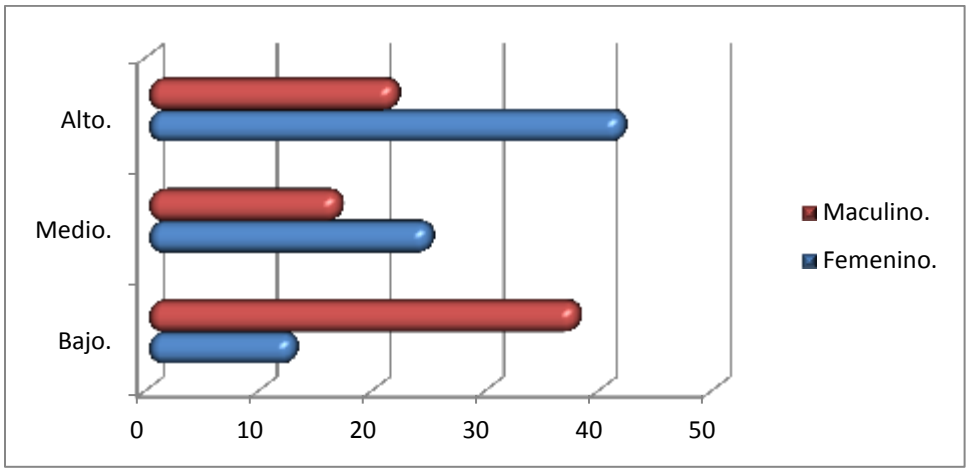
Niveles de clasificación de mobbing en personal docente universitario



De igual forma, se puede revisar que sobresale una manifestación ubicada en una categoría alta en un 41% (82) en el personal docente femenino.

Gráfica 2.

Niveles de clasificación de mobbing en personal docente universitario por género



(p<.001)

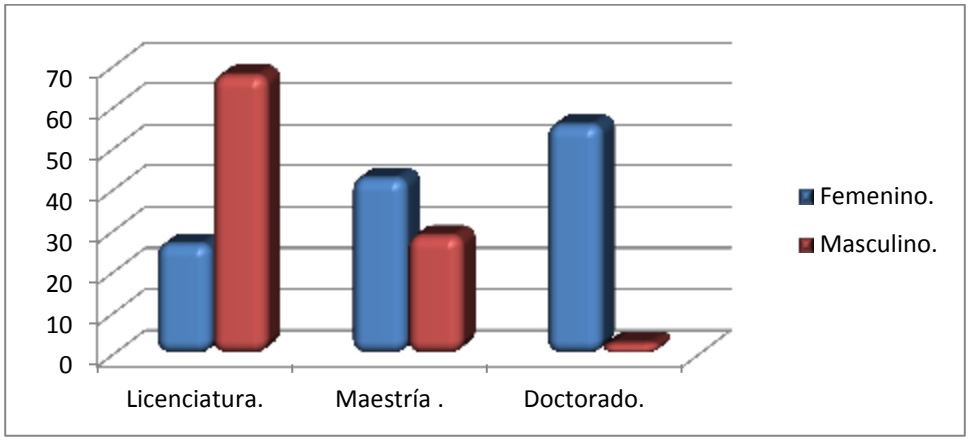
En lo que respecta a la escolaridad de los profesores evaluados, destaca una relación inversa por género, pues en el caso de las académicas a medida que se incrementa su grado

educativo es mayor el nivel de acciones hostiles que reportan sufrir, mientras que en los catedráticos ocurre lo contrario.

En la siguiente gráfica puede consultarse que las docentes con doctorado y los profesores de licenciatura son los que señalan vivir acciones hostiles de mayor envergadura al respecto.

Gráfica 3.

Niveles de clasificación de mobbing en personal docente por escolaridad



(p<.000)

Discusión

En esta investigación se encontró una prevalencia alta de *mobbing*, por lo cual estos hallazgos coinciden con los reportes de diversos estudios en los cuales se señala que los escenarios ocupacionales universitarios se erigen en fértiles caldos de cultivo para la manifestación de este riesgo psicosocial laboral, en donde el personal académico se constituye en el grupo de presentar más problemáticas al respecto (Ausdelfer, 1996; Piñuel, 2002; Becerra, 2003; Pando et al., 2008; Cruz, Ovalle y Pando, 2008; Westhues, 2009a; Peñasco, 2009; Westhues, 2009b; Del Pino y Del Pino, 2010; Del Pino, en prensa).

La igualdad y la no discriminación son conceptos complementarios; el primero tiene una connotación positiva, en tanto trata de garantizar que todas las personas sean iguales en el goce y en el ejercicio de los derechos; mientras que el segundo tiene un sentido negativo, pues exige que las personas no sean sujetas a distinciones arbitrarias e injustas.

el principio de igualdad y el derecho a la no discriminación demandan que las investigaciones relacionadas con el acoso laboral o sexual eviten la perpetuación de

relaciones de poder asimétricas, especialmente en perjuicio de personas que, de manera individual o como parte de determinados grupos, se encuentren en situación de vulnerabilidad, y se abstengan de la reproducción de estereotipos de género que imponen a las personas comportamientos y actitudes, basados exclusivamente en su identidad sexo-genérica y que inciden negativamente en su acceso a los derechos.

De igual forma, destaca en este estudio la existencia de diferencias altamente significativas en lo que respecta al mobbing del personal docente universitario, hallazgos que manifiestan la existencia de un grupo de trabajadores de mayor grado de riesgo de presentar mayores problemas al respecto en las universidades. Siendo el personal docente femenino, en todos los casos el que presenta los niveles más altos, debido a que las académicas obtuvieron cifras prácticamente al doble de los puntajes obtenidos por su contraparte masculina.

Estas evidencias empíricas soportan también los resultados de diversas investigaciones donde se reporta que el personal docente femenino es el más afectado al respecto en los ambientes laborales universitarios (Einarsen y Skogstad, 1996; Hirigoyen, 2001; Aldrete *et.al.*, 2006, Cruz, Ovalle y Pando, 2008; Del Pino y Del Pino, 2010; Del Pino (2012); Del Pino, en prensa).

Este panorama denota parece indicar que en las universidades se reproducen los patrones y normas sociales de una cultura organizacional androcéntrica (Corcoran-Nates y Roberts, 1995; Nelson y Burke, 2002; Del Pino, en prensa) por lo que las profesora suelen ser un grupo con mayor vulnerabilidad a sufrir los estragos de estas expresiones de la violencia laboral actual.

En lo que respecta al nivel de estudios del personal docente evaluado, en este estudio se detectó que en el caso de las académicas que tenían estudios de posgrado, particularmente de doctorado, se incrementan los niveles de mobbing, principalmente, así como de acoso psicológico en el trabajo, lo cual coincide con los datos obtenidos en una investigación realizada por Cruz, Ovalle y Pando (2008) en donde las docente con posgrado también presentaban una situación similar.

De tal forma que aparte de la explicación de la presencia de una aparente reproducción de patrones culturales patriarcales en el ámbito universitario, esta situación podría también deberse a que probablemente algunas de las profesoras con mayor grado de estudios, principalmente las que cuentan con estudios doctorales, son minoría o incluso se

encuentren en una situación de "tokenismo" al ser las únicas mujeres en los programas de posgrado en los que participan, lo cual podría estar influyendo al respecto, como señala Kanter (1990) que ocurre en otros sectores productivos. En contraposición con los docentes donde sucede todo lo contrario, pues entre mayor es su grado de estudios, se presenta una disminución de acciones hostiles de mobbing.

Estos hallazgos destacan que aunque las mujeres han ganado mayor terreno en su formación escolar con un mayor nivel educativo, al parecer el que las docentes evaluadas en este estudio tengan una mayor preparación académica, esto pudiera representar una especie de "osadía" en el entorno universitario, producto de una cultura laboral con tintes machistas que reflejan el orden patriarcal imperante.

Centros del saber donde al parecer todavía subsiste una división simbólica de corte sexista del trabajo, que pareciera estar influyendo en la generación de mayores acciones hostiles de mobbing de las profesoras que han llegado a la cúspide de sus estudios, tendientes a destruir su potencial académico, que en el fondo denota un cimiento más del sólido techo de cristal que continua albergando la falta de mejores oportunidades laborales para las mujeres como un derecho laboral, sino más bien como un nuevo reto que es consecuencia de su logro académico, a diferencia de los hombres, quienes al contrario reciben un mayor reconocimiento cultural al respecto.

En el caso del colectivo masculino, vale la pena considerar también que pudiera ser que la catalogación menor de acciones hostiles de parte de los varones, en cierto sentido, podría estar influida por una percepción subjetiva de género, derivado de la negación de la expresión de sus emociones, lo cual podría poner en tela de juicio su virilidad al reflejar una conducta de debilidad de carácter, lo cual se opondría al patrón cultural masculino de dominación y fortaleza.

De igual forma, vale señalar que desde una perspectiva de género, algunas de estas conductas agresivas podrían ser calificadas de "normales" entre hombres, por el prototipo del universo de lo masculino.

Por ello, con base en los hallazgos obtenidos en esta investigación, se observa que se encuentran presentes las asimetrías de género, las cuales pareciera que están provocando que las catedráticas con mayor preparación académica, se erijan en una amenaza para los intereses y patrones del orden dominante masculino establecido en las universidades, lo

cual las expone a éstas a condiciones de trabajo envueltas de una serie de manifestaciones de mobbing.

Estas evidencias empíricas plantean la relevancia de efectuar más estudios sobre esta variable de estudio con un enfoque de género en las universidades, en los que se profundice en el impacto de la escolaridad de los docentes, así como en otras variables emocionales, sociales y organizacionales que pudieran contribuir al enriquecimiento de esta línea de investigación científica, en beneficio de la salud y calidad de vida ocupacional del protagonista del proceso de enseñanza-aprendizaje.

De tal forma que en busca de un trabajo decente en las instituciones educativas universitarias, es necesario que todos los actores sociales involucrados al respecto unan esfuerzos para trabajar juntos en la prevención, manejo, control y seguimiento diferencial de mobbing, mediante la sensibilización y difusión de esta problemática, así como del establecimiento y promoción de una cultura de equidad de género en las instituciones de educación superior, en donde el personal docente femenino y masculino conjunten sus fortalezas para contribuir a la construcción de una mejor educación universitaria en el siglo XXI.

Acciones que podrían coadyuvar al establecimiento de un ambiente decente que beneficie a todos los actores sociales de la educación universitaria, para que los docentes puedan contar con condiciones de equidad, inclusión y respeto a sus diferencias socioculturales en función de su sexo, y para desarrollar saludablemente su trabajo en el mundo de la educación. Dado que no es posible entender a los hombres sin las mujeres, ni la masculinidad sin la feminidad, pues estos conceptos se construyen socialmente por contraposición (Alvesson y Billing, 1997).

El problema de género

El género como problema teórico o hallazgo de elementos conceptuales, aparece primero en los textos clásicos de disciplinas como la Psicología y la Antropología, posteriormente, se generaliza y pasa a los otros campos de las ciencias sociales.

El género, según Moore, debe considerarse desde dos perspectivas: «Como construcción simbólica o como relación social. En realidad, ambos aspectos –el género como significado simbólico y como conjunto de relaciones sociales materiales– son inseparables.

Al definir el género, como en el caso de los cambios que acabamos de constatar en la definición del lugar, debemos tener en cuenta que las actuaciones sociales, entre ellas un amplio espectro de interacciones en múltiples lugares y situaciones**,** lo que la sociedad considera un comportamiento propio del hombre o de la mujer influye en la idea que ellos mismos tienen de lo que debe ser masculino o femenino y de cuál es la actitud que corresponde a cada género, a pesar de las diferencias de edad, clase, raza o sexualidad, estas expectativas, estas ideas cambian de un lugar y de un tiempo a otro.

De modo que el género sería el resultado de la inmersión en un conjunto de valores socialmente construidos que dan lugar a la concepción de "lo femenino" o de "lo masculino". Las características meramente biológicas (el sexo), a través de una evolución social, han sido revestidas de un conjunto de comportamientos, actitudes, percepciones, pensamientos, etc; que la humanidad ha impuesto a la mujer, ligando a las características biológicas sexuales una imagen concreta de lo que "debe" ser, creando la relación entre sexo (macho/hembra) y género.

Judith Butler, autora de El Género en disputa: Feminismo y la subversión de la identidad, y una de los artífices de la teoría per formativa del sexo.

Critica feminista al derecho

El feminismo es un conjunto heterogéneo de ideologías y de movimientos políticos, culturales y económicos que tienen como objetivo la igualdad de derechos entre varones y mujeres.

El derecho entendido como el conjunto de instituciones formales que regulan la vida en sociedad, no podía dejar de ser uno de los principales focos de la crítica feminista. Como tampoco podía dejar de ser una de las más importantes herramientas dentro de la lucha de las mujeres por alcanzar el lugar que desean tener dentro de la sociedad. La crítica y los usos del derecho por el feminismo, sin embargo, no solo son intensos sino que también son inmensamente variados, pues tanto en su cantidad como en su cualidad, dependen en último término de la manera en la que cada mujer o conjunto de mujeres entiende su opresión dentro de las sociedades contemporáneas, así como de su comprensión del derecho y de las relaciones de este con las otras esferas de la vida social.

De la cual se deriva la Teoría Feminista, de la cual dice que La teoría feminista es la extensión del feminismo a los campos teóricos o filosóficos. Abarca el trabajo realizado en una amplia variedad de disciplinas, e incluye de manera prominente los enfoques en cuanto a los roles y vidas de las mujeres y la política feminista en la antropología y sociología, el psicoanálisis, la economía, los estudios de género y de mujeres, la crítica literaria feminista y la filosofía, especialmente la continental. La teoría feminista tiene como fin la comprensión de la naturaleza de la desigualdad y se centra en la política de género, las relaciones de poder y la sexualidad. Mientras que generalmente la teoría feminista presenta una crítica de las relaciones sociales, una parte importante de la teoría feminista también analiza la desigualdad de género y la promoción de los derechos, intereses y asuntos de las mujeres. El feminismo explora temas como la historia del arte, y el arte contemporáneo, la estética, la discriminación, los estereotipos, la deshumanización (especialmente la deshumanización sexual), la opresión, y el patriarcado.

Derecho a la diferencia

Eso nos proporciona una identidad personal y propia, que complementa a otras personas. El hombre por ejemplo, no es más ni menos que la mujer, simplemente cumplen en ciertos casos distintos roles, en vistas a necesidades comunes. Aunque parezca lo contrario, el derecho a la diferencia es el mismo derecho a la igualdad, que se reclama desde el respeto a lo que es tildado como distinto a la de todos los seres humanos que somos esencialmente idénticos en valor y dignidad, pero somos diferentes en nuestros rasgos físicos, psíquicos, sociales culturales, aptitudes y necesidades.

Las diferencias entre los arios y las demás razas intentaron justificar las matanzas de judíos, negros y gitanos durante la Segunda Guerra Mundial, y luego de ella, el mundo se concientizó que había que declarar universalmente la igualdad de todas las personas, respetando sus diferencias, y así lo consagró la ONU en su Declaración Universal (1948).

Sin embargo, el ser humano se resiste a no sentirse más que otros, y aún subsisten, muchas formas de discriminación, aun cuando las normas jurídicas condenen tales actitudes discriminatorias.

Con el propósito de sacar provecho sobre otras personas, se ha defendido la superioridad de ciertos grupos humanos sobre todo, con el fin de utilizarlos, dominarlos, esclavizarlos,

combatirlos y hasta exterminarlos. Charles Darwin en el siglo XIX, sentó su teoría sobre la evolución de las especies, donde consideró la supervivencia sólo de los más aptos en el orden natural. Esta teoría de la naturaleza fue utilizada por inescrupulosos en el plano social para caracterizar a ciertas culturas o razas como superiores a otras, y con el derecho de someter a las consideradas inferiores.

Si la diferencia es un hecho, ¿cómo llega a ser un derecho? Precisamente porque el derecho a la diferencia o a la diversidad descansa en el principio de igualdad; es decir, un reconocimiento pleno del principio de igualdad, debe admitir sin reparo, una sociedad plural, donde todas y todos tengan garantizado el principio de igualdad de oportunidades y el derecho a no ser discriminados por su individualidad.

La no discriminación contra la mujer fue aprobada en la Convención de 1979, y en 1983, se realizó en Ginebra una Conferencia Mundial contra el Racismo y la Discriminación Racial. Los derechos de los discapacitados, los derechos de los extranjeros, los de elegir una orientación sexual, son todos ejemplos de situaciones y características que necesitan una especial protección legal, no por su condición de inferioridad, sino por el abuso de quienes creen tener el poder de marginar a sus congéneres.

Es por eso que las mujeres tenemos los mismos derechos, como catedráticas de la Universidad, estamos preparadas para desarrollarnos en cualquier campo de acción, y nuestro trabajo debe ser valorado, contando siempre todos con las mismas oportunidades.

Conclusiones

Finalmente, cabe destacar que las evidencias empíricas detectadas en este trabajo, hacen emerger el pensamiento de la escritora y poeta mexicana Rosario Castellanos, quien al analizar el miedo de las mujeres a la soltería, si tenían el atrevimiento de cultivar su talento y llevar hasta sus últimas consecuencias su pasión por el aprendizaje, como podría ser el caso precisamente de las profesoras con una formación doctoral.

Por ello, si traspolaremos dicha reflexión al análisis de una mayor afectación del mobbing y la violencia psicológica en el trabajo en las académicas con un mayor grado de estudios, parecería que estas acciones hostiles podrían representar la consecuencia de su “pecado”, el precio por no haber aceptado su destino femenino, que a lo largo de la historia ha sido

según Castellanos (1973:4)… ser marcada, expulsada del templo, del ágora política, del aula universitaria…

Acotación que parece seguir confirmando casos vergonzantes del pasado histórico, como el de Hepatia, quien fuera sacrificada por sus grandes dotes intelectuales y contribuciones al mundo del conocimiento, y que como legado de una cultura patriarcal dominante todavía en pleno siglo XXI, se observa que en los ámbitos del accionar de la humanidad, incluyendo el universo de la academia "la mujer que sabe latín, ni tiene marido, ni tiene buen fin".

Los efectos del Mobbing o Acoso Psicológico para las víctimas pueden ser devastadoras desde el punto de vista clínico, dando origen a trastornos de ansiedad generalizada, cuadros de estrés, estados depresivos severos pudiendo llegar en grados extremos hasta el suicidio.

El Derecho al Trabajo y la Libertad de Profesión, viene a constituir una Garantía Individual, protegidos por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en sus artículos 5° y 123º apartados A y B; y por la Ley Federal del Trabajo Mexicana, ya que dichos preceptos legales exigen respeto para la dignidad y libertades de quien proporciona un servicio, así como de quien lo recibe, entiéndase hombre, mujer, joven, adulto, rico, pobre, etc.; así que legalmente no debemos sufrir acoso laboral.

Referencias

1. Aldrete, M. G., Pando, M., Aranda, C. y Torres, T. (2006). Acoso psicológico en el trabajo: ¿un problema de género?" *Enseñanza e Investigación en Psicología*. Enero-Junio, año/vol. 11, número 001, Universidad Veracruzana, Xalapa, México, pp. 53-63.
2. Álvarez, Á. (2001). El feminismo como prevención de la violencia de género. En: Asun Bernárdez (coordinadora), *Violencia de Género y Sociedad: una cuestión de poder.* Instituto de Investigaciones Feministas, Madrid.
3. Alvesson, M. y Due Billing, Y. (1997). *Understanding gender and organizations.* Sage, London.
4. Ausfelder, T. (2002). *El acoso moral en el trabajo*. Océano-Ámbar, Barcelona.
5. Becerra, J. (2003). Un 44.3% del personal, víctima de mobbing, El mundo. Disponible en Internet:http://www.elmundo.es (consultado el 2 de diciembre de 2011).
6. Castellanos, R. (1973). *Mujer que sabe latín…* Secretaría de Educación Pública, México.
7. Chappell, D. y Di Martino, V. (2005) Análisis del Informe de Organización Internacional del Trabajo: Violence at Work. Disponible en Internet: http://www.eft.com.ar/doctrina/articulos/la-violencia-en-el-trabajo-alberto-chartzman-birembaum.htm (consultado el 22 de mayo de 2012).
8. Corcoran-Nates, Y. y Roberts, K. (1995). "We've got one of those? The peripheral status of women in male dominated industries". *Gender, Work and Organization*, 2: 21-33.
9. Cruz, O., Ovalle; M. J. y Pando. M. (2008) "Mobbing y estrés en académicos de la Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas". Ponencia presentada en el Segundo Foro de las América en Investigación sobre Factores Psicosociales, Guadalajara, Jalisco, 25-28 de agosto.
10. Del Pino, R. (2010). Mobbing: paradigma integrador de las nuevas psicopatologías de la era de la globalización. En: Norma González (coordinadora), *Las nuevas enfermedades mentales y la salud pública. Perspectivas teóricas y corrientes de investigación.* Porrúa, México.

11. Del Pino, R. (2012). La construcción social del estrés laboral en plataformas petroleras marinas; Una cuestión de género, en: Luz Helena Sanín, Leonor Cedillo y Rosa María Guevara (Coordinadoras) *Género, Salud y Ambiente Laboral*. UACH, México.
12. Del Pino, R. (en prensa), Mobbing universitario: violencia y acoso psicológico en el trabajo en la institución educativa superior pública en México, en: Martha Isabel Ángeles Constantino (coord.) *Mobbing, burnout y ambientes laborales. Un análisis desde diferentes enfoques epistemológicos.* UAEM, Toluca.
13. http://derecho.laguia2000.com/parte-general/derecho-a-la-diferencia
14. Díaz-Pérez, G. (2009). La violencia de género en México: reto del gobierno y de la sociedad". *Encrucijada. Revista electrónica del Centro de Estudios en Administración Pública*. Segundo número, mayo-agosto de 2009. Disponible en Internet: http://ciid.politicas.unam.mx/encrucijadaCEAP/arts_n2_05_08_2009/art_ineditos2_2_diaz.pdf (consultado el 26 de diciembre de 2011)
15. Einarsen, S. y Skogstad, A. (1996). Bullying at work epidemiological findings in public and private organizations. *Europan Journal off Work and Organizational Psychology* 5(2).
16. European Agency for Safety and Health at Work, (2002). *Health and safety campaigning.* European Agency for Safety and Health at Work: Belgium.
17. Género y Teoría del Derecho, Robin West. Librería Paidos (2010)
18. Grupo interagencial de Género del Sistema de las Naciones Unidas en México. (2012), Violencia de Género: Un obstáculo para el cumplimiento de los Derechos de las Mujer. Ficha informativa sobre género y desarrollo No.3. Disponible en Internet: http://www.cinu.org.mx/gig/Documentos/ViolenciaDeGenero.pdf (consultado el 7 de enero de 2012).
19. Hirigoyen, M. F. (2001). *El acoso moral en el trabajo: distinguir lo verdadero de lo falso.* Paidós, Barcelona.
20. Kanter, R. (1990). Token women in the corporation. En: J. Heeeren y M. Mason (coords) *Sociology: Windows on Society*. Los Angeles: Roxbury.
21. Leymann, H. (1990). "Mobbing and psychological terror at workplaces". *Violence and victims*. Vol.5, No. 2: 119-126.
22. Leymann, H. (1993). *Mobbing and Psychoterror, acasm arbeitplatz und wie man sich dagegen wehren kann.* Rowahlt Taschenbuch, Hamburg.
23. Martínez, R. (2004) "La violencia de género: un problema social" Revista D´estudis de la Violéncia. Número 2, julio-octubre 2007. Disponible en Internet: http://www.icev.cat (consultado el 23 de enero de 2011).
24. Nelson, D. y Burke, R. (2002). A framework for examining gender, work stress and health. En: D.L. Nelson y R.J. Burke (coordinadores): *Gender, work stress and health.* American Psychological Association, Washington, DC.
25. Organización Mundial de la Salud. (2002). *Violence: a public health priority*. Organización Mundial de la Salud, Ginebra.
26. Pando, M., Aranda, C., Preciado, L., Franco, S. y Salazar, J.G. (2006). "Validez y confiabilidad del Inventario de Violencia y Acoso Psicológico en el Trabajo (IVAPT-PANDO)". *Enseñanza e Investigación en Psicología*. Julio-Diciembre, año/vol. 11, número 002, Universidad Veracruzana, Xalapa, México, pp.319-332.
27. Pando, M., Ocampo, L., Águila, J. A., Castañeda, J. y Amezcua. M.T. (2008). "Factores psicosociales y presencia de mobbing en profesores universitarios". *Revista Salud Pública y Nutrición.* Volumen 9, no. 3, julio-septiembre. Disponible en Internet: http://www.respyn.uanl.mx/ix/3/articulos/factores_psicosociales_y_mobbing.htm (consultado el 16 de diciembre de 2012).
28. Peñasco, R. (2009). Mobbing en las universidades. Disponible en Internet: http://acosolaboral.net/escritoresmobbing/mobbing-en-la-universidad/ (consultado el 7 de diciembre de 2011).
29. Piñuel y Zavala, I. (2001). *Mobbing: Cómo sobrevivir al acoso psicológico en el trabajo.* Sal Terrae, Santander.
30. Piñuel y Zavala, I. (2002). "*El mobbing en la universidad: Claves explicativas y manifestaciones".* Ponencia presentada en el I Congreso Nacional sobre Corrupción en la Universidad Pública Española. Madrid, España.

31. Scott, J. (1996). El género: una categoría útil para el análisis histórico. En: Martha Lamas (compiladora), *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual.* Miguel Ángel Porrúa; México.
32. *Teoría feminista* - Wikipedia, la enciclopedia libre
33. Westhues, K. (2009[a)]. El cruel arte del acoso psicológico. Artículo publicado en *Academic Matters: the Journal of Higher Education*, otoño de 2006, págs. 18-19. *Disponible en Internet:* http://arts.uwaterloo.ca/~kwesthue/unkindlyart.htm (consultado 21 de noviembre de 2011,
34. Westhues, K. (2009[b)]. El despido de Denis Rancourt de la Universidad de Ottawa, *Disponible en Internet:* http://arts.uwaterloo.ca/~kwesthue/Rancourt09.htm Agosto 2009. (consultado 21 de marzo de 2013).

Fatiga y Rendimiento Académico como Variables que Determinan la Formación del Capital Humano en Salud

Jesús Morales González[1]
Verónica Margarita Hernández Rodríguez[2]
María del Carmen Castruita Sánchez[3]

[1]Universidad Autónoma de Querétaro - Facultad de Enfermería, covetojo@yahoo.com
[2]Universidad Autónoma de Querétaro - Facultad de Enfermería, covetojo@yahoo.com
[3]Universidad Autónoma de Querétaro - Facultad de Enfermería, covetojo@yahoo.com

Fatiga y Rendimiento Académico Como Variables Que Determinan La Formación Del Capital Humano En Salud

Resumen

La fatiga es un síntoma definido como una sensación general de decaimiento general que interfiere con la capacidad habitual de funcionar de la persona, por otro lado, el aprendizaje es toda actividad del estudiante cuyo resultado es la formación y adquisición de nuevos conocimientos, habilidades, hábitos y modos de actuación, así como el perfeccionamiento de los ya poseídos. Se retoman estas variables, ya que desde el enfoque de la teoría del capital humano, se sustenta que hay que conocer las características personales del futuro profesional, con el fin de aprovechar al máximo el rendimiento que este puede generar y así incrementar la economía de la empresa y del país. Objetivo: determinar la relación existente entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de la Licenciatura en Enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, como variables que modifican la formación del capital humano. Metodología: investigación cuantitativa, con alcance correlacional y transversal en una muestra conformada por 204 estudiantes a través de muestreo probabilístico. Para la recolección de datos se aplicó el cuestionario "Escala del Impacto Diario de la Fatiga: EIDF" de 8 ítems, con 5 posibles respuestas; en tanto el rendimiento académico se verificó con los kárdex de calificaciones, con un α de 0.906 obtenido en prueba piloto. Para el análisis se utilizó el programa SPSS versión 20, aplicando para la correlación de datos el coeficiente de Spearman (*rho*). Resultados: La población en su mayoría es femenina (85.8%), joven (26% tiene 21 años de edad), solteros (94.1%) y 64.2% se dedica enteramente al estudio. Con respecto a la fatiga el 43.6% (89 estudiantes) reporta fatiga moderada, 20.1% (41) fatiga intensa y 36.3% (74) fatiga baja. La *rho* reporta un valor unilateral de 0.246, rechazando una relación entre fatiga y rendimiento académico; sin embargo, se detecta relación significativa entre rendimiento académico, edad, promedio y número de materias no-acreditadas. Conclusiones: El resultado de nivel moderado para fatiga y medio en rendimiento académico, son los indicadores que más se presentan en la población estudiada. Lo anterior permite detectar que la población en estudio se encuentra con fatiga sin tener un rendimiento académico excelente, lo que da pauta a iniciar nuevos trabajos de investigación al respecto para conocer qué condiciona a que los estudiantes no tengan un rendimiento académico exitoso y así establecer estrategias que contribuyan a la

formación del capital humano de alta calidad, evitando devaluación del mismo, el cual llega a presentarse cuando no existe una correspondencia entre las competencias generadas y formadas con el desarrollo tecnológico, lo cual se traduce en ineficiencias en el proceso productivo de bienestar y servicios.

Palabras Clave: fatiga, rendimiento académico, formación de capital humano

Fatigue and Academic Performance Like Variables That Determine The Formation Of The Human Capital In health

Abstract

The fatigue is a symptom defined as a general sensation of discouragement that the interferes with the habitual aptitude to work of the person, on the other hand, the learning is any activity of the student, whose result is the formation and acquisition of new knowledge, skills, habits and manners of action, as well as the development of the already possessed ones. These variables are taken again, since from the approach of the theory of the human capital, there is sustained that it is necessary to know the personal characteristics of the professional future, in order to take advantage to the maximum of the performance that this one can generate and this way increase the economy of the company and of the country. Aim: to determine the existing relation between fatigue and academic performance in students nurse of the Universidad Autonoma de Queretaro, as variables that modify the formation of the human capital. Methodology: quantitative investigation, co-relational and cross sectional study, in a total of 204 students selected by probability sample. For the compilation of information the questionnaire was applied "Daily Fatigue Impact Scale: DFIS" of 8 items, with 5 possible answers; while the academic performance was evaluated with the report card, with Cronbach's Alpha of 0.906 obtained in pilot test. For the analysis of information there was use the program SPSS version 20, applying for the co-relational the Spearman's coefficient (*rho*). Results: The population in the majority is feminine (85%), young (25% has 21 years of age), bachelors (93.7%) and 63.8% is devoted to study. With respect to the fatigue 43% (89 students) showing moderate fatigue, 21.3% (44) intense

fatigue and 35.7% (74) fatigues goes down; the average of qualifications more down is of 7.6 with a 1% while the highest brings 9.5 (0.5%), being 8.9 that of more percentage (11.8%). The *rho* brings a unilateral value 0.246, rejecting a relation between fatigue and academic performance; nevertheless, significant relation is detected between academic performance, age, academic score and number of non-accredited matters. Conclusions: The result of level moderated for fatigue and medium in academic performance, are the indicators that more they present in the studied population. The previous results allows to detect that the population in study meets fatigue without having an academic excellent performance, what gives guideline to initiate new works of investigation in the matter to know what it determines to that the students do not have an academic successful performance and this way to establish strategies that contribute to the formation of the human capital of high quality, avoiding devaluation of the same one, which manages to appear when a correspondence does not exist between the competitions generated and formed with the technological development, which is translated in inefficiencies in the productive process of well-being and services.

Keywords: Fatigue, academic performance, formation of the human capital

Introducción

Diversas variantes influyen en que el estudiante de los distintos niveles educativos tenga un alto, medio o bajo rendimiento académico, entre estas variables se pueden mencionar los factores psicológicos, sociales, afectivos y biológicos, entre otros. Hecho relevante porque el 41.1% de individuos de 15 a 24 años asisten a la escuela (Instituto Nacional de Salud Pública, 2012). Así, el fracaso académico se convierte en un problema multicausal, dificultad que afrontan de primera instancia los estudiantes que presentan un rendimiento académico deficiente, que trae como consecuencia la deserción escolar o expulsión del sistema educativo (Contreras, Caballero, Palacio y Pérez, 2008). De ahí la necesidad de indagar de manera sistemática y desde la perspectiva del estudiantado, los factores que puede ir condicionando su rendimiento académico como bajo o mediano. Esto obliga la revisión de tres áreas del estudiante: la concentración, la somnolencia y el estado general de salud (López, 2009).

Con respecto a la fatiga, Castillo et al. (2013), la describen como la sensación de cansancio con niveles reducidos de energía, disminución de fuerza muscular y deterioro cognitivo. En tanto que la Universidad Complutense de Madrid (2013), menciona que la fatiga se vuelve un importante factor causal de algunos errores en la actividad, ya que sigue a la realización prolongada de tares extenuantes de procesamiento de datos e informaciones, la cual afecta: las capacidades de análisis de datos, la toma de decisiones y la concentración mental.

Por su parte González y Landero (2007), tratan la presencia de síndrome de Burnout en estudiantes de niveles avanzados de estudios (como es el caso presente de la investigación). Dato apoyado por Ramos, Manga, y Morán (2005), que mencionan que el Burnout se presenta en alumnos de los últimos cursos de la carrera, así como en los estudiantes de posgrado, manifestándose como cansancio emocional, despersonalización y falta de realización personal.

Con respecto al rendimiento académico Arias, Ábalos y Sánchez (2011), refieren que es el conjunto de resultados efectivos obtenidos por el estudiante en determinadas actividades académicas, como respuesta a un proceso de instrucción o formación interpretable de acuerdo con objetivos o propósitos educativos antes fijados.

Vinculando ambas variables (fatiga y rendimiento académico), es relevante medir la primera, ya que el cansancio emocional influye negativamente en las expectativas de éxito y la madurez profesional, es decir, los estudiantes con mayores niveles de cansancio tienen pocas expectativas de acabar sus estudios con éxito y también están poco preparados para enfrentarse al mundo laboral, por lo que se presupone disminuirá su rendimiento académico (González y Landero, 2007).

Teniendo en cuenta que los estudiantes del ciclo básico provienen de la enseñanza media, que sus edades oscilan habitualmente entre 18 y 20 años y que la mayoría de sus actividades docentes se realizan en un marco puramente académico, fuera de las áreas de su futuro trabajo profesional, se necesita, por un lado, encaminarlos a formar hábitos, actitudes y convicciones para que puedan lograr un mejor desempeño estudiantil; por otro,

incentivarlos hacia el estudio independiente para poder alcanzar un elevado rendimiento académico, al ser este el resultado de la relación entre lo obtenido y el esfuerzo empleado para hacerlo (Arias, Ábalos y Sánchez, 2011).

Aunado a lo anterior los estudiantes del área de la salud, por las actividades propias e inherentes de las licenciaturas desarrollan patrones que involucran privación del sueño debido a sus horarios de trabajo o estudio; lo que presupone cierto grado de fatiga que puede repercutir en el proceso del aprendizaje (Barrenechea et al., 2010).

Todas estas variables debe ser tomadas en cuenta por las ciencias económicas, ya que según Villalobos y Pedroza (2009), la educación favorece de diversas formas el crecimiento económico: creación de un clima positivo, calificación laboral, producción técnica, optimización de movilidad física y optimización de movilidad funcional. Además que esta es el motor del progreso y del cambio, para lo cual se tienen que aprovechar de manera óptima el capital humano y adaptar la enseñanza a la evolución y al cambio provocado por la dinámica del mercado.

Planteamiento del Problema

La fatiga es un síntoma que se ha definido como una sensación general de decaimiento de diverso grado y que crea un estado general tal que interfiere con la capacidad habitual de funcionar de quien la presenta. Se trata, pues, de un concepto complejo multidimensional cuya manifestación afecta íntegramente al individuo, afectando así la dimensiones física, emocional, cognitiva y conductual (López, 2009). De modo similar a la fatiga mental; la hipo vigilancia, la sensación de monotonía y la saturación mental por sobre estimulación. La monotonía es un estado de activación reducida, de lenta evolución, que puede aparecer en el desarrollo de tareas largas, uniformes, repetitivas. Se asocia a la somnolencia, a la variabilidad de la frecuencia cardíaca, a la disminución y fluctuación del rendimiento físico y mental (Universidad Complutense de Madrid, 2013).

Y si el aprendizaje es toda actividad del estudiante cuyo resultado es la formación y adquisición de nuevos conocimientos, habilidades, hábitos y modos de actuación, así como

el perfeccionamiento de los que ya se poseían (Arias, Ábalos y Sánchez, 2011). ¿Qué pasa con el estudiante de enfermería?

Barraza (2007), menciona en su estudio que entre los estudiantes de enfermería sus principales estresores en las prácticas clínicas se derivan de la falta de competencia, del contacto con el sufrimiento, de la relación con tutores y compañeros, de la impotencia e incertidumbre, de no controlar su relación con el enfermo, de la implicación emocional, de la relación con el enfermo, el enfermo busca una relación íntima y de la sobrecarga.

Díaz (2012) citando a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), refiere que entre 22 países, México comparte el primer lugar, junto con Turquía, en abandono de estudios de nivel superior con 38 por ciento, seguidos de Suecia, con 36 por ciento y de Portugal, con 31 por ciento.

Por su parte el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2005), reporta que en el año 2002 se registraron 343 mil egresados en educación superior, de los cuales 72.7% correspondió a los que estudiaron licenciatura universitaria y tecnológica, 11.5% a normal licenciatura, 11.1% a posgrado y el 4.7% restante a técnico superior.

Muchos estudios han dado luces sobre las variables que influyen en el rendimiento académico de los estudiantes, y en lo que todos coinciden es en su naturaleza multicausal, es decir que varios factores a diferentes niveles (personales, familiares y sociales) influyen en él. Entre éstos se encuentra la personalidad, que puede ser susceptible a la presión de un rendimiento académico socialmente aceptable; es decir que en la medida que un estudiante siente que no puede controlar una situación de alta exigencia no llega a desarrollar respuestas adecuadas para hacerle frente (Contreras, Caballero, Palacio y Pérez, 2008). Además es necesario conocer las “características que influyen en el rendimiento, para que los estudiantes adquieran el capital humano para desempeñarse en el futuro, de ahí que sea necesario tomar en cuenta la personalidad de cada individuo para ubicarlo en puestos en los que pueda aplicar además de sus conocimientos y destrezas, sus habilidades o fortalezas. También hay que tomar en cuenta su capacidad intelectual y sus aptitudes desde que se

encuentra estudiando, con el fin de ir orientando su inteligencia hacia la solución de problemáticas específicas. [Asimismo es necesario medir el rendimiento, y] para que éste sea óptimo es recomendable tomar en cuenta el grado de socialización, porque favorece la convivencia y ayuda a los trabajadores a adaptarse a su ambiente laboral" (Villalobos y Pedroza, 2009, p.298-299).

De acuerdo con la descripción anterior se formula la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es la relación entre la fatiga y el rendimiento académico en estudiantes de Licenciatura en Enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, como variables que determinan la formación del capital humano?

Justificación

La relación entre el nivel de fatiga y la valoración que el sujeto hace de su entorno está íntimamente relacionada, de manera que al aumentar el nivel de fatiga se modifica la interpretación que el sujeto haga de los estresores externos, quien a su vez pondrá en acción más estrategias de resistencia como una forma de protección (Barrientos, Martínez y Méndez, 2004). Es como hablar de motivación para realizar las actividades, ya que la fatiga y la motivación se relacionan de forma inversa. Así cuando la tarea es pesada y no hay motivación pronto se desarrollará fatiga; y cuando hay alta motivación no se sentirá fatiga hasta que la persona llegue al agotamiento físico (Universidad Complutense de Madrid, 2013).

Caballero, Abello y Palacio (2007), muestran que el buen funcionamiento académico correlacionó positivamente con vigor, absorción y satisfacción (variables motivacionales) frente a los estudios de estudiantes de psicología. Estos datos sugieren la importancia de variables motivacionales y de altos niveles de implicación que podrían reflejarse en adecuados hábitos de estudio y en el sentimiento de satisfacción con el estudio, lo que hace que el estudiante se apropie de las actividades académicas y disfrute de ello.

Empero, qué ocurre en el ambiente académico, donde las tareas son más de tipo intelectual y las exigencias repercuten en la esfera física del cuerpo humano; y donde el rendimiento

académico se considera un indicador del aprendizaje obtenido por los estudiantes (Tonconi, 2010). Por qué no concebirlo como un ente que además de aprendizaje reporta algún problema en una de las dimensiones del alumno, ya que si se retoma que la fatiga es multicausal o multifactorial por su complejidad, el rendimiento académico podría aproximarnos a una de las causas que se podría tratar en el mismo ambiente académico de la institución educativa.

Dentro de los beneficios que se pueden obtener con este estudio es que al determinar la relación fatiga-rendimiento académico, se podrán establecer e implementar estrategias encaminadas a reducir o eliminar contundentemente la fatiga; y así poder incrementar los beneficios directos (monetario y no-monetarios) que recaen sobre el individuo una vez que finaliza sus estudios y se inserta en el campo laboral, a la par de los beneficios sociales, puesto que la adecuada aplicación de conocimientos y habilidades impactará en la persona a la que se proporcione los cuidados.

Objetivo

Determinar la relación existente entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de la Licenciatura en Enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, como variables que modifican la formación del capital humano.

Metodología

Se trata de una investigación cuantitativa de alcance correlacional y transversal. El universo lo constituyen todos los estudiantes de la Licenciatura en Enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ), inscritos en sus diversos Campus (Jalpan de Serra, San Juan del Río y Querétaro). En tanto que la población la conformó sólo el campus Querétaro ubicado en Centro Universitario de la Facultad de Enfermería de la UAQ, que registra una matrícula de 286 alumnos inscritos en 11 grupos de nivel Licenciatura de Enfermería. La muestra obtenida correspondía a 207 alumnos, sin embargo el total estuvo conformada por 204, la cual se obtuvo a través de la fórmula para poblaciones finitas $n= Z^2PQN/NE^2+Z^2pq$. El muestreo fue de tipo probabilístico por conveniencia, de tal forma que todos los alumnos

y semestres tuvieron la misma oportunidad de ser integrados al estudio (Hernández, Fernández y Batista, 2010).

A fin de una adecuada selección se establecieron los siguientes criterios de inclusión: alumnos inscritos en la Licenciatura en Enfermería de la UAQ, edad y sexo indistinto, con firma de consentimiento informado; de exclusión: alumnos que no se encuentren en el momento de la aplicación del instrumento; y de eliminación: todo aquel cuestionario incompleto, alumnos que deseen retirarse del estudio.

Material y Métodos

El protocolo se presentó ante el Comité de Investigación de pregrado de la Facultad de Enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, con el fin de obtener autorización para el desarrollo de la investigación. Una vez obtenido el dictamen favorable, se procedió a establecer contacto con la coordinadora de carrera del campus San Juan del Río, para implementar la prueba piloto. Cabe señalar que se optó su aplicación en este grupo, debido a que se implementa el mismo plan de estudios y las características socio-demográficas no difieren en gran medida de la población objetivo.

Una vez recolectada la información ésta se procesó y analizó con fines de medir la confiabilidad del instrumento propuesto, obteniendo un resultado de Alfa de Cronbach *(α)* de 0.929, posteriormente se procedió a realizar los ajustes necesarios, además de gestionar los diversos recursos y cubrir cada uno de los requisitos señalados por la coordinadora de la Licenciatura en Enfermería Campus Centro Universitario, Querétaro, todo con la finalidad de recolectar los datos en la población objeto de estudio.

El instrumento consta de dos partes, en la primera se incluyeron datos sociodemográficos en tanto que la segunda lo constituye la “Escala del Impacto Diario de la Fatiga: EIDF”, el cual, es una escala unidimensional donde evalúa de forma genérica el nivel de fatiga de una persona, sin diferenciar entre personas sanas o enfermas. Consta de 8 ítems, con 5 posibles respuestas en cada pregunta, que hacen referencia a la dificultad que supone la fatiga en determinados aspectos de la vida diaria. Cada una de las respuestas está puntuada de

manera diferente de 0 a 4 puntos, de modo que la puntuación total oscila entre 0 y 32, a mayor puntuación mayor intensidad de la sensación de fatiga.

En cuanto al rendimiento académico este se determinó mediante el promedio de calificaciones obtenidas al concluir el semestre, valoración que se hizo a través de la consulta de estados académicos, los cuales fueron solicitados a la Coordinación de la Licenciatura en Enfermería. Tomando en cuenta que para el presente estudio se consideró como rendimiento alto de 10 a 9, como medio 8-7 y bajo 6, además de tomar como un parámetro para este último el número de materias no acreditadas (NA). Lo anterior con el fin de continuar la investigación, y obtener resultados.

Plan de Análisis de Datos

Se analizaron los datos con estadística descriptiva, creando una base en el Programa Estadístico para las Ciencias Sociales [SPSS] versión 20 para obtener las medidas de tendencia central, posteriormente se realizaron los cuadros de frecuencia y porcentaje, con el propósito de visualizar y hacer más comprensible la exposición de resultados.

Para la prueba de correlación se aplicó la prueba de correlación de Spearman (*rho*) este coeficiente es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos. El valor del índice de correlación varía en el intervalo [-1, 1]. Martínez, Martínez, Pérez y Cánovas (2009), mencionan que la interpretación del coeficiente *rho* de Spearman concuerda en valores próximos a 1; indican una correlación fuerte y positiva. Valores próximos a –1 indican una correlación fuerte y negativa. Valores próximos a cero indican que no hay correlación lineal. Puede que exista otro tipo de correlación, pero no lineal. Los signos positivos o negativos sólo indican la dirección de la relación; un signo negativo muestra que una variable aumenta a medida que la otra disminuye o viceversa, y uno positivo que una variable aumenta conforme la otra también lo haga, disminuye si la otra también lo hace.

Ética de Estudio

Toda la investigación se centra en la Ley general de salud en materia de investigación (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Secretaria General y Secretaría de Servicios Parlamentarios, 2014), con base a sus artículos 13, 21, 98 y 100, respetando la confidencialidad de los participantes, su libre participación a través del consentimiento informado, o su voluntad para abandonar el estudio.

Resultados y Discusión

Los resultados serán reportados en función de los apartados del instrumento aplicad, de esta forma se presentarán primeramente los datos sociodemográficos de la población participante. Se detecta una participación total de 204 estudiantes, de estos el 8.85% corresponde al sexo femenino, 26% tienen 21 años de edad, 94.1% son solteros, 19.6% cursan el segundo semestre de la licenciatura, y el 64.2% se dedican enteramente al estudio (ver tabla 1). Cabe señalar que no se realizaron intervalos para determinar el rango de edades, ya que se consideró relevante registrar la edad del participante, para poder interpretar de manera concreta la información y no diluirla, mezclando datos.

Tabla 1: Datos sociodemográficos de los participantes.

		Frecuencia	*Porcentaje*
Sexo	*Femenino*	175	85.8
	Masculino	27	13.2
	No respondieron	2	1
Edad	*18 años*	3	1.5
	19 años	20	9.8
	20 años	37	18.1
	21 años	53	26
	22 años	43	21.1
	23 años	25	12.3
	24 años	13	6.4
	25 años	5	2.5
	26 años	5	2.5
Estado civil	*Soltero*	192	94.1
	Casado	8	3.9

	No respondieron	4	2.0
Semestre	*Segundo*	40	19.6
	Tercero	23	11.3
	Cuarto	30	14.7
	Quinto	20	9.8
	Sexto	38	18.6
	Séptimo	16	7.8
	Octavo	37	18.1
Trabajo	*Sí*	60	29.4
	No	131	64.2
	No respondieron	13	6.4

Fuente: Escala del impacto diario de la fatiga (EIDF), Relación entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de licenciatura en enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, 2014.

En una segunda instancia se determinó el nivel de fatiga, así como el semestre donde más se presenta, para lo cual se tuvo que realizar tres análisis, el primero se efectúo por pregunta, en el segundo se agrupo el nivel de fatiga según puntuación obtenida en la Escala de impacto diario de la fatiga (EIDF), y el tercero es el reporte de nivel de fatiga por semestre que se encuentra cursando el estudiante. A este respecto en la tabla 2 se reportan los resultados de la EIDF con forme pregunta planteada, donde se ubica que el 42.6% (87) de los estudiantes tienen problema moderado al notarse menos despierto, 35.8% (73) tienen pequeño problema respecto al disminuir responsabilidades a causa de la fatiga, el 36.3% (74) de los entrevistados refieren pequeño problema en cuanto a la motivación al realizar actividades con esfuerzo físico, el 30.9% (63) no tienen problema al mantener un esfuerzo físico prolongado, el 52% (106) manifiestan no tener problema al momento de tomar decisiones, el 34.8% (71) poseen pequeño problema para finalizar tareas que requieren reflexión, así mismo, el 37.7% (77) notan su pensamiento más lento, y por último el 34.8% (71) declaran tener pequeño problema al limitar su actividad física a causa de la fatiga. Estas manifestaciones que son reportadas por los estudiantes coinciden con lo expuesto por la Universidad Complutense de Madrid (2013) y por García (2008), quienes también mencionan que conforme se vaya agudizando el problema se pueden presentar estados mórbidos como dolor generalizado, fatiga extenuante y agotamiento total.

Así como Coffin, Luna, Álvarez y Jason (2010), quienes mencionan la sintomatología presente del Síndrome de Fatiga Crónica [SFC], dando como resultados síntomas físicos (dolor de garganta, dolor de ganglios, entre otros); emocionales (ansiedad y depresión, entre otros); y cognitivos (falta de memoria y concentración, entre otros). Observando una mayor presencia de sintomatología leve en tres estados; no obstante, la presencia de una sintomatología crónica es mayor para Querétaro.

Tabla 2: Resultados Escala de Impacto Diario de Fatiga EIDF.

		Frecuencia	*Porcentaje*
1.- ¿Por causa de la fatiga me noto menos espabilado/a, menos despierto/a?	*No tengo problema*	24	11.8
	Pequeño problema	64	31.4
	Problema moderado	87	42.6
	Gran problema	24	11.8
	Problema muy importante	5	2.5
2.- ¿Por causa de la fatiga tengo que disminuir mi trabajo o responsabilidades?	*No tengo problema*	44	21.6
	Pequeño problema	73	35.8
	Problema moderado	63	30.9
	Gran problema	21	10.3
	Problema muy importante	3	1.5
3.- ¿Por causa de la fatiga estoy menos motivado/a para hacer cualquier cosa que requiera esfuerzo físico?	*No tengo problema*	42	20.6
	Pequeño problema	74	36.3
	Problema moderado	59	28.9
	Gran problema	25	12.3
	Problema muy importante	4	2.0
4.- ¿Por causa de la fatiga tengo problemas para mantener un esfuerzo físico durante mucho tiempo?	*No tengo problema*	63	30.9
	Pequeño problema	61	29.9
	Problema moderado	58	28.4
	Gran problema	19	9.3
	Problema muy importante	3	1.5
5.- ¿Por causa de la fatiga tengo dificultad para tomar decisiones?	*No tengo problema*	106	52.0
	Pequeño problema	60	29.4
	Problema moderado	26	12.7

	Gran problema	11	5.4
	Problema muy importante	1	0.5
6.- ¿Por causa de la fatiga tengo dificultad para finalizar tareas que requieren reflexión?	*No tengo problema*	50	24.5
	Pequeño problema	71	34.8
	Problema moderado	46	22.5
	Gran problema	29	14.2
	Problema muy importante	8	3.9
7.- ¿Por causa de la fatiga noto mi pensamiento más lento?	*No tengo problema*	60	29.4
	Pequeño problema	77	37.7
	Problema moderado	36	17.6
	Gran problema	26	12.7
	Problema muy importante	5	2.5
8.- ¿Por causa de la fatiga tengo que limitar mi actividad física?	*No tengo problema*	68	33.3
	Pequeño problema	71	34.8
	Problema moderado	48	23.5
	Gran problema	14	6.9
	Problema muy importante	3	1.5

Fuente: Escala del impacto diario de la fatiga (EIDF), Relación entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de licenciatura en enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, 2014.

Así, lo resultados globales del nivel de fatiga de los participantes se ubican de la siguiente manera: 43.6% (89 estudiantes) reporta fatiga moderada, 36.3% (74) fatiga baja, y 20.3% (41) fatiga intensa (ver tabla 3). Demostrando la presencia de una proporción importante de jóvenes que reflejan agotamiento por las demandas del estudio, además de actitudes de desinterés frente a las actividades académicas y sentimiento de incompetencia como estudiantes, esto en cuanto a la autoeficacia, lo que coincide con el resultado que reporta Rosales y Rosales (2013) en su estudio y los de García, Pérez, Pérez y Natividad (2012) que reportan algunos generadores de estrés en estudiantes de nueva incorporación a la universidad, siendo esto: falta de tiempo para poder cumplir con las actividades académicas, exposición de trabajos en clase, sobrecarga académica, excesivo número de créditos, trabajos obligatorios, entre otros.

Tabla 3: Nivel de fatiga de los participantes.

	Frecuencia	*Porcentaje*
Bajo	74	36.3
Moderado	89	43.6
Intenso	41	20.3

Fuente: Escala del impacto diario de la fatiga (EIDF), Relación entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de licenciatura en enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, 2014.

Con respecto a la relación entre nivel de fatiga y semestre del alumno, se detecta que existe 26.8% de alumnos con fatiga intensa en el segundo y octavo semestre, seguidos del sexto semestre con 19.5%. En tanto que 20.2% del segundo y sexto semestre reportó fatiga moderada, continuados del cuarto semestre con 14.6%. Cabe señalar que el segundo semestre fue encuestado una vez que habían terminado bloque de prácticas, en tanto que los alumnos de sexto, estaban por comenzar prácticas curriculares en empresas. Se refiere este hecho ya que la fatiga se llega a manifestar después de haber pasado situaciones estresantes (Barrientos, Martínez y Méndez, 2004), en el caso de los alumnos de segundo semestre, estas prácticas fueron su primer contacto con el área hospitalaria, de tal forma que el estrés fue una constante, ya que es nuevo personal, y día a día se realizan procedimiento nuevos para él (tabla 4). Como lo menciona Barraza (2007), en estudiantes de enfermería los principales estresores en las prácticas clínicas se derivan de la falta de competencia, contacto con el sufrimiento, relación con compañeros, impotencia e incertidumbre por implicación emocional con el enfermo.

Tabla 4: Nivel de fatiga por semestre de estudio.

Nivel de fatiga del alumno		*Semestre al que pertenece el entrevistado*							*Totales*
		2do	*3ro*	*4to*	*5to*	*6to*	*7mo*	*8vo*	
Bajo	*f*	11	11	11	7	12	8	14	74
	%	14.9	14.9	14.9	9.5	16.2	10.8	18.9	100
Moderado	*f*	18	10	13	11	18	7	12	89
	%	20.2	11.2	14.6	2.4	20.2	7.9	13.5	100
Intenso	*f*	11	2	6	2	8	1	11	41
	%	26.8	4.9	14.6	4.9	19.5	2.4	26.8	100
Totales	*f*	40	23	30	20	38	16	37	204
	%	19.6	11.3	14.7	9.8	18.6	7.8	18.1	100

Fuente: Escala del impacto diario de la fatiga (EIDF), Relación entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de licenciatura en enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, 2014.

Continuando con el estudio de las variables se procede a identificar el rendimiento académico de los estudiantes, se solicitaron los kardex de los estudiantes participantes, donde se obtuvo un 60.8% con promedio medio y un 27.9% de alto bajo rendimiento académico (tabla 5).

Tabla 5: Rendimiento académico del estudiante.

	Frecuencia	*Porcentaje*
Bajo	57	27.9
Medio	124	60.8
Alto	23	11.3

Fuente: Escala del impacto diario de la fatiga (EIDF), Relación entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de licenciatura en enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, 2014.

Antes de dar respuesta al objetivo general del trabajo, se considera pertinente señalar que el 60.7% fatiga moderada y rendimiento medio y el 58.1% fatiga baja y rendimiento medio. El foco rojo se ubica en un 65.9% de los estudiantes tienen fatiga intensa y un rendimiento académico medio, ya que se están esforzando más y aún así su desempeño no es el mejor, ya que según Contreras, Caballero, Palacio y Pérez (2008), los estudiantes que presentan un rendimiento académico menor o se agotan mucho para lograr excelentes resultados, son los que pueden caer en la deserción escolar o expulsión del sistema educativo (tabla 6).

Tabla 6: Rendimiento académico vs nivel de fatiga del estudiante.

Nivel de fatiga		*Rendimiento académico*			*Totales*
		Bajo	*Medio*	*Alto*	
Baja	*f*	24	43	7	74
	%	32.4	58.1	9.5	100
Moderada	*f*	22	54	13	89
	%	24.7	60.7	14.6	100
Intensa	*f*	11	27	3	41
	%	26.8	65.9	7.3	100
Totales	*f*	57	124	23	204
	%	27.9	60.8	11.3	100

Fuente: Escala del impacto diario de la fatiga (EIDF), Relación entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de licenciatura en enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, 2014.

De esta manera y una vez que fueron reportados los resultados anteriores, se procedió a obtener la correlación entre fatiga y rendimiento académico, con el fin de determinar si existe relación entre ambas variables. En tabla 7 se puede observar que al aplicar la prueba de Spearman (*rho*), se obtuvo un resultado unilateral de .246 lo que demuestra que ambas variables no se relacionan de manera significativa.

Tabla 7: Correlaciones de Spearman (*rho*).

		Nivel de fatiga	*Rendimiento académico*
Promedio	*Coeficiente de correlación*	1,000	.048
	Sig. (unilateral)	.	.246
	N	204	204
Nivel de fatiga	*Coeficiente de correlación*	.048	1,000
	Sig. (unilateral)	.246	.
	N	204	204

Fuente: Escala del impacto diario de la fatiga (EIDF), Relación entre fatiga y rendimiento académico en estudiantes de licenciatura en enfermería de la Universidad Autónoma de Querétaro, 2014.

Conclusiones

Se acepta la hipótesis nula del trabajo: Como variables de formación del capital humano los estudiantes de la Licenciatura en Enfermería al presentar menor fatiga registran un mayor rendimiento académico.

Es de notar que el resultado moderado para fatiga y medio en rendimiento académico, son los que más se presentan en esta población, y que en la tabla de contingencia entre ambas variables el mayor porcentaje es en rendimiento medio y fatiga intensa. Lo anterior hace referencia a que la población en estudio se encuentra con fatiga y no tiene un rendimiento excelente, por lo cual se realizaron otras correlaciones, de las que no se tuvo éxito, puesto que, no se logró encontrar relación alguna con la variable fatiga.

Este es un punto de relevancia y sitio de partida de nuevas investigaciones, ya que los alumnos se están fatigando, y esto no impacta en un mejor rendimiento académico, lo que a la larga puede derivar en deserción escolar. Por lo anterior, debería de no sólo prestarse atención en el número de alumnos que la institución recibe al inicio de cada ciclo, sino también en la permanencia, que si no es de todos, sea del mayor número de ellos.

Además de promover relaciones interpersonales tendientes a mantener el interés de los alumnos por la superación académica, así como una modificación de los métodos de trabajo de los docentes para evitar conducir al alumno a la fatiga mental y física, de tal manera que se ayude a forjar un mejor estilo de vida y el manejo adecuado de toma de decisiones en el individuo. Así mismo, se sugiere seguir profundizando sobre el ámbito estudiantil puesto que existe una amplia gama de factores influyentes en el desempeño académico, de tal forma que al ser detectada se pueda planificar una acción estratégica para disminuir su impacto en rendimiento escolar, y fomentar en el alumno una mayor autoconfianza, autoestima y resiliencia.

Además se contribuye a la teoría del capital humano, ya que se esta sigue influyendo en el contexto de la globalización, dentro de la cual, la ciencia enfermera, está siendo requerida y demandada en otros países. Asimismo se aporta a relacionar la educación con la economía, en el sentido futuro, ya que cabe pensar que el estar formando y egresando recursos humanos con fatiga y que demostraron un rendimiento medio, lleva a la suposición que su desempeño laboral no será prometedor, se continuará incrementando la fatiga y su desempeño será de medio a bajo, por lo que la economía no se incrementará, en la forma en que se espera. Dando pauta al estudio en profundidad del escenario que aquí se plantea.

Referencias Bibliográficas

Arias, M.; Ábalos, E.; y Sánchez, N. (2011). Rendimiento académico de estudiantes de medicina en la asignatura Morfofisiología Humana I. *MEDISAN*, 15(8), 1-6.

Barraza, A. (2007). Estrés académico: un estado de la cuestión. *Revista electrónica de psicología científica.com*. Recuperado el 10 de mayo de 2014, de: http://www.psicologiacientifica.com/bv/psicologia-232-1-estres-academico-un-estado-de-la-cuestion.html

Barrenechea, M.; et al. (2010). Calidad de sueño y excesiva somnolencia diurna en estudiantes del tercer y cuarto año de Medicina. *CIMEL*, 15(2):54-58.

Barrientos, T.; Martínez, S.; y Méndez, I. (2004). Validez de constructo, confiabilidad y punto de corte de la Prueba de Síntomas Subjetivos de Fatiga en trabajadores mexicanos. *Rev. Salud pública de México*, 6(46), 516-523.

Caballero, C.; Abello, R.; Palacio, J. (2007). Relación del burnout y el rendimiento académico con la satisfacción frente a los estudios en estudiantes universitarios. *Rev. Avances en Psicología Latinoamericana/Bogotá*, (Colombia)/Vol. 25(2)/pp. 98-111/2007/ISSN1794-4724.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Secretaría General y Secretaría de Servicios Parlamentarios. (2014). Ley general de Salud. Última Reforma, *DOF 02-04-2014*. Recuperado el día 25 de febrero de 2014, de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/142.pdf

Castillo, D.; et al. (2013). Cuestionarios de medida e impacto de la fatiga en la percepción de salud en la enfermedad inflamatoria intestinal. *Revista española de enfermedades digestivas*. Madrid. 105(3), 144-153.

Coffin, N.C., Luna, M.A.P., Álvarez, M.Z., y Jason, L.A. (2010). Prevalencia del síndrome de fatiga crónica en estudiantes universitarios de diferentes regiones de México. *Rev. Psicología y ciencia social*. 12(1), 12-19.

Contreras, K.; Caballero, C.; Palacio, J.; y Pérez, A. (2008). Factores asociados al fracaso académico en estudiantes universitarios de Barranquilla Colombia. *Psicología desde el Caribe. Universidad del Norte*. 22, 110-135.

Díaz, U. (2012). *Lidera el País deserción universitaria (Reforma 20/08/12).* Recuperado el día 30 de junio de 2014, de: http://biblioteca.iiec.unam.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=17447&Itemid=146

García, F. (2008). Actualización en síndrome de fatiga crónica/encefalomielitis mialgica. *Suplements dels Annals de Medicina*, 91 (suppl. 2), 78-86. Recuperado el día 10 de mayo de 2014, de: http://www.institutferran.org/documentos/update2008_sindromefatigacronica.pdf

García, Pérez, Pérez y Natividad (2012). Evaluación del estrés académico en estudiantes de nueva incorporación a la universidad. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 44(2), 143-154.

González, M.; y Landero, R. (2007). Escala de cansancio emocional (ECE) para estudiantes universitarios: Propiedades psicométricas en una muestra de México. *Anales de psicología*, 23(2), 253-257.

Hernández, S.R.; Fernández, C.C.; y Batista, L.P. (2010). *Metodología de la investigación*. 6ª ed. México: McGraw-Hill.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática (INEGI). (2005). *Estadísticas de educación. Educación básica, media superior y superior*. Recuperado el día 27 de junio de 2014, de http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/sociales/educacion/2005/Boletin_Final_Archivo1.pdf

Instituto Nacional de Salud Pública. (2012). Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (ENSANUT). *Resultados Nacionales*. Recuperado el 10 de mayo de 2014, de: http://ensanut.insp.mx/doctos/FactSheet_ResultadosNacionales14Nov.pdf

López, J. (2009). Importancia de la fatiga, calidad del sueño y estado de ánimo en los pacientes con EPOC y la necesidad de disponer de instrumentos para su medición. *Archivos de Bronconeumología*, 45(supl 5), 2-6. Recuperado el día 9 de mayo de 2014, de: http://www.archbronconeumol.org

Martínez, R.; Tuya, L.; Martínez, M.; Pérez, A.; y Cánovas, A. (2009). El coeficiente de correlación de los rangos de Spearman, caracterización. *Rev haban cienc med la Habana*, 8(2), 1-19. Recuperado el 19 de noviembre de 2014, de: http://scielo.sld.cu/pdf/rhcm/v8n2/rhcm17209.pdf

Ramos, F. Manga, D. y Morán, C. (2005). Escala de Cansancio Emocional (ECE) para estudiantes universitarios: Propiedades psicométricas y asociación. *INTERPSIQUIS*. Recuperado el 22 de abril, de 2005, de: http://www.psiquiatria.com/articulos/estres/20478/

Rosales, R.Y. y Rosales, P.F.R. (2013). Burnout estudiantil universitario. Conceptualización y estudio. *Salud Mental*. 36(4), 337-345.

Tonconi, Q.J. (2010). Factores que Influyen en el Rendimiento Académico y la Deserción de los Estudiantes de la Facultad de Ingeniería Económica de la UNA-Puno Perú. *Cuadernos de Educación y Desarrollo*, 2(1). Universidad de Guadalajara, Los Lagos, Jalisco, México, pp. 45.

Universidad Complutense de Madrid. (2013). Fatiga laboral: conceptos y prevención. *Delegación del Rector para la Salud, Bienestar social y Medio Ambiente, Servicios de Prevención de Riesgos Laborales y Medicina del Trabajo*. Recuperado el día 8 de mayo de 2014, de: http://www.ucm.es/data/cont/docs/3-2013-02-18-1-FATIGA%20LABORAL.%20CONCEPTOS%20Y%20PREVENCI%C3%93N.pdf

Villalobos, G.M., y Pedroza, R.F. (2009). Perspectivas de la teoría del capital humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico. *Revista Interinstitucional de Investigación Educativa*, 20, 273-306. Recuperado el 20 de agosto de 2015, de: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31112987002

La Responsabilidad Social Empresarial, un Pacto Estratégico con los Empleados

Martha Cecilia Álvarez Osorio[1]
Lina María Muñoz Osorio[2]
Luisa Fernando Cano Vásquez[3]

[1]Universidad de Antioquia - Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Ciencias Contables, mcalvarezosorio@gmail.com
[2]Universidad de Antioquia - Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Ciencias Contables, lmmunozo@gmail.com
[3]Universidad de Antioquia - Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Ciencias Contables, lfernanda.cano@gmail.com

La Responsabilidad Social Empresarial, Un Pacto Estratégico Con Los Empleados

Resumen

Esta ponencia tiene como propósito identificar las consecuencias que trae para los empleados de las empresas prestadoras de servicios públicos de la ciudad de Medellín en sus condiciones laborales y en su estilo de vida la implementación de Estándares Internacionales de Responsabilidad Social Empresarial; para dar cumplimiento a cada uno de los objetivos, se planteó una investigación con características cualitativas, empleando un análisis detallado de cada uno de los informes de sostenibilidad emitidos por las empresas objeto de estudio, entrevistas y encuentros con empleados. Con base en los resultados encontrados se logró plantear una serie de conclusiones y recomendaciones para las demás empresas del sector, evidenciando y probando cualitativamente las consecuencias en sus empleados, en sus resultados y en el nombre empresarial que trae la implementación de Estándares Internacionales de RSE.

Palabras Clave: Responsabilidad Social, Stakeholders, Empleados, Condiciones Laborales, Estilo de Vida.

Corporate Social Responsibility, Strategic Compact with employees

Abstract

This paper aims to identify the consequences it brings for employees of companies providing public services in the city of Medellin in their working conditions and lifestyle in the implementation of international standards of corporate social responsibility; to comply with each of the objectives, research quality characteristics was raised using a detailed analysis of each of the sustainability reports issued by companies under study, interviews and meetings with employees analysis. Based on the results it was possible to raise a number of conclusions and recommendations for other companies, showing qualitatively testing the impact on its employees, their results and the business name that brings the implementation of international standards of CSR.

Keywords: Social responsibility, stakeholders, employees, working conditions, Lifestyle.

Introducción

Desde hace varios años se ha venido escuchando en los medios de comunicación el término Responsabilidad Social Empresarial - RSE, siempre haciendo referencia a lo que pueden o deben hacer las empresas en pro de la comunidad o el medio ambiente, sin embargo, estas actividades nunca han sido consideradas como obligatorias; cada empresa ha tenido libertad de realizar o no prácticas de Responsabilidad Social. Con el paso del tiempo han venido adoptando políticas de RSE con diferentes fines, dado que estas prácticas traen grandes beneficios a nivel de mercadeo e incluso económicamente a las empresas que tengan en su gestión políticas de RSE. Así mismo, se han creado a nivel mundial estándares y pautas para la práctica de la RSE; no solo para la comunidad en general y medio ambiente sino, para los empleados, por ello, las empresas en el área de recursos humanos están implementando proyectos en pro del empleado y de las familias de los mismos.

Teniendo en cuenta el problema de investigación que se está trabajando: "Qué relación ha tenido la aplicación de Estándares Internacionales de RSE en las empresas prestadoras de servicios públicos de Medellín en los estilos de vida y las condiciones laborales de sus empleados en el periodo 2009 a 2013", a lo largo de esta investigación, se darán a conocer los Estándares de Responsabilidad Social más representativos e importantes a nivel mundial; así mismo se presentará un informe con los más adoptados e implementados dentro de los planes de trabajo de las empresas prestadoras de servicios públicos de Medellín, para así ahondar en los resultados presentados por las compañías en sus Informes de Sostenibilidad y de Responsabilidad Social, y conocer el punto de vista de los empleados, sus vivencias y opiniones con respecto a este tema.

Con el desarrollo de este proyecto de investigación se analiza qué conocimiento hay en Colombia acerca del concepto de RSE y los beneficios que éstos traen tanto para la sociedad como para la empresa misma, y así entrar a analizar qué tan responsables son las empresas prestadoras de servicios públicos en la ciudad de Medellín. Así, este estudio se sustenta en la revisión de normatividad vigente colombiana e internacional, en cuanto al

tema de la RSE. De igual forma, parte del análisis minucioso de los Informes de Sostenibilidad 2009-2013 presentados por cada una de las empresas en estudio, continúa con algunas entrevistas que se le realizaron a empleados de las empresas objeto de estudio con el fin de conocer su punto de vista y de llegar a conclusiones basadas en lo que dice la empresa y lo que ellos perciben.

La estructura de la propuesta consta de tres apartados; el primero de ellos contextualiza al lector sobre lo que es la RSE, sus alcances y objetivos, adicionalmente, encierra los principales Estándares de RSE que ya se manejan internacionalmente; en el segundo capítulo, se presenta un estudio a cada empresa objeto de estudio sobre los retos que han tomado al adoptar políticas internacionales para su proceso de gestión y cómo se ha relacionado dicha decisión en el estilo de vida y condiciones laborales de los empleados; lo que será el puente para fundamentar el tercer y último capítulo, que contiene los hallazgos tabulados y las consecuencias de la posible adopción de los estándares internacionales de RSE.

Empresa Y Sociedad, Pasos En Su Transformación

En las últimas décadas se ha venido escuchando alrededor del mundo el término de RSE. En continentes como el Europeo y las principales potencias económicas, especialmente Estados Unidos, este término surgió entre la década de los 50´s y 60's, sin embargo, no llega a desarrollarse sino hasta la década de los 90´s, momento en el cual la Comisión Europea para fomentar oportunidades de empleo utilizó este término entre los empresarios para generar una disminución en los índices de desempleo que aquejaban a la Comunidad Europea en esta época.

Lo cierto es que a partir de los años noventa este concepto ha adquirido más fuerza; por la globalización, el aceleramiento vertiginoso de la economía mundial, la conciencia que se ha venido creando con respecto a la ecología y el desarrollo de las nuevas tecnologías. Sin embargo, prácticas de responsabilidad social se pueden encontrar desde épocas mucho más antiguas, claro está que aun el término no se usaba, simplemente era conciencia y buenas

labores que practicaban algunos empresarios o patrones, un ejemplo claro de esto es que en el Siglo XIX algunos empresarios industriales se preocupaban por la vivienda y el bienestar de sus empleados, sin embargo, algunos de estos empresarios eran gravemente criticados, puesto que, esta supuesta preocupación por sus empleados era financiada por productos como el tabaco y el alcohol que para muchos era antiético, ya que estos productos dañaban a la sociedad. Más adelante, en el Siglo XX, la Teoría de Bienestar se convirtió en un supuesto sentimiento filantrópico pero que tenía como contraprestación para las compañías un objetivo claro y era el aumento de la productividad y los beneficios económicos que esta labor social pudiera brindar a la organización (Alfonso Lucas Rojas Muñoz. MBA, 2010).

Ahora, es importante adentrarse en el concepto de RSE, entendida principalmente como el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en el ámbito interno como en el externo, considerando tres dimensiones principales que son: la económica, la social y la ambiental; demostrando respeto por la gente, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así, a la construcción del bien común. Aunque la RSE es inherente a la empresa, se ha convertido en una nueva forma de hacer negocios, donde la empresa se enfoca en que sus operaciones sean sustentables en lo económico, lo ambiental y lo social, sin perder de vista los intereses de los diferentes grupos con los cuales se relaciona.

Es así como se entiende que la RSE no es algo que está ajeno a la función original de las compañías, por el contrario, implica cumplir con ella con la conciencia de que esto impactará de forma positiva o negativa, directa o indirectamente, interna o externamente, a grupos y comunidades vinculadas con su operación.

Las definiciones y conceptos de lo que significa la RSE varían dependiendo de la posición de quien lo escribe, sin embargo, todas apuntan a la misma dirección. La (RSE) es definida como:

> “Los comportamientos de negocio basados en valores éticos y principios de transparencia que incluyen una estrategia de mejoramiento continuo, en la relación

> entre la empresa y sus partes, relación que incluye clientes, proveedores, socios, consumidores, medio ambiente, comunidades, el gobierno y la sociedad en general. Corresponde a una estrategia de negocio enfocada a incrementar la rentabilidad, competitividad y la sostenibilidad, sirviendo como parte de un nuevo modelo de desarrollo sostenible" (Nacional, Centro Virtual de Noticias del Ministerio de Educación, 2014).

Es decir, que el objetivo principal es la sostenibilidad, basándose en un proceso estratégico e integrador en el que se vean identificados los diferentes agentes de la sociedad afectados por las actividades de la empresa (stakeholders).

Garantizar el bienestar de las generaciones futuras es un deber de los seres humanos que habitan la tierra. Lo anterior es definido en la actualidad como desarrollo sostenible: *"capacidad de un individuo, organización o sociedad para satisfacer las necesidades de las generaciones presentes, sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades" (Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiental y el Desarrollo-Comisión Brundtland).* Este concepto invita a pensar en las acciones realizadas en el presente, más allá de intereses individualistas que priven las condiciones y calidad de vida de las generaciones futuras.

Ahora bien, aunque es importante hablar de las prácticas de RSE a partir de sus tres dimensiones (económica, social y ambiental), por efectos del tema del cual se ocupa este trabajo, los Estándares Internacionales de RSE objeto de estudio serán los siguientes:

- Libro Verde
- Global Reporting Initiative (GRI)
- Pacto Global/Mundial
- ISO 26000

Con el fin de realizar un análisis detallado en torno a las consideraciones que traen los estándares en relación a las prácticas de RSE con los empleados, a continuación, se

presenta una relación de los cuatros estándares internacionales que son objeto de estudio de esta investigación:

Tabla 1. Contenido De Los Estándares Relacionado Con Los Empleados

ASPECTO	*ESTÁNDARES*
Derechos humanos	• GRI: Hace referencia al Impacto en los Derechos Humanos, en cuanto a la no discriminación, la libertad de asociación, la explotación infantil, los derechos de los indígenas y los trabajos forzados. • ISO 26000: Indica que se deben reconocer y respetar los derechos humanos, logrando así una equidad y una justicia social. • Pacto Mundial: La empresa debe apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales. • Libro Verde: No se incluye nada sobre este aspecto
Salud y seguridad	• GRI: En cuanto al empleo habla de los comités de seguridad y salud en conjunto con la administración y los trabajadores, establecidos para ayudar a controlar y asesorar estos planes; así como de los programas de educación, formación, prevención y control de riesgos que apliquen a los trabajadores y a sus familias. • ISO 26000: Indica que se debe promover y mantener el bienestar físico, mental y social de los trabajadores, previniendo daños en la salud de ellos por las condiciones laborales. • Pacto Mundial: No se hace referencia a este aspecto. • Libro Verde: Habla de la salud y seguridad en el lugar de trabajo, la cual no es sólo aplicar y tener en cuenta las medidas que son de obligatorio cumplimiento para las empresas, sino buscar nuevas alternativas que permitan el aumento de estos ítems tan importantes para los trabajadores.
Relaciones laborales	• GRI: En cuanto a las relaciones empresa/trabajador, menciona los beneficios sociales para los empleados con jornada completa y los períodos mínimos de preaviso a cambios organizacionales. Frente a la diversidad e igualdad de oportunidades, hace referencia a la relación entre el salario base de los hombres con respecto al de las mujeres y composición de los órganos de gobierno corporativo y plantilla, desglosado por sexo, grupo de edad, pertenencia a minorías y otros indicadores de diversidad. • ISO 26000: Indica que se debe mejorar el nivel de vida a través del pleno empleo, estabilidad en el trabajo y realización de trabajos decentes. • Pacto Mundial: Expresa que las empresas deben apoyar y luchar cada día por eliminar las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación. • Libro Verde: Manifiesta que las prácticas responsables de contratación, en particular las no discriminatorias, pueden facilitar la contratación de personas pertenecientes a minorías étnicas, trabajadores de mayor edad, mujeres. Dichas prácticas son fundamentales para conseguir los objetivos de reducción del desempleo y lucha contra la exclusión social previstos en la estrategia europea de desempleo.
Condiciones de trabajo	• GRI: No se manifiesta nada al respecto. • ISO 26000: Incluye las condiciones de trabajo y protección social enfocadas en el salario, jornadas de trabajo adecuadas, períodos de descanso, entre otras, que contribuyen a la estabilidad del trabajador. • Pacto Mundial: Hace alusión a la eliminación del trabajo forzoso por parte de las empresas, así como el apoyo a la erradicación del trabajo infantil. • Libro Verde: No se indica nada sobre este aspecto.
Asociación de los empleados	• GRI: Habla de la libertad de asociación y convenios colectivos. • ISO 26000: Incluye el ítem Diálogo social, el cual hace referencia a todo tipo de

ASPECTO	*ESTÁNDARES*
	negociación, consulta o intercambio de información entre empleadores y trabajadores, sobre temas de interés común. • Pacto Mundial: Manifiesta que las empresas deben apoyar el derecho a la libre asociación colectiva, es decir, sindicatos en pro de las necesidades de los empleados. • Libro Verde: No se indica nada sobre este aspecto.
Formación de los empleados y evaluación del desempeño	• GRI: Hace referencia a programas de gestión de habilidades y de formación, al fomento de la empleabilidad de los trabajadores y el apoyo en la gestión del final de sus carreras profesionales y la realización de evaluaciones regulares de desempeño y de desarrollo profesional. • ISO 26000: En este aspecto incluye el desarrollo humano y formación en el lugar de trabajo, a través de expandir las capacidades y funciones humanas, permitiendo así que las personas tengan una mayor capacidad de empleabilidad dentro de la empresa. • Pacto Mundial: No se indica nada sobre este aspecto. • Libro Verde: Indica que se debe generar un ámbito de aprendizaje permanente, donde las trabajadoras juegan un papel muy importante, donde se pueda tener una relación muy estrecha con las entidades de educación para que conozcan mejor las necesidades de formación de los trabajadores de las empresas, así como el fomento del paso de los jóvenes de la vida escolar a la vida laboral, por ejemplo facilitando el acceso a puestos de aprendizaje.
Adaptación al cambio	• GRI: No se indica nada al respecto. • ISO 26000: No se indica nada al respecto. • Pacto Mundial: No se indica nada al respecto. • Libro Verde: Va enfocada en equilibrar y tener en cuenta los intereses de todos los que se van a ver afectados por los cambios y las decisiones que se van a tomar.

Fuente: Elaboración propia, 2015

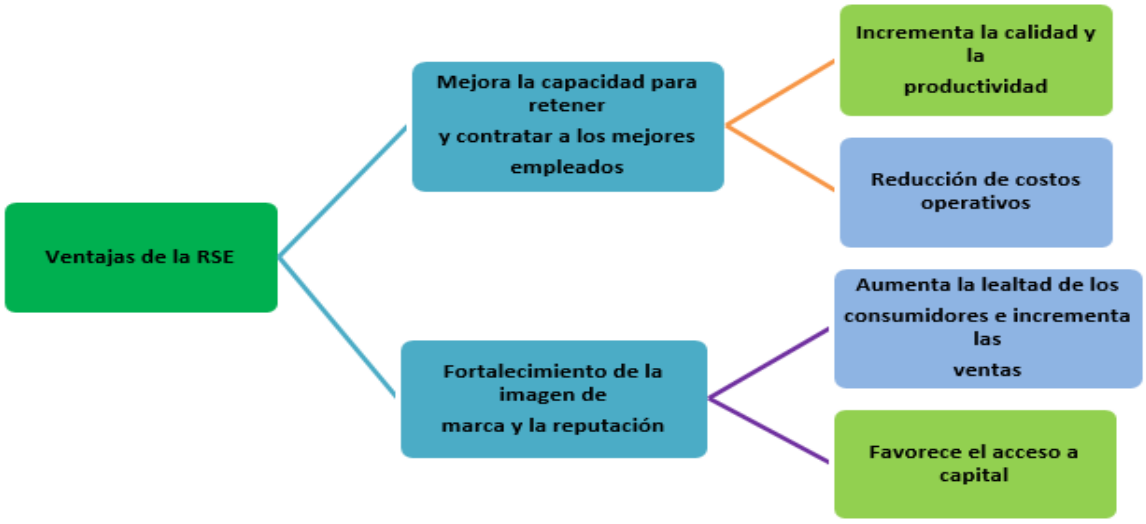
Los estándares de responsabilidad que se estudian a lo largo de esta investigación demuestran que aplicados individual o colectivamente, es decir, que aunque en las empresas se apliquen políticas de uno o varios, siempre se pretende que la situación mejore para el empleado y para el empleador, pues se considera que cualquier beneficio que se otorgue a los trabajadores es una contraprestación y que si se efectúa un comparativo del antes y el después de la aplicación de Estándares Internacionales RSE, se puede observar una relación positiva al interior de la organización pero sobre todo en las condiciones laborales y los estilos de vida de los empleados, que como se ha dicho en ocasiones anteriores, son el pilar de las compañías.

Adicionalmente, es importante tener en cuenta que cada día los medios de comunicación le exigen más a las compañías del mundo, ya que las campañas publicitarias tienen gran influencia en la mente de los consumidores de bienes y servicios, puesto que todo lo que está en las propagandas televisivas y las páginas de internet es muy importante e incide en

la elección de una marca o de un servicio por parte del comprador o consumidor. Así mismo, en Colombia se escuchan y observan a diario propagandas sobre desarrollo sostenible, medio ambiente, sociedad, entre otros, todos encaminados a mejorar el estilo de vida de las personas.

Es por lo anterior, que se hace importante presentar las ventajas que puede tener una compañía que incluye dentro de su gestión prácticas de RSE.

Gráfico 1. Ventajas De La Inclusión De La RSE Dentro De La Gestión De Las Empresas



Fuente: Elaboración propia, 2015

Las ventajas que se presentan en la gráfica anterior son las que motivan a los empresarios a comenzar a implementar políticas de responsabilidad social. Sin embargo, es importante conocer ¿cómo es una empresa socialmente responsable?

Para responder dicho interrogante se recurre a Medina (2013), quien sostiene que una empresa socialmente responsable debe ser identificada como tal por la sociedad, y que actualmente, la RSE ha sido distorsionada o mal interpretada e incluso, 'auto-asignada' entre las empresas. Pues debe tenerse en cuenta, que la RSE más que una etiqueta de una institución debe ser el reconocimiento que recibe una compañía de sus diferentes agentes de

interés, y que más que un slogan interno es una actitud frente a las dimensiones económica, social y ambiental (Paula Medina, 2013).

Sin embargo, existen empresas donde se han venido realizando prácticas socialmente responsables por muchos años que han ayudado a mejorar la calidad del medio ambiente, de la sociedad y más importante aún, el estilo de vida y las condiciones laborales de sus empleados. Este último es el aspecto en el cual nos vamos a centrar y a desarrollar en esta ponencia, para este caso la investigación se enfocó en las empresas de prestación de servicios públicos en la ciudad de Medellín tales como EPM, ISAGEN y EMVARIAS (Empresas Varias de Medellín). Esta última, desde el año 2014 hace parte del Grupo EPM, después de que el 1 de noviembre de 2013, EPM adquiriera el 99.9% de las acciones de esta compañía en una transacción que ascendió a $136.951 millones.

Desafíos En La Gestión Empresarial

En Colombia, se comienza a desarrollar la RSE como consecuencia de una cadena de hechos de carácter económico, social, político y laboral. Por tanto, en un mundo globalizado, donde estar a la vanguardia es necesario para poder hacer parte del mercado, se han realizado considerables esfuerzos por parte de las empresas para desarrollar políticas de RSE con base en los Estándares Internacional ya reconocidos, con el fin de beneficiarse ellas y a la sociedad. Por tal razón, a continuación se relacionan las tres empresas que se analizaron durante el proceso investigativo, presentando un análisis de los informes de sostenibilidad emitidos por cada una de ellas.

Grupo EPM

Es un Grupo Empresarial Colombiano conformado por sociedades en Colombia, Centroamérica, el Caribe, Suramérica, México, Estados Unidos y España, las cuales actúan unidas por el desarrollo de las regiones donde se encuentran ubicadas, prestando los servicios de energía eléctrica, gas natural, agua potable, saneamiento básico, recolección,

aprovechamiento y disposición final de basuras, y tecnologías de la información y las comunicaciones.

La estrategia manejada por este Grupo Empresarial es crecer con la gente, hablando el lenguaje de la sostenibilidad. La RSE, el buen gobierno corporativo, la planeación de largo plazo y el rigor técnico, jurídico, financiero y gerencial, son pilares de su estrategia.

Es importante señalar que el Grupo EPM antes conocido como Empresas Públicas de Medellín, siempre ha tenido prácticas responsables con sus empleados, un ejemplo de esto es el subsidio de vivienda, de educación para los empleados e hijos de los empleados, el Departamento Médico que incluye una EPS donde se cuenta con la atención de médicos generales, odontólogos, y otro tipo de especialistas al servicio de los empleados y de las familias de los mismos. De igual forma, a los empleados trasladados a poblaciones que no son la de origen, les pagan arriendo y transporte, lo que ha ocurrido a lo largo de la historia de la organización.

Actualmente, el Grupo EPM tiene prácticas de responsabilidad presentadas en sus diferentes Informes de Sostenibilidad, tiene como base el Pacto Mundial, así como ha implementado el GRI y la ISO 26000 en sus prácticas y proyectos. A continuación se presenta un informe del desarrollo y avance de los proyectos adelantados por parte de la empresa en pro del mejoramiento de las condiciones laborales y el estilo de vida de los empleados.

Tabla 2. Actividades Desarrolladas Por El Grupo EPM

Aspectos	*Descripción*
Pacto Mundial	Como parte de su modelo de RSE, EPM se adhirió a la iniciativa del Pacto Global el 14 de junio de 2006; y está comprometida, desde su rol de prestador de servicios públicos básicos, con los Objetivos de Desarrollo del Milenio.
Políticas de Responsabilidad Social	• La política de RSE para EPM es un marco de actuación que orienta su implementación en el Grupo Empresarial. • Los criterios de implementación de la política de RSE son un instrumento en desarrollo por parte de la Subdirección de Desarrollo Sostenible, para identificar su grado de aplicación en

Aspectos	*Descripción*
	los diferentes programas o proyectos que la empresa formula. Está conformada por una lista de chequeo con criterios de obligatorio cumplimiento y otros no obligatorios, que indican el grado de ajuste del Programa mencionado a las políticas. • La actuación empresarial socialmente responsable tiene un fundamento ético, a partir del reconocimiento de los impactos que sus decisiones tienen sobre los grupos de interés; está articulada con el Gobierno Corporativo y se gestiona desde el quehacer diario de la empresa y de las personas que la conforman.
Estándares Internacionales de Responsabilidad Social	EPM trabaja con base a las iniciativas de Responsabilidad Social del Pacto Mundial, el GRI y la ISO 26000, cada una de estas iniciativas dirigidas al mejoramiento de las condiciones laborales y el estilo de vida de sus empleados, contratistas y a la familia de los mismos (Informes de sostenibilidad GRUPO EPM 2009-2013). Se destacan los siguientes aspectos que desarrolla la empresa y que tienen relación con las propuestas que contienen estos estándares internacionales: • Seguridad laboral: Se asume el entorno de trabajo a partir de las condiciones objetivas y subjetivas que conforman el ambiente para el desempeño laboral y para que el empleado obtenga una experiencia satisfactoria en el desarrollo de sus actividades en la empresa. Esta dinámica incluye factores como la salud y la seguridad laboral. • Mecanismos de participación: La información formal fluye a través de un sistema de comunicación en cascada que se inicia en el Comité Institucional y va descendiendo a través de los jefes de estructura, quienes a su vez la despliegan a sus colaboradores a través de las reuniones de grupo primario. En estos espacios es posible conocer y compartir las prácticas exitosas de la gestión y entender el papel que cada uno juega en el logro de los objeticos estratégicos de EPM. Así mismo, contribuyen a la construcción de identidad, reputación, sentido de pertenencia y clima organizacional. • Empleo y equidad: EPM reporta aspectos frente a la relación empresa-empleado, lo cual incluye remuneración, equidad de género e igualdad de oportunidades en el trabajo así como también el ejercicio de derechos sindicales y de asociación. • Equilibrio familia-trabajo: Contribuye al bienestar y desarrollo integral de los empleados, consolidando el sentido de pertenencia, la cultura empresarial y el mejoramiento del estilo de vida y el clima organizacional, elementos básicos que permiten un equilibrio empresa-persona. • Formación y desarrollo: El proceso de Gestión del Aprendizaje se enfoca en lograr una organización inteligente, con capacidad de aprender a partir de la formación de cada uno de sus empleados. La formación y el desarrollo buscan potenciar la empleabilidad de

Aspectos	*Descripción*
	las personas a partir de la educación.
Proyectos para los empleados	• Presenta proyectos y planes de seguridad laboral encaminados a mejorar la salud ocupacional de los empleados. • Apoya a sus empleados en sus proyectos de educación superior, así mismo brinda al empleado actualización constante en los procesos y, por último, en convenio con otras entidades les brinda a sus familias cursos y becas que pueden aprovechar para desempeñarse en distintos ámbitos. • Demuestra que tiene proyectos donde prevalece la equidad entre sus empleados y la no discriminación a personas con discapacidades o tonos de piel. • Cuenta con tres sindicatos donde se presentan los diferentes puntos de vista de los empleados y la posición de ellos frente a la compañía, lo cual demuestra que tienen libertad plena de asociación. • Lo más importante para ellos es el respeto de los derechos humanos teniendo como base que nunca han ejercido en sus empleados trabajos forzosos, que no están de acuerdo con el trabajo infantil, y que los indígenas y los afro descendientes tienen un lugar importante dentro de la compañía y que tienen las mismas condiciones que cualquier otro empleado.

Fuente: Elaboración propia, 2015

ISAGEN

Es una empresa de servicios públicos, que construye proyectos de generación, producción y comercialización de energía, además, es líder en generación y transacción de ésta en Colombia y reconocida por sus negocios de energía en mercados internacionales.

Acoge iniciativas globales que promueven buenas prácticas de sostenibilidad y colaboración entre diferentes actores para la construcción de una sociedad más justa, transparente y equitativa. El Pacto Mundial, los objetivos de Desarrollo del Milenio, Caring for Climate y Bussines for Peace, hacen parte de las iniciativas con las que se tiene un compromiso explícito y que promueve con sus grupos de interés (DESARROLLO SOCIAL.).

La elaboración de sus informes se hace con base en los lineamientos del GRI, lo que garantiza la calidad y divulgación integral en aspectos económicos, ambientales y sociales

de la organización. Igualmente, el desarrollo de su gestión es de acuerdo con los principios rectores de las Naciones Unidas para el tema de empresas y derechos humanos, atendiendo las indicaciones de los Principios Voluntarios en Seguridad y Derechos Humanos y las Guías de Colombia en Derechos Humanos y Derecho Internacional Humanitario. Así mismo, su informe comprende los aspectos más significativos de la gestión empresarial, tales como construcción de proyectos, generación y comercialización de energía, además, al analizar los principios del GRI (materialidad, comparabilidad, participación de grupos de interés, equilibrio, claridad, contexto de sostenibilidad, exhaustividad, fiabilidad y verificabilidad), se identifica que cumple con todos y cada uno, para así determinar que el informe que presenta se encuentra bajo Estándares Internacionales de RSE. (RESPONSABILIDAD SOCIAL ISAGEN).

Analizando cada uno de los puntos de los informes de sostenibilidad de los últimos años de ISAGEN, se encuentra que para esta empresa sus políticas están claras en el sentido que está convencida que las organizaciones están conformadas por grupos humanos que nacen para satisfacer las necesidades y expectativas de otros grupos humanos, por lo cual, se vuelve parte de su objeto social el impartir bienestar a cada uno de estos, es decir, para quienes conforman, participan, son afectados o beneficiarios de las actividades empresariales de ISAGEN.

Los aspectos más importantes a resaltar sobre las actividades que desarrolla ISAGEN son los siguientes:

- Deja claro que la RSE va encaminada a su progreso y que cada proyecto que comienza debe ir enfocado a la sociedad, basándose en ciertos grupos de interés con los cuales contribuirá a la protección ambiental, al desarrollo social, y al crecimiento económico, para así buscar un desarrollo sostenible ideal.
- Asume el compromiso ético de acoger los diez principios del Pacto Mundial, los Objetivos del Desarrollo del Milenio y la Guía ISO 26000 como parte integral de su estrategia y operaciones, con el fin común en cada una de éstas de trabajar por condiciones de vida digna.

- A partir del 2009 crea el Comité de Bienestar Social y Empresarial, integrado por trabajadores para el desarrollo y participación de estos, el cual ha logrado la intervención de un alto porcentaje de empleados en programas de apreciación, sensibilización del deporte y la recreación, así mismo, el fomento del autocuidado, estética y salud integral.
- Realiza un control del nivel de escolaridad de sus empleados y su grupo familiar, con la intención de contribuir al crecimiento personal y profesional de ellos, con ciclos de talleres y encuentros académicos que aunque son decisión de los empleados asistir, se convirtieron en un hábito de encuentro tanto familiar y ciudadano, llegando al 2012 a confirmar que los indicadores del nivel educativo habían sido considerablemente mejorados y que se habían superado las expectativas iniciales.
- La empresa ha pactados con los trabajadores préstamos de vivienda y vehículo; auxilios de educación, refrigerio y salud, de matrimonio, nacimiento de hijos, anteojos y fallecimiento de familiares; pólizas colectivas de salud; dotación de ropa y calzado; subsidios sobre aportes a la seguridad social y pensión; seguro de vida y seguro exequial.
- En cuanto a las relaciones con sus trabajadores, se manejan políticas de no discriminación y de derecho a la libre asociación permanente al sindicato organizacional. Ha conseguido que todos los trabajadores (sindicalizados o no), sean tratados y tengan las mismas oportunidades ofrecidas y marcadas como políticas dentro de la compañía.
- Se han establecido Convenios Colectivos desde el 2010, los cuales se consolidaron en 2012 para mejorar las relaciones laborales: Pacto Colectivo de trabajadores no sindicalizados y Convención Colectiva de trabajadores sindicalizados.
- La remuneración económica que pactan inicialmente con los trabajadores está por encima del Salario Mínimo Legal Vigente regulado en el país, y garantiza aumentos al monto de contratación inicial después de cierto tiempo o determinados logros.
- En cuanto al clima organizacional, las percepciones tanto de los empleados entrevistados, como de los altos directivos, son altamente positivos, aparte de ser una gran empresa, se sienten en una gran familia que además de beneficios económicos, han

beneficiado su estilo de vida, han unido familias, cumplido sueños y metas propuestas que en algún momento fueron inalcanzables.

EMVARIAS

Es una empresa líder en la prestación de Servicios Públicos en el Valle de Aburrá, enfocándose en la prestación del servicio de aseo, definido como el proceso de recolección municipal de residuos, principalmente sólidos y actividades complementarias de transporte, de barrido y limpieza de vías y áreas públicas, tratamiento, aprovechamiento y disposición final de los mismos, corte de césped y poda de árboles ubicados en las vías y áreas públicas.

La empresa, acorde con el compromiso del mejoramiento continuo, busca optar por políticas que estén enmarcadas en los conceptos de Responsabilidad Social y Ambiental, enfocándose en la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes, la comunidad en general, los servidores públicos y de manera muy especial en la comunidad que está ubicada cerca al relleno sanitario La Pradera.

La compañía dentro de su Balance Social y los Informes de Gestión presentados a la fecha no hace una descripción explicita de la aplicación de Estándares de Responsabilidad Social o normas adoptadas por la compañía; sin embargo, menciona una serie de actividades y compromisos que ha asumido a lo largo de los años, enfocándose en los segmentos ambiental, social y económico. Teniendo en cuenta el objeto de estudio de esta investigación, se profundizará en los informes emitidos por la entidad en la parte que tiene que ver específicamente con los empleados (Informes de Gestion).

Las principales actividades que desarrolla la empresa en función de sus empleados y que hace parte de su RSE, son las siguientes:

- Se evidencia el compromiso que tiene por el bienestar de los empleados, brindándoles alternativas de estudio, de capacitación, de crecimiento personal, vivienda, recreación y deporte, entre muchas otras, que ayudan a que el servidor público tenga un sentido de

pertenencia por la institución a la que pertenece y que con el pasar de los años, el empleado tenga la posibilidad de crecer en la compañía.

- Se otorgaron préstamos a trabajadores, lo que les posibilitó la compra, mejora, cancelación de deuda hipotecaria o cambio de vivienda.
- Se concedieron becas de estudio, becas con auxilio semestral, se otorgaron créditos educativos y se brindó auxilio para útiles de estudio, beneficiando a los hijos de los empleados.
- Se realizaron programas de capacitación para todo el personal vinculado y personal contratado.
- Se otorgaron préstamos por calamidad doméstica.
- Se logró la participación del personal en actividades deportivas, la ejecución del Programa de Recreación en Familia, participación de hijos de los trabajadores en el Campamento de Vacaciones Recreativas, así como la participación de las familias en la celebración del día de la madre, la fiesta de la familia y la fiesta de fin de año.
- Se beneficiaron a los hijos de los empleados y jubilados con la realización de la Primera Comunión.
- Se desarrollaron procesos dentro del Programa de Atención Clínica individual, de familia y de pareja. Se desarrollaron actividades sicológicas orientadas a la atención individual y grupal, al proceso de selección de aprendices, conductores contratistas y aspirantes a cargos administrativos.
- Se realizaron talleres del Programa Hábitos de Vida Saludable, enfocados a mejorar la calidad de vida de los participantes en el nivel personal, familiar y laboral, el fortalecimiento del autoconocimiento y los niveles de conciencia de sí mismo y apertura a la experiencia.
- Se desarrollaron talleres con personal próximos a jubilarse y recién jubilados, para promover entre ellos el fortalecimiento de su autoestima.
- Se suministraron aros y lentes para los trabajadores.
- Se concedieron pensiones de jubilación, así como pensiones de sobreviviente o sustituciones pensionales y se redistribuyeron sustituciones pensionales, garantizando el pago correcto y oportuno a los beneficiarios de los pensionados fallecidos de acuerdo a la normatividad vigente.

- Se efectuaron actividades orientadas a prevenir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- Se realizaron Jornadas de la Salud en coordinación con las diferentes EPS a las cuales está afiliados los trabajadores.
- Se realización de actividades de promoción y prevención de la salud del trabajador desde el punto de vista laboral.
- Varias de las "políticas" que ENVARIAS describe en sus Informes de Gestión o Balances de Responsabilidad Social, son sólo actividades que debe cumplir ya sea porque la Ley así lo tiene reglamentado o porque son actividades que se realizan para que el empleado se encuentre bien y tenga una mejor actitud frente al trabajo que realiza; pero no están ligadas con los planteamientos que se realizan bajo los Estándares Internacionales de RSE objeto de estudio de esta investigación.

Objetivos Empresariales Y El Concepto Integrador Del Empleado

La RSE es un tema que compete actualmente a todas las empresas que quieren pertenecer, hacer parte de la competencia y que sobretodo buscan ser reconocidas, recordadas y recomendadas por un consumidor que exige cada día más. Así, los consumidores han sido partícipes integrales del gran proceso de transformación empresarial que se viene llevando a cabo en todo el mundo, puesto que al hablar de "consumidores verdes", son estos quienes han llevado a muchas empresas a generar los cambios que tienen en la actualidad, teniendo en cuenta que la RSE es un "Gana-Gana" necesario para cumplir con los objetivos empresariales.

Con el fin de analizar la coherencia entre la información suministrada por las empresas en los Informes de Gestión, Sociales o de Sostenibilidad con la percepción de los empleados, se realizaron entrevistas con personal de cada una de las empresas, pertenecientes a diferentes niveles y áreas de la organización, como personal operativo, administrativo, personal sindicalizado y no sindicalizado, tratando así mismo de establecer si estas actividades han ayudado al mejoramiento de las cifras cuantitativas y económicas de las empresas objeto de análisis.

Es por lo anterior, que a continuación se presentan los resultados obtenidos en este aspecto en cada una de las empresas después de los análisis respectivos de los Informes de Sostenibilidad emitidos por cada empresa y las entrevistas realizadas a empleados de las mismas:

Tabla 3. Objetivos empresariales y su relación con los empleados

Empresa	*Análisis*
ISAGEN	• Los empleados se sienten afortunados de trabajar en la empresa. Consideran que ISAGEN es una empresa completamente responsable y cuidadosa de sus empleados y aunque terceriza su seguridad con una empresa privada, también hace que estos agentes de seguridad disfruten de los beneficios de pertenecer a la empresa en la cual prestan el servicio. • Se evidencia que a partir de la implementación de Estándares Internacionales de RSE, los empleados de ISAGEN han mejorado significativamente su estilo de vida y sus condiciones laborales, gracias a los exigentes y limpios Procesos de Gestión que se llevan a cabo durante todo el curso normal de las actividades empresariales. • Al analizar los resultados cuantitativos de ISAGEN, se percibe que estos tienen alta relación con el estilo de vida y condiciones laborales de los empleados, dando a entender a los investigadores, que positivamente se ven afectados los resultados en cuanto a utilidades y rendimientos empresariales, que los trabajadores se sienten motivados y dispuestos a realizar sus actividades con eficiencia y eficacia, porque saben que además de estar trabajando para alguien, están aportando a la realización de cada uno de los sueños personales que tienen. • La empresa realiza evaluaciones periódicas para medir el crecimiento económico de la empresa y la satisfacción y bienestar de sus colaboradores.
Grupo EPM	• Se observa que lo presentado en los informes de gestión y de sostenibilidad va en concordancia con el diario vivir de la compañía, cada uno de los empleados entrevistados son representantes de las vivencias desde diferentes ángulos, los cuales dan a entender que el Grupo EPM es una empresa Socialmente Responsable, que cumple con los Estándares Internacionales de responsabilidad que la empresa dice aplicar y que lo que presenta en su Informe de Sostenibilidad y de Responsabilidad Social, es totalmente coherente con el día a día de la compañía.

Empresas Varias de Medellín	• En esta empresa también se percibe un incremento en los resultados cuantitativos de la misma, lo cual se podría relacionar con el bienestar de los empleados y su empeño porque su labor se vea materializada en los resultados de la empresa, dado que ello redunda en su beneficio personal y familiar. • Los empleados entrevistados se sienten satisfechos con las labores que realizan dentro de la compañía, además resaltan mucho las prácticas que ésta realiza en pro del empleado y sus familias, incentivándolos a tener un sentido de pertenencia mucho más grande por la empresa. • Aunque la empresa subcontrata algunos procesos como la recolección de basuras, los empleados entrevistados creen que ésta se encuentra comprometida con el bienestar y el mejoramiento del estilo de vida de los mismos, haciéndolos partícipes de las diferentes actividades que realiza la empresa. • Se evidencia el respeto por los empleados, y de acuerdo a los resultados se puede concluir que EMVARIAS es socialmente responsable con sus empleados, lo cual redunda en sus beneficios y resultados cuantitativos y económicos.

Fuente: Elaboración propia, 2015

Conclusiones

Los consumidores han sido partícipes integrales del gran proceso de transformación empresarial que se viene llevando a cabo en el mundo, por ello se habla de "consumidores verdes" quienes han llevado a las empresas a generar los cambios que tienen en la actualidad, teniendo en cuenta que la RSE es un "Gana-Gana" necesario para cumplir con los objetivos empresariales.

Las empresas de servicios públicos de Medellín han adoptado Estándares Internacionales de RSE con varios fines, dentro de estos se encuentra el beneficiar a sus empleados y darles oportunidades de crecimiento y permitirles como organización mostrar esto como valor agregado de la compañía; dado que es notorio que cuando una empresa es socialmente responsable atrae nuevos clientes y todas las personas resaltan el compromiso que ésta tiene con el medio ambiente y en especial con el trato y acompañamiento a los empleados.

EMVARIAS por su parte no tiene definidos dentro de su Informes de Gestión qué políticas desempeña, pero se observa que sí realizan actividades o estrategias que van en pro del empleado, considerándolo como un factor elemental dentro del crecimiento de la compañía; buscando en cada momento que el trabajador tenga un sentido de pertenencia importante con la organización.

ISAGEN es una empresa socialmente responsable y comprometida con el bienestar de los empleados, para ellos como para la compañía es un placer saber que pertenecen y trabajan en equipo para lograr cada uno sus objetivos. En los resultados se evidencia que a partir de la implementación de Estándares Internacionales de RSE, los empleados de ISAGEN han mejorado significativamente su estilo de vida y sus condiciones laborales, como consecuencia de los exigentes y limpios procesos de gestión que se llevan a cabo durante el curso normal de las actividades empresariales.

El Grupo EPM es una empresa Socialmente Responsable, que cumple con los Estándares Internacionales de RSE aplicados y que presenta en su Informe de Sostenibilidad y de Responsabilidad Social información que es totalmente coherente con el día a día de la compañía. Cada uno de los testimonios que se tienen presenta a EPM como una organización que valora a su empleado y lo respeta, demostrándole que es un pilar para la misma.

Por lo anterior, puede afirmarse que las personas que laboran en las empresas prestadoras de servicios públicos de Medellín objeto de estudio, se encuentran satisfechas con las labores desempeñadas, tienen un buen ambiente laboral, sienten que la empresa está comprometida realmente con el mejoramiento de su estilo de vida y condiciones laborales, exhortan las prácticas que cada una de las empresas tiene implementadas para el logro de este compromiso con los empleados.

Los resultados cuantitativos de las empresas analizadas tienen alta relación con el estilo de vida y las condiciones laborales de los empleados, dando a entender que positivamente se ven afectados los resultados en cuanto a utilidades y rendimientos empresariales, que los

trabajadores se sientan motivados y dispuestos a realizar sus actividades con eficiencia y eficacia, porque saben que además de estar trabajando para alguien, están aportando a la realización de cada uno de los sueños personales que ellos tienen, algo que es muy importante, si se tiene en cuenta que los empleados es uno de los stakeholders que más relación tiene con la empresa y que influye significativamente en los resultados de la misma en cuanto a productividad, calidad y servicios, lo cual redunda en nuevos clientes, mantenimiento de los existentes, posibilidades de mayores ventas, es decir, de mayores ingresos y utilidades, por lo que se hace vital que ellos estén satisfechos.

Referencias Bibliográficas

ÁLVAREZ, M. C., MEDINA, A. M. (2009). *Responsabilidad Social Empresarial de grandes empresas manufactureras del área metropolitana del Valle de Aburrá.* Monografía para optar al título de Magíster en Administración de Empresas, Escuela de Ciencias Estratégicas, Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín, Colombia.

ARGANDOÑA, A. Isea, R. (2011). ISO 26000, una guía para la responsabilidad social de las organizaciones. Cuadernos de la Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, 11. 1-33. Extraído el 23 de julio, 2013 de http://comunicarseweb.com.ar/download.php?tipo=acrobat&view=1&dato=1308234290_catedralacaixa_vol11_Final_tcm5-66526.pdf.

AUSTIN, J. E. (2006). Aportes y Desafíos de la RSE en Colombia. Bogotá

BALTERA, P. y DÍAZ, E. (2005). Responsabilidad social empresarial alcances y potencialidades en materia laboral. Cuaderno de Investigación, 25. 1-164. Extraído el 22 de julio, 2013 de http://www.dt.gob.cl/1601/articles-88984_recurso_1.pdf.

DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M., VALOR MARTÍNEZ, C. (2003). Responsabilidad social de la empresa concepto, medición y desarrollo en España. *Revista Información comercial española, 2755*, 7-19. Extraído el 24 de Julio, 2013 de http://www.revistasice.info/cachepdf/BICE_2755_07-19__843B2AFA16833BD45F65BF48332D2587.pdf.

DESARROLLO SOCIAL. (s.f.). Obtenido de http://www.isagen.com.co/ResponsabilidadEmpresarial/pacto-mundial/

GLOBAL REPORTING INITIATIVE. (s/a). ¿*What is GRI?* Extraído el 7 de agosto, 2013 de https://www.globalreporting.org/information/about-gri/what-is-GRI/Pages/default.aspx

GRUPO EPM. (s.f.). Obtenido de https://www.epm.com.co/site/Home/SostenibilidadEPM.aspx

INFORMES DE GESTION. (s.f.). *Informes*. Obtenido de www.eevvm.com.co/.../INFORMES/INFORME%20DE%20GESTIÓN%2...

COMISIÓN MUNDIAL SOBRE MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO. Informe de la Comisión Brundtland. (1987).

GRUPO EPM, Informes de sostenibilidad *2009-2013*. (s.f.). Obtenido de http://www.informedesostenibilidadepm.com.co/

ISO 26000 Responsabilidad Social. (2010). Extraído el 22 de mayo, 2013 de http://www.iram.org.ar/RespSocial/2011-11_DESCUBRIENDO_LA_ISO_26000.pdf

JEFE DE GRUPO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL. (JULIO de 2014). *Informe de Gestion por Temas*. Obtenido de http://informedesostenibilidadepm.com.co/2013/gestion-social-y-ambiental/gestion/gestion-por-temas/

MEDINA, P. (2013). En Colombia todavía no existen empresas socialmente responsables. *LR*.

MOLINA, Y. (2001). *El mercadeo social en Colombia.* Medellín: Universidad EAFIT.

NACIONAL, CENTRO VIRTUAL DE NOTICIAS DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (2014). *Ministerio de Educacion.* Recuperado el 29 de 3 de 2014, de http://www.unilibrecali.edu.co/libre-empresa/images/stories/pdf_articulos/volumen9-1/Libre_Empresa_13-37_Enero_Junio_2012.pdf

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ESTANDARIZACIÓN ISO. *ISO 26000 – Responsabilidad Social.*

RESPONSABILIDAD SOCIAL ISAGEN. (s.f.). *BIENESTAR LABORAL*. Obtenido de http://www.isagen.com.co/informe-de-gestion/2012/bienestar.html

RESPONSABILIDAD SOCIAL ISAGEN. (s.f.). *DESARROLLO SOCIAL*. Obtenido de http://www.isagen.com.co/ResponsabilidadEmpresarial/desarrollo-social/derechos-humanos/

ROJAS MUÑOZ, A. MBA, J. E. (2010). *RSE. Su origen, evolución y desarrollo en colombia.* Cali: Universidad Santiago de Cali.

ZAPATA, J. y CÉSPEDES, L. (2010). *Relación entre el desarrollo de políticas de responsabilidad social empresarial e imagen corporativa.* Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Pontificia Universidad Javeriana.

Las Competencias Laborales en las Mipymes de Michoacán

Marcela Teresa Sandoval Ramírez[1]
Jesús Mancera Macedo[2]
Harriet Rosalía Hesse Zepeda[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, martesara_@hotmail.com
[2]Instituto Tecnológico de Morelia - Departamento de Ciencias Económico Administrativas, jmanceram@itmorelia.edu.mx
[3] Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, hrhesse@yahoo.com.mx

Las Competencias Laborales en las Mipymes de Michoacán

Resumen

Actualmente las MiPymes de Morelia atraviesan por graves problemas importantes como son la falta de competitividad laboral, falta eficiencia y la eficacia en los procesos, alta rotación de personal, altos costos de capacitación y aumento de desperdicios, lo anterior ha contribuido fuertemente a una disminución en las ventas, incremento en los costos de producción, incompetencia frente a firmas extranjeras, lo cual conduce hacia un riesgo mayor que es la permanencia de las propias empresas, el desempleo y bajo crecimiento económico en el Estado de Michoacán.

La incompatibilidad o deficiencia en las competencias laborales contribuye a la incapacidad de las empresas a adaptarse a los cambios y retos del mercado y la globalización, lo cual genera la necesidad de buscar estrategias que tengan impacto en la eficiencia laboral y por ende en sus procesos de producción que las transforme en empresas sólidas y competitivas.

Para lograr una mejor comprensión del tema, es necesario definir el concepto de Competencias Laborales, son las características intelectuales, personales, (cognitivas y emocionales), que están relacionadas con el desempeño óptimo en un puesto de trabajo, un rol o una situación laboral, y que son observables y medibles. (Barajas, 1997)

En sí, uno de los factores trascendentales del éxito organizacional de las Mipymes radica en lo fines que pueda atender la administración del talento humano en atención a las competencias laborales.

Palabras Clave: Competencia, Estándares, Recursos humanos

Labor skills in MSMEs Michoacan

Abstract

Currently the sector MSMEs Morelia baker experiencing serious competition for jobs, such as lack efficiency and effectiveness, high turnover, high training costs, increased waste, and especially errors in the production process, this has contributed to a decrease in sales. Leading to a greater risk than is the permanence of the companies, unemployment and low economic growth in the State of Michoacan.

The lack of job skills contributes to the inability of companies to adapt to market changes

and globalization. which creates the need to seek strategies that impact labor efficiency and therefore in its production processes that transform them into solid and competitive companies.

So for a while, baker MSMEs sector aimed at improving job skills and thus their production processes, to transform their companies into efficient and competitive.

To gain a better understanding of the topic, it is necessary to define the concept of Job Skills are the intellectual properties, personal (cognitive and emotional) that are related to optimal performance in a job, a role or employment status, that are observable and measurable. (Barajas, 1997).

As such, one of the momentous factors of organizational success lies in MSMEs purposes that can address human talent management in response to labor skills.

Keywords: Competency, Standards, Human Resources

Introducción

En este mundo globalizado, donde los niveles de competencia entre las organizaciones se vuelven más exigentes, los sistemas de comunicación vulneran la distancia y tiempo de una población en instantes y los avances tecnológicos parecen dominar el desarrollo natural de una sociedad; nos enfrentamos cada día a mayores retos en busca de oportunidades, es así como dentro de las organizaciones el factor humano se vuelve cada vez más importante y los procesos de gestión del talento humano requiere de plantear estrategias más contundentes que sean capaces de identificar y desarrollar las competencias laborales del personal y prepararlo en lo intelectual, emocional y motricidad para enfrentar y solucionar los desafíos que han de hacer de las empresas la diferencia

Si entonces basamos una de las ventajas competitivas de nuestra organización en la administración de la gestión del talento humano, y dada la complejidad cada vez mayor de los procesos, los mercados y los sistemas tecnológicos, debemos ser cada vez más eficientes y encontrar la clave que garantice la competitividad de las organizaciones, independientemente de su tamaño. La inversión que las Mipymes deben aplicar para

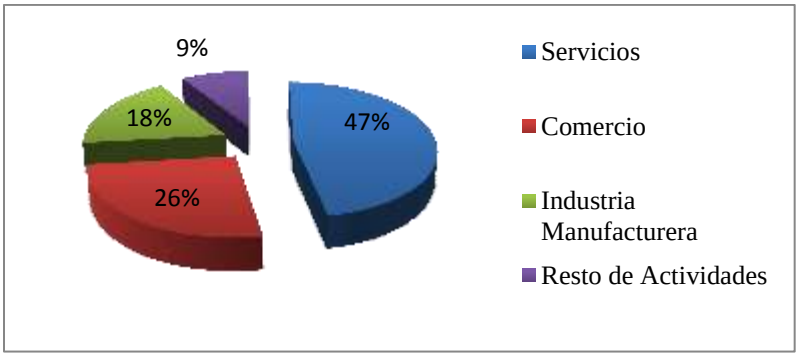
mantenerse en el mercado debe ser constante y fluir del interior de la organización para lograr la fijación de sus objetivos y el factor clave en este sentido, se basa en una asertiva gestión de su capital humano como factor clave de éxito a manera de potenciar sus habilidades y destrezas haciéndolo más competente para ejecutar sus actividades y en consecuencia hacer más competitivas a las Mipymes en el estado de Michoacán.

Planteamiento del Problema

El inicio, desarrollo y permanencia de toda empresa competitiva depende de la eficiencia de su personal, por lo cual es necesario realizar una mejora en general de los procesos que van encaminados en beneficio del recurso humano, estableciendo los lineamientos necesarios para contribuir en su crecimiento laboral, es decir fomentar en la empresa la competitividad de sus colaboradores.

Las MiPymes, recordemos que en México, éstas constituyen la columna vertebral de la economía nacional debido a su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales el 99.8% son MiPymes que generan 52% del Producto Interno Bruto y 78.5% del empleo en el país. (Observatorio Pyme, 2009) (Instituto Pyme, 2009). En la siguiente gráfica se muestra la distribución de los diferentes sectores económicos del país:

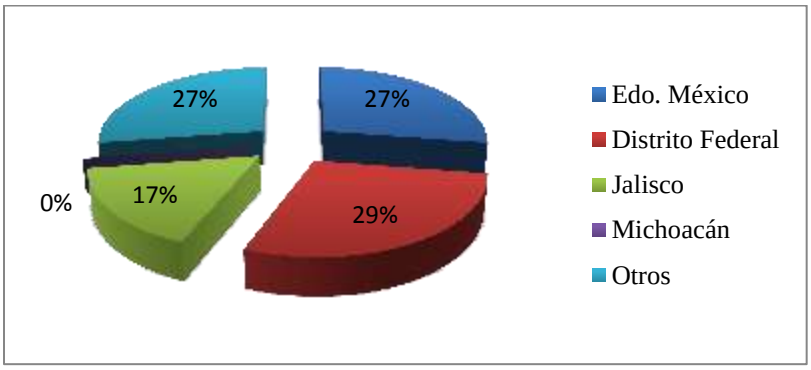
Gráfico 1: Sectores Económicos



**Fuente: INEGI 2011*

Michoacán por su parte cuenta con el 10% del total de las MiPymes del país, mientras que el Edo. De México tiene el 26%, el Distrito Federal el 24% y Jalisco con el 15%.

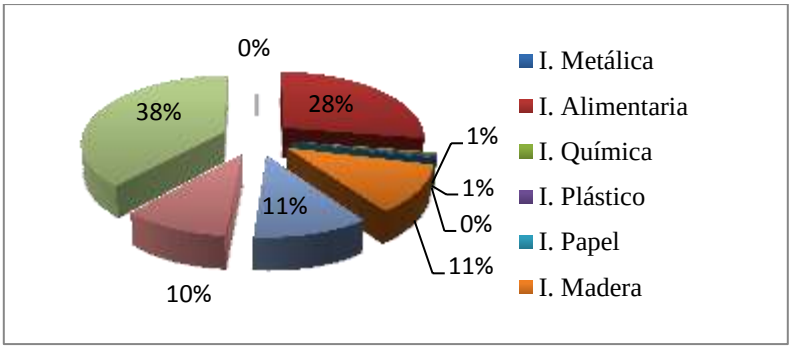
Gráfico 2: MiPymes a Nivel Nacional



**Fuente: Propia con información de (Jimenez, 2010)*

Un ejemplo de la microindustria en Michoacán es la producción y comercialización de dulces, es por eso que la industria alimentaria ocupa el segundo lugar en el sector manufacturero, ya que representa el 27.5% del total de la industria y genera 30.6% del empleo del estado.

Gráfico 3: Industria Manufactura



**Fuente: INEGI 2011*

Una de las más importantes actividades económicas en el estado, principalmente en Morelia, pertenece a la industria alimentaria del comercio de abarrotes y alimentos, en las siguientes gráficas se muestran las características de dicho sector.

Tabla 1: Sector de Abarrotes y Alimentos

CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS SELECCIONADAS DEL COMERCIO SEGÚN SECTOR DE ABARROTES Y ALIMENTOS, 2008

Sector	*Unidades Económicas a/*	*Personal ocupado b/*	*Remuneraciones totales*	*Activos fijos*	*Valor agregado censal bruto*		
					Total	Participación en el total nacional (%)	Lugar nacional
					Miles de Pesos		
	85,566	242,950	4,781,743	19,510,469	17,373,662	2.8	11ª
	%	%	%	%			
Comercio al por mayor	5.9	15.7	46.9	27.9	7,277,043	2.5	12ª
Comercio al por menor	94.1	84.3	53.1	72.1	10,146,619	3.0	11ª

**Fuente: INEGI 2008*

a/ Comprende unidades económicas productoras y auxiliares.

b/ Promedio aritmético que resulta de dividir la suma del personal ocupado de cada mes entre el número de meses trabajados.

c/Al 31 de diciembre de 2008.

Tabla 2: Por Tamaño de la Empresa

COMERCIO AL POR MAYOR DE ABARROTES Y ALIMENTOS. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS POR TAMAÑO DE LA EMPRESA, 2008

Tamaño de la empresa a/	*Unidades Económicas a/*	*Personal ocupado b/*	*Remuneraciones totales*	*Activos fijos*	*Valor agregado censal bruto*
			Miles de Pesos		
Total	5,076	38,220	2,243,299	5,450,141	7,227,043
	%	%	%	%	%
Micro: de 0 a 10 personas	89.0	36.3	14.6	29.1	18.8
Pequeña: de 11 a 50 personas	8.3	23.8	25.3	28.2	26.9
Mediana: de 51 a 250 personas	2.5	31.5	51.5	32.0	46.8
Grande: de 251 y más personas	C	8.4	8.5	10.7	7.4

**Fuente: INEGI 2008.NOTA: Datos referidos a unidades económicas de los sectores privado y paraestatal. Comprende productoras y auxiliares.*

a/ Conforme a los estratos de personal ocupado que se establecen en el Diario Oficial de la Federación, publicado el 30 de diciembre de 2002.

b/Promedio aritmético que resulta de dividir la suma del personal ocupado de cada mes entre el número de meses trabajados.

Tabla 3: Indicadores de la Ciudad de Morelia

INDICADORES SELECCIONADOS DEL COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR DE ABARROTES Y ALIMENTOS PARA LA CIUDAD DE MORELIA, 2011 P/

	General a/	*Morelia*
Índice de ventas netas de		

mercancías en términos reales (2003=100)		
Al por mayor	106.2	79.2
Al por menor	114.2	156.8
Índice de compras netas de mercancías en términos reales (2003=100)		
Al por mayor	103.5	80.1
Al por menor	104.3	139.0
Índice de personal ocupado (2003=100)		
Al por mayor	102.9	80.8
Al por menor	105.8	139.0
Índice de remuneraciones reales por persona ocupada b/		
Al por mayor	96.8	93.0
Al por menor	86.1	99.1

Fuente: INEGI 2011. NOTA: Índices ponderados. Promedio enero-marzo.

a/La información se refiere a las 37 áreas urbanas consideradas en la Encuesta Mensual sobre Establecimientos Comerciales.

b/Las cifras nominales utilizadas para el cálculo, son deflactadas con el índice Nacional de Precios al Consumidor, base 2a quincena de junio de 2002=100.

Tomando en cuenta estos porcentajes presentados, Michoacán y en especial Morelia, no ha logrado sobresalir de manera generalizada en los diversos sectores, debido a la falta de personal competente y calificado para desarrollar las actividades que se requieren, por lo que es necesario realizar acciones que contribuyan a la mejora continua y certificación de las competencias laborales.

Mediante la Competencia Laboral se busca mejorar el desempeño de los trabajadores en la empresa, a través de las herramientas tecnológicas y la actualización, así mismo

mediante la capacitación especializada, útil, suficiente acorde a las necesidades actuales del entorno. Dichas competencias contribuyen a las grandes transformaciones humanas, sociales y económicas de un país como lo son:

- La globalización comercial.
- Los avances científicos y tecnológicos.
- Los nuevos esquemas en la reorganización del trabajo.
- El aumento en las expectativas de vida de los individuos.
- El incremento de la demanda de servicios educativos y oportunidades de empleo (aunados al crecimiento poblacional y al incremento del promedio de vida productiva).
- La diversidad y movilidad de los mercados laborales. (Treviño, 2004).

Las variables a validar son puesto, desempeño, dominio tecnológico y servicio al cliente y como inciden en la competitividad laboral.

Enunciado de la Investigación

¿Cuál son los procesos de la Gestión de los Recursos Humanos que afectan el grado de Competencia Laboral en las Mipymes de la Ciudad de Morelia?

Preguntas Específicas

1. ¿Cuál es el impacto de la Atracción y Perfil de los Puestos en la Competencia Laboral de las Mipymes de Morelia?
2. ¿Cuál es el impacto de la Valoración del Desempeño Laboral en la Competencia Laboral en las Mipymes de Morelia?
3. ¿Cuál es el impacto de la Capacitación y Desarrollo del Talento Humano en la Competencia Laboral en la Mipymes de Morelia?
4. ¿Cuál es el impacto del Reconocimiento y Mantenimiento del Talento Humano en la Competencia Laboral en las Mipymes de Morelia?

Objetivo general

Analizar en qué grado afecta los procesos de la Gestión del Capital Humano la Competencia Laboral en las Mipymes de la Ciudad de Morelia, Michoacán.

Objetivos Específicos

1. Describir la correlación de la Atracción y Perfil de los Puestos en la Competencia Laboral de las Mipymes.
2. Analizar la relación y efecto de la Valoración del Desempeño Laboral en la Competencia Laboral en las Mipymes.
3. Especificar el impacto de la Capacitación y Desarrollo del Talento Humano en la Competencia Laboral en la Mipymes.
4. Establecer la reciprocidad del Reconocimiento y Mantenimiento del Talento Humano en la Competencia Laboral en las Mipymes

Tabla 4: Congruencia del Planteamiento

Titulo	*Objetivo General*	*Objetivos Específicos*	*Preguntas Específicas*
La mejora de las competencias laborales en las MIPYMES en Michoacán	Analizar el nivel de mejora de las competencias laborales en las Mipymes en Morelia, Michoacán.	O1. Conocer o identificar el efecto del proceso de atracción y perfil de los puestos en las Mipymes de Morelia.	1.¿Cuál es el efecto del proceso de atracción y perfiles de puestos en las Mipymes de Morelia?
		O2. Conocer o identificar la valoración del desempeño laboral en las Mipymes de Morelia.	2.¿Cuál es el efecto de la valoración en el desempeño laboral en las Mipymes de Morelia?
		O3. Conocer o identificar el efecto de la actualización y el conocimiento en las competencias laborales en las Mipymes de	3.¿Cuál es el efecto de la capacitación y actualización del conocimiento en las competencias laborales en las Mipymes de Morelia?

	Morelia. O4. Conocer o identificar los sistemas de reconocimiento, mantenimiento en las Mipymes de Morelia.	4.¿Cuál es el efecto de los sistemas de reconocimiento y mantenimiento en las Mipymes de Morelia?

**Fuente investigación propia basada en el estudio.*

Justificación del Estudio

Con el propósito de aprovechar estas ventajas es necesario corregir las deformaciones de las competencias laborales en las Mipymes, y en base a ello incrementar aún más la participación en el mercado y las ventas.

Por lo tanto la relevancia social del presente estudio es resolver el problema de la competitividad laboral, que están enfrentando las MiPymes en Morelia.

Los beneficios del presente estudio serán las MiPymes en Morelia, ya que podrán conocer las competencias y habilidades de su personal, ayudará a los directivos a tomar mejores decisiones y aprovechar adecuadamente el capital humano con el que cuentan.

Con la presente tesis, se desea ofrecer una guía sobre la competitividad laboral de las MiPymes del sector dulcero de Morelia, dada la necesidad que se tiene de conocer adecuadamente dichas competencias se ha puesto en marcha un consejo que regule la evaluación y certificación de las competencias laborales en México impulsado por el Gobierno Federal, éste Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral "CONOCER", el cual tiene como objetivo certificar la capacidad o competencia laboral de los trabajadores, con el fin de impulsar su desarrollo con base en estándares de calidad del desempeño, este sistema sirve para orientar la educación y la capacidad hacia las necesidades de los mercados productivo y laboral. (CONOCER, 1997).

La utilidad metodológica estriba en la aportación que se hace al desarrollar una guía de competitividad laboral que puede servir para la toma de decisiones o estrategias de las MiPymes.

Hipótesis General

A mejor adaptación y aprovechamiento de las competencias laborales de los trabajadores de las Mipymes de Morelia mayor será la competitividad de sus empresas.

Hipótesis Específicas

1. A un correcto proceso de atracción y perfiles de puestos adecuados, mejorarán las competencias laborales de las Mipymes.
2. Al identificar y poder valorar el desempeño laboral requerido en las mipymes, mejores serán las competencias del sector de Morelia.
3. A mayor dominio de conocimiento y actualización, mayores serán las competencias laborales de las Mipymes en Morelia.
4. A mejor reciprocidad en el reconocimiento y mantenimiento del Talento Humano, mejorarán las competencias laborales en las Mipymes en Morelia.

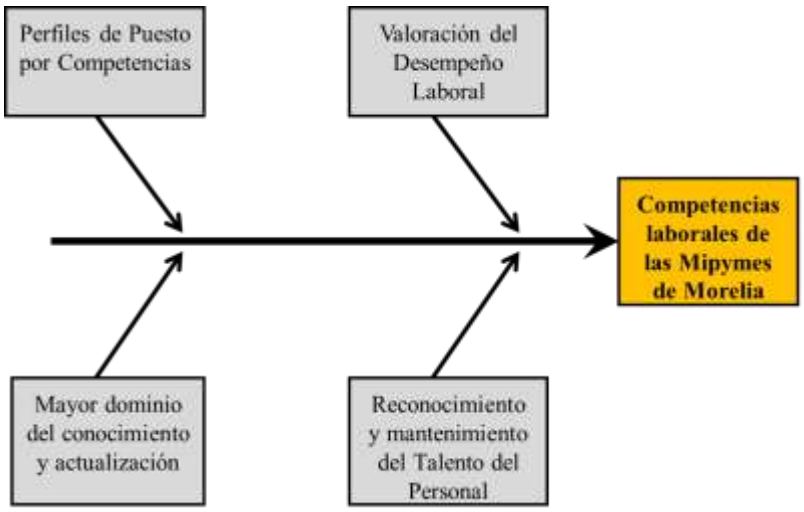
Tabla 5: Congruencia Metodológica

Hipótesis General	*Hipótesis Especificas*	*Variable*	*Dimensión de Variables*	*Indicador de Variables*
*A mejores competencias laborales en el sector dulcero de Morelia mayor competitividad***.**	**H1.**A perfiles de puestos y proceso de atracción de personal más adecuado, mejor será la competitividad de las Mipymes de Morelia.	Puesto	Funciones.	Selección del personal. Dirigir a subordinados. Tomar decisiones.
			Responsabilidades.	Solucionar problemas. Negociar. Capacidad de representar a la empresa en el exterior.
	H2. Mejor desempeño laboral, mejor será la competitividad	Desempeño	Trabajo en Equipo.	Liderazgo. Orientación al logro. Autoridad sobre un grupo.

de las Mipymes de Morelia.		Conocimiento.	Planificación y Organización. Capacitación. Habilidades.
		Herramientas de Evaluación.	Orientación a resultados. Reconocimiento por superiores.
H3. Mayor dominio del conocimiento, mayor será la competitividad laboral de las Mipymes de Morelia.	Dominio del conocimiento	Mejora Continua.	Adaptabilidad. Integración. Innovación.
		Actualización del conocimiento.	Aplicación. Desarrollo. Servicio.
H4. Mejor gestión de mantenimiento y reconocimiento al personal, mejor será la competitividad laboral de las Mipymes de Morelia.	Servicio al Cliente	Buen ambiente laboral.	Servicios y atención de calidad.
		Afiliación a la organización	Baja rotación.

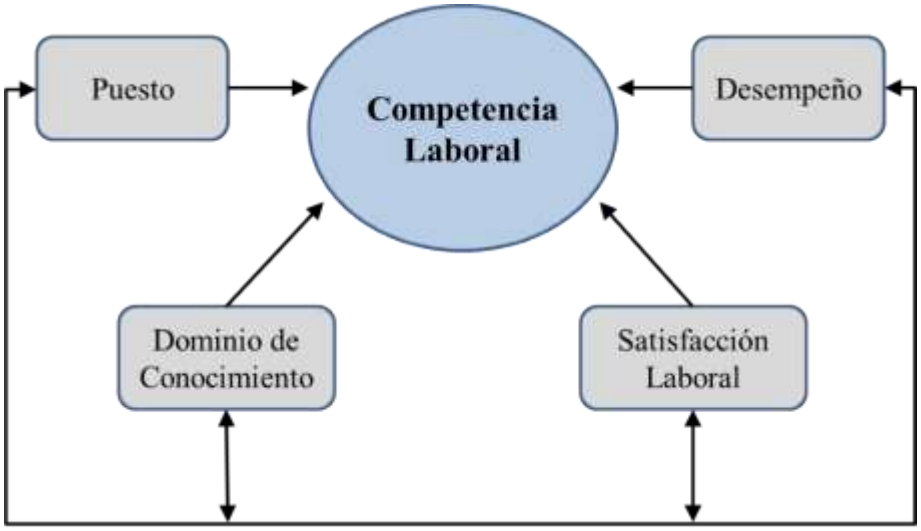
**Fuente: Propia, basado en el marco teórico de ésta investigación.*

Figura 1: Diagrama Sagital de Causa-Efecto de las Competencias Laborales



**Fuente: Propia, basado en el marco teórico de ésta investigación.*

Figura 2: Modelo Específico de Variables



**Fuente: Propia, basado en el marco teórico de ésta investigación.*

Tabla 6: Validez del Contenido

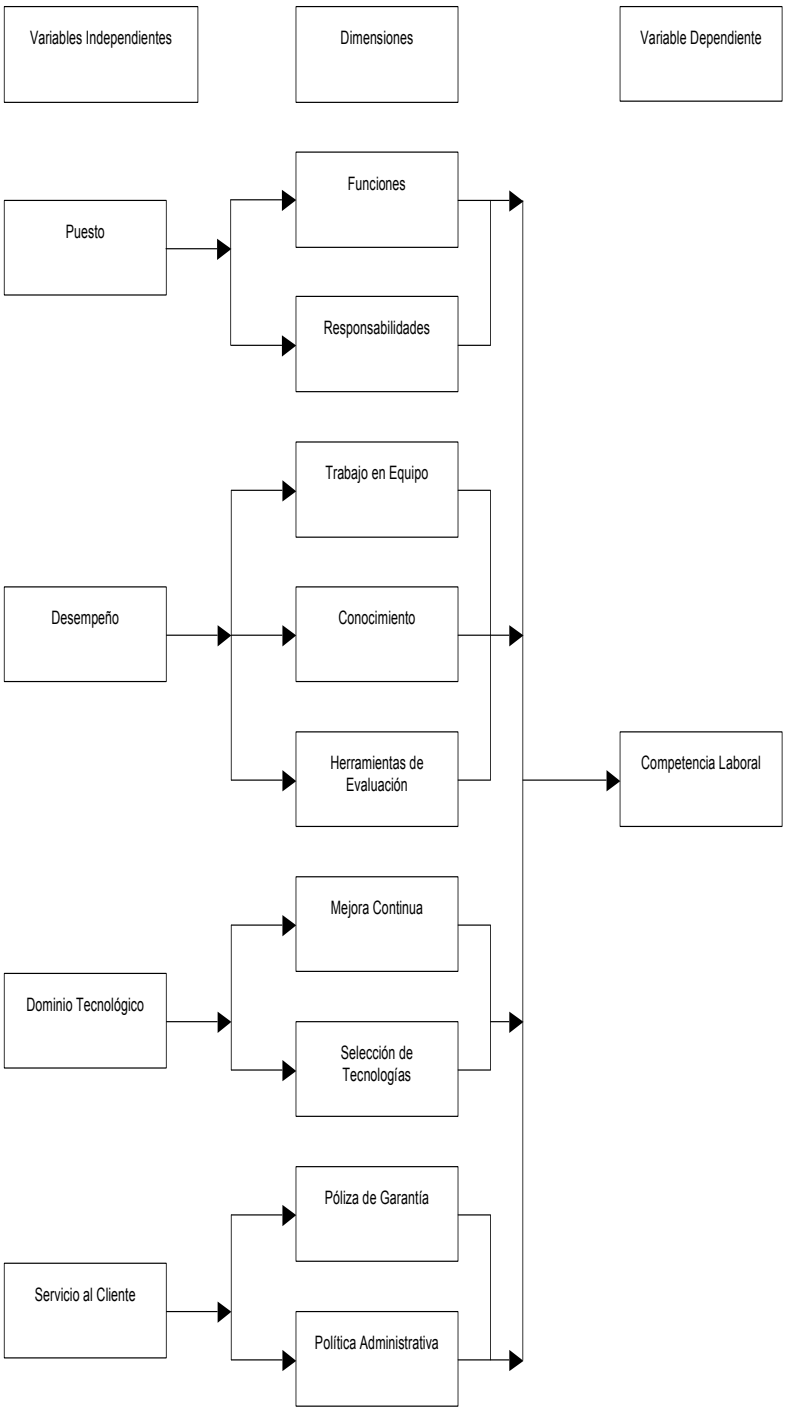
Variables Independientes	*Autor*	*Dimensiones*	*Autor*
Puesto	Arámbula	Funciones	Arámbula
		Responsabilidades	Arámbula
Desempeño	Arámbula	Trabajo en Equipo	Modelo de Macauley
		Conocimiento	Arámbula

		Herramientas de Evaluación	SupraCompetencias de Dulewicz
Dominio del conocimiento	Modelos de SCANS	Mejora Continua	Modelo Hewitt Associates
		Capacitación	DNC
Satisfacción del Cliente	Modelo Grupo Factoría de los Servicios	Póliza de Garantía	Factoría de los Servicios
		Política Administrativa	Modelo Hewitt Associates

**Fuente: Propia, basada en información del marco teórico.*

Figura 3: Diagrama Específico de Variables

.



**Fuente: Propia, basado en el marco teórico de ésta investigación.*

Tabla 7: Operacionalización de las Variables

Variable Independiente	*Definición Real*	*Definición Operacional*	*Dimensión*	*Indicadores*	*Item No.*
Puesto de Trabajo	El conjunto de actividades y responsabilidades que se le asignan a una persona dentro de la organización. (Canal Empresa, 2008)	Es la asignación de funciones y responsabilidades a una persona para ser aplicadas en beneficio de la empresa.	Funciones	Selección de personal.	1
				Dirigir subordinados.	2
				Tomar decisiones.	3
			Responsabilidades	Solucionar problemas.	4
				Negociar.	5
				Capacidad de representar a la empresa en el exterior.	6
Desempeño	Son aquellas acciones o comportamientos observados en los empleados que son relevantes para los objetivos de la organización, y que pueden ser medidos en términos de las competencias de cada individuo y su nivel de contribución a	Es trabajar en equipo, aportando conocimiento y medir los logros por medio de herramientas de evaluación.	Trabajo en Equipo	Liderazgo.	7
				Orientación a logro.	8
				Autoridad sobre un grupo.	9
			Conocimiento	Planificación y Organización.	10
				Capacitación.	11
				Habilidades.	12
			Herramientas de Evaluación	Orientación a resultados.	13
				Reconocimiento por superiores.	14

	la empresa. (Benitez, 2009)				

**Fuente: Propia basado en información del marco teórico.*

Variable Independiente	*Definición Real*	*Definición Operacional*	*Dimensión*	*Indicadores*	*Item No.*
Conocimiento	Significa contar con los conocimientos técnicos necesarios para usar equipos y adaptarlos a las necesidades de nuestra empresa, disponiendo de ellos para brindar un mejor servicio a nuestros los clientes. (Revista Espacios, 2006)	Es la aplicación de la mejora continua y una adecuada selección de tecnologías para ser aplicarlos en beneficio del desempeño laboral.	Mejora Continua	Adaptabilidad.	15
				Integración.	16
				Innovación.	17
			Selección de Tecnologías	Aplicación.	18
				Mantenimiento.	19
				Reparación.	20
Servicio al Cliente	Es “Un concepto de trabajo” y “una forma de hacer las cosas” que compete a toda la organización, tanto en la forma de atender a los Clientes (que nos compran y nos permiten ser viables) como en la forma de atender a los clientes internos,	Es brindar al cliente una póliza de garantía sobre el servicio prestado y desarrollar el trabajo bajo una política administrativa.	Póliza de Garantía	Servicios adicionales.	21
				Garantía.	22
			Política Administrativa	Normas internas.	23
				Reglamento.	24

diversas áreas de nuestra propia empresa. (Wikipedia, La Enciclopedia Libre, 2011)

**Fuente: Propia basado en información del marco teórico.*

Universo de las Competencias Laborales de las Mipymes en México

Se realizó un estudio de las principales MiPymes, en Morelia, Michoacán, las cuales cuentan con empleados bien preparados, pero sus conocimientos algunas veces no corresponden y otros que están mal ubicados, ya que los perfiles de puestos no están bien definidos, debido a esto es muy difícil que los objetivos propuestos desde un inicio puedan lograrse.

Sujetos de la Investigación

En la presente Investigación se aplicarán 35 encuestas a las MiPyme's Morelia, el cálculo de la muestra se hizo en base al cálculo de la muestra de (State Division of Housing, 1984), con el objeto de conocer sus Competencias Laborales e identificar si cuentan con el recurso humano calificado para comercializar su producto no sólo en el Estado, sino a nivel nacional e internacional.

Conclusiones y Resultados

El presente trabajo está en la etapa descriptiva, por lo que su aplicación y correlación de las variables será en forma posterior, por lo que se indica se ha conceptualizado las variables a través de su validez de contenido y la validez de los constructos se han ido elaborando, obteniendo las dimensiones e indicadores de las franquicias. Además de la validez del contenido es propia para determinar e identificar las Competencias Laborales de las MiPyme's de Morelia.

Referencias Bibliográficas

Clelland, M. (1973). *GestoPolis.com.* From http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/rrhh/sobrecomp.htm

Canal Empresa. (2008). *CanalEmpresa.com*. From http://www.canalempresa.com/empleo/articulos/analisispuestos.htm

Carnavale A.P., G. J. (1990). *"The Essential Skills Employers".* (J. Bass, Ed.) San Francisco, U.S.A: WorkPlace Basics.

Cinterfor. (2000). *"Las 40 Preguntas Más Frecuentes Sobre Competencias Laborales".* From Cinterfor: http://www.oei.org.co/iberfop/documentos/40-certi.pdf

CONOCER. (2010). *"Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales"*. From http://www.conocer.gob.mx/index.php

CONOCER. (1997). Sistema Normalizado y de Certificación de Competencia Laboral, Mexico.

Agudelo, S. (1993). Certificación Ocupacional, "Manual Didáctico". *Certificación Ocupacional, "Manual Didáctico"* . Montevideo.

Arámbula, M. (2002). *Proyecto de Tesis Doctoral.* Universidad La Salle México, México.

Atanasof, A. (2010). *Competencias Laborales en la Administración Pública*. From Competencias: http://www.joseacontreras.net/admon/Competencias/pdf/complabadmpub/competencias.pdf

Bloom, B. M. (1956). The classification of educational goals. *Taxonomy of educational objetives.* New York.

Barajas, S. (1997). "De la Gestión de Competencias a la Gestión del Conocimiento". *Revista de la Asociación Española de Dirección de Personal. , 2*, 13.

Benitez, A. (2009). *Slideshare.net*. From http://www.slideshare.net/alejandrab/desempeo-laboral

Bolívar, C. (2002). *Más allá de la formación: El desarrollo de competencias.*

Brunner, J. (n.d.). *"Competencias Laborales: Base para Mejorar la Empleabilidad de las Personas".* From http://dali.artes.uaem.mx:8080/documentos/download/competencias/Competencias.pdf

Bulltek. (n.d.). *Responsabilidad Social, ISO 26000*. From http://www.bulltek.com/Spanish_Site/ISO%209000%20INTRODUCCION/iso_26000_es/iso_26000_es.html

D.C., M. (1973 йил 28-01). Testing for competence Rather than for Intelligence. *American Psychologist* , 1–14.

Definición.de. (2010). *Definición de Conocimiento*. From Definición.de: http://definicion.de/conocimiento/

Ducci, M. (1997). *Las competencias como principal manifestación de la interrelación hombre - trabajo.* From Monografías.com: http://www.monografias.com/trabajos16/competencias/competencias.shtml

Gonczi, A. y. (1996). *Las competencias como principal manifestación de la interrelación hombre - trabajo.* From Monografías.com: http://www.monografias.com/trabajos16/competencias/competencias.shtml

Gordillo, H. (2004 йил Mayo). *"Evaluación de Competencias Laborales".* From http://www.gestiopolis.com/canales2/rrhh/1/evacomlab.htm

Henric - Coll, M. (2003). *Gestión del Conocimiento y Equipos de Trabajo*. From Gestiopolis.com: http://www.gestiopolis.com/canales/derrhh/articulos/63/gcet.htm

Hernández, S. (1999). *"Metodología de la Investigación"* (2º Edición ed.). México: Mc. Graw Hill.

Ibarra, A. (1998). "El desarrollo del sistema normalizado y de certificación de competencia laboral y la transformación de la formación y la capacitación en México" . *Encuentro Andino de Formación Basada en Competencia Laboral.* Bogotá.

Ibid.

INFOTEP "Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional". (1999). *"Manual de Procedimiento para el Desarrollo y Normalización de Competencias Laborales".* From OIT CINTERFOR: http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/complab/banco/id_nor/infot6/vi.htm

Instituto Pyme. (2009). *"Las Pymes en México".* From Instituto Pyme: http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=134&Itemid=177

Jimenez, A. (2010 йил 22-Septiembre). *La Economía "Número de Empresas en México".* From FinancialRed: http://www.laeconomia.com.mx/numero-de-empresas-en-mexico/

Kerlinger, F. N. (1998). *"Investigación del Comportamiento"* (3º Edición ed.). (M. G. Hill, Ed.) México.

Kotler, P.

Kotler, P. (1992). *Marketing Social.* (S. Diaz de Santos, Ed., & T. F. Press, Trans.) Madrid, España.

Medina Chacon, O. (n.d.). *Competencias Laborales, "El Nuevo Reto en la Administración de Recursos Humanos".* From Monografias.com: http://www.monografias.com/trabajos14/competencialaborales/competencialaborales.shtml

Meneses, A. (2005). *Liderazgo y Trabajo en Equipo*. From Monografiías.com: http://www.monografias.com/trabajos26/liderazgo-y-equipo/liderazgo-y-equipo.shtml#qtrabajo

MiTecnológico. (2010). *Criterios para la Elección de Tecnología*. From MiTecnológico.com: http://www.mitecnologico.com/Main/CriteriosParaLaEleccionDeLaTecnologia

Nacional Financiera, S.N.C. (2011). *Herramientas PYME Evaluación del Desempeño*. From Smetoolkit.org: http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3627/Evaluación-del-desempeño-

Observatorio Pyme. (2009). *"Estadísticas y datos sobre Pymes".* From Observatorio Pyme México: http://www.observatoriopyme.org/encuestas-y-estudios/cifras-de-pymes/

Organización Editorial Mexicana. (2011 йил 8-Mayo). "Necesario Certificar Pymes". *La Prensa* .

Parra Manzano, G. (2009). *Política Administrativa*. From Rincondelvago.com: http://html.rincondelvago.com/politicas-administrativas.html

Pérez Camapña, M. (2009). *La Mejora Continua , una necesidad de estos tiempos*. From Monografías.com: http://www.monografias.com/trabajos13/artmejo/artmejo.shtml

Pymes.com.mx. (2010). *Certificación abre mercados a Pymes*. From Pymes.com.mx: http://www.pymes.com.mx/blog/2010/09/21/certificacion-abre-mercados-a-pymes/

Pymex. (2009). *"Certificadas sólo el 6% de las MiPymes en México".* From Pymex: http://www.pymex.pe/component/content/article/1957.html

R.B, R. (1983). *Preparing Ourselves for the 21 st Century Capitalism.* (Putnam, Ed.) New York, Estados Unidos.

R.B., R. (1983). *"The Work of Nations. Preparing Ourselves of the 21st Century Capitalism".* New York, U.S.A.

Revista Espacios. (2006). From http://www.revistaespacios.com/a86v07n01/86070140.html#Anchor-EL-33869

Rivas Tovar, L. A. (2003 йил Abril). "La Gestión de Competencias en México y El Servicio Civil de Carrera". México, México.

Rivera Gaona, E. (2009). *"Las MiPymes Mexicanas y su Participación en el Comercio Exterior".* From Eumed.net: http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/egr.htm

Robledo, M. (2002). *"Las Competencias en la Empresa".* Tesis, ESCA Santo Tomás de I.P.N.

Santabolsa.com. (2010). From http://www.santabolsa.com/diccioburs/s.htm

Secretaria Central de ISO. (2000). *Norma Internacional ISO 9004.* From http://www.congresoson.gob.mx/ISO/ISO-9004-2000_Mejora_Continua.pdf

Siem.gob. (2008). From http://www.siem.gob.mx/siem2008/

Siicyt. (2006). *ESTABLECIMIENTOS CERTIFICADOS EN ISO 9000-2000 EN MEXICO*. From http://www.siicyt.gob.mx/siicyt/docs/Estadisticas3/Informe2006/Iso%209000.pdf

Spencer, J. M. (1994). *Competency Assessment Methods.* New York, Estados Unidos: Hay/Mc.Ver .

Spencer, J. M. (1994). *"Competency Assessment Methods", History and State of the Art.* New York, U.S.A: Hay / Mc. Ver Research Press.

State Division of Housing. (1984). *"A Method for Employing Sampling Thecniques is Housing ".* (S. D. Renewall, Ed.) New York.

Treviño, S. (2004). *"Las Mipymes Mexicanas".* From Gestopolis.com: http://www.gestiopolis.com/canales2/gerencia/1/ssdsandra.htm

Whiter, G. (1997). *Calificaciones profesionales nacionales.* Conocer, Mexico.

Wikipedia. (n.d.). *Wikipedia "La enciclopedia libre"*. From ISO 14000: http://es.wikipedia.org/wiki/ISO_14000

Wikipedia, La Enciclopedia Libre. (2011). From http://es.wikipedia.org/wiki/Servicio_de_atención_al_cliente

Wikipedia, la enciclopedia libre. (2011 йил 19-Agosto). *ISO 22000*. From Wikipedia, la enciclopwdia libre: http://es.wikipedia.org/wiki/ISO_22000

Wikipedia.org. (2011). *Garantía*. From Wikipedia.org: http://es.wikipedia.org/wiki/Garant%C3%ADa

Young, E. (2000). "Gestión por Competencias". In E. Young, *Earts & Young, Consultores de Gestión por Competencias.*

El Pensamiento Creativo en el Desarrollo del Recurso Humano

Francisco Alberto Mendoza Rodriguez[1]
Kate Alejandra Medina Ramirez[2]
Katery Estefanía Hernández Molina[3]

[1]Universidad Autonoma De Coahuila - Escuela de administración San Pedro, famendoza2003@yahoo.com.mx
[2]Universidad Autonoma De Coahuila - Escuela de administración San Pedro, medinarm2014@hotmail.com
[3]Universidad Autonoma De Coahuila - Escuela de administración San Pedro, katerymolina.18@gmail.com

El Pensamiento Creativo en el Desarrollo del Recurso Humano

Resumen

El apoyo de la organización a los Recursos Humanos para solucionar problemas tiene como efecto potencializador, el impulso interior de la creatividad de sus colaboradores, es decir, una persona que es capaz de apasionarse por la solución de un problema no requiere estimulación externa. Esto incluye elementos como. lo expuesto por el premio Nobel Santiago Ramón y Cajal, respecto al Pensamiento Divergente y al Pensamiento Lateral, como un pensamiento modificable, desarrollable y mejorable. La creatividad esta en todo el ser. El pensamiento estratégico también se relaciona con dilemas esenciales, como el construir la organización inteligente. A partir de herramientas para el desarrollo del pensamiento creativo. Los mapas mentales se constituyen como una herramienta efectiva en este proceso y en la cual se puede participar de manera colectiva asincrónica y a distancia. Esta herramienta emerge de La tormenta de ideas otra técnica de trabajo grupal que propicia el surgimiento de nuevas y originales ideas sobre un problema o tema concreto. El mapa mental se adecua el pensamiento creativo por que realiza todas las habilidades que relacionamos con la mente con la creatividad, en especial imaginación, la asociación de ideas y la flexibilidad. Su naturaleza casi idéntica a la del pensamiento creativo. Algunos beneficios de los mapas mentales en el pensamiento creativo son: Utilizan automáticamente todas las habilidades de pensamiento creativo. Permite que el cerebro exteriorice ideas que normalmente se ocultan en su pensamiento. Las principales aplicaciones de los mapas mentales de grupo son: Creatividad conjunta. Resolución y análisis de problemas en grupo. Como esta Tony Ryan menciona cómo crear rutinas del pensamiento efectivas mediante la ayuda de 20 diferentes llaves que abren y desarrollan esta la destreza, transforma la idea en expresiones concretas. Desarrollar estas habilidades incentiva el uso del Pensamiento Divergente. Además se presentan los resultados obtenidos en la indagación, que permiten observar la necesidad de implantar en los procesos formativos y profesionales de la práctica laboral, elementos de capacitación para el desarrollo del pensamiento creativo en el recurso humano.

Palabras Clave: Recurso Humano, Creatividad, Colaboración, Solución de Problemas

Creative Thinking In Human Resource Development

Abstract

The support of the Human Resources organization to solve problems is to potentiating effect, the interior impulse of creativity of its employees, is, a person who is capable of passion for solving a problem requires no external stimulation. This includes elements like. Grounds by Santiago Ramon y Cajal Nobel Prize respect to divergent thinking and lateral thinking, as a modifiable improved thinking and developable. Creativity is on the whole being. Strategic thinking is also associated with essential dilemmas, such as building the learning organization. From tools for the development of creative think. Mind maps are established as an effective tool in this process and in which you can participate collectively and distance asynchronously. This tool emerges from the brainstorming other technical working group that fosters the emergence of new and original ideas about a problem or particular topic. The mind map is suitable creative thinking that makes all the skills that relate to the mind with creativity, imagination especially, the association of ideas and flexibility. Nature almost identical to creative thinking. Some benefits of mind mapping creative thinking are all automatically use creative thinking skills. Allows the brain externalize ideas that normally hide in their thinking. The main applications of the mental maps of the group are: Creativity joint. Resolution and group problem analysis. As this Tony Ryan mentions how to create effective routines thinking with the help of 20 different keys that open and develop this skill, transformed the idea into concrete terms. Developing these skills encourages the use of divergent thinking. In addition the results of the inquiry, which allow observing the need to implement in the training and professional labor practice processes, training elements for the development of creative thinking in the human resources present.

Keywords: Human resource, creativity, collaboration, Troubleshooting

Introducción

La rapidez y transcendencia de los cambios en la sociedad, su continua evolución y transformación, hacen imprescindible facilitar a los profesionales de la Administración,

herramientas eficaces que les ayuden a adaptarse a la nueva realidad, para un desarrollo adecuado de sus competencias en la tarea formativa y su desempeño Profesional.

Concebir un problema como una oportunidad, es más importante para su remedio donde el pensamiento divergente, como el convergente desempeñan un papel muy importante en la solución de problemas. La solución de problemas incluye elementos como confianza, escuchar. La creatividad que debe incluir la influencia de la flexibilidad, originalidad y elaboración. Se han detectado varios aspectos que se relacionan con el impulso con los obstáculos de la motivación para la creatividad. La capitalización del recurso humano tiene que ver con propiciar una interacción efectiva de los involucrados para gestionar. Un aspecto importante para la creatividad implica la participación colegiada, colaborativa, voluntaria y alineada de los involucrados esto se facilita con herramientas como la lluvia de ideas y mapas mentales entre otros. Pues al combinar los conocimientos se favorecen las asociaciones de ideas base fundamental de la creatividad conjunta.

Desarrollo

Cada día hay más personas conscientes de que un desarrollo únicamente **cognitivo**, principalmente centrado en la educación para la competitividad laboral, esto actualmente no es suficiente. Por eso es necesario tener en cuenta la significativa importancia del **desarrollo emocional**, la **educación en valores**, la **creatividad**, la educación para la **globalización**, la formación integral, saber ser, aprender para la vida, saber convivir, saber aprender para transformar. Esto acarrea consecuencias que a largo, y no a tan largo, plazo resultan benéficas para todos. Debido a ello, la Educación sobre todo en la formación de profesionistas, cuyo desempeño profesional colabora con el recurso humano como lo es la Administración de Empresas. No puede, ni debe ser ajena a esta realidad, y habrá de asumir su parte de **responsabilidad**. **Comprometiéndose** y **actuando** decididamente dentro de su ámbito de **influencia**, con la **Misión** de Educar y Formar personas capaces de potencializar el Capital Humano, desarrollando competencias del pensamiento creativo.

Cambio

Vivimos en un mundo de creencias que se autogeneran y no se cuestionan. Adoptamos esas creencias porque se basan en conclusiones, las cuales se infieren de lo que observamos,

además de nuestra experiencia del pasado. Nuestra capacidad para lograr los resultados deseados esta menoscabada por la convicción de que nuestras creencias son la verdad y por esa perspectiva la verdad es evidente. Nuestras creencias se basan en datos reales. Los datos que seleccionamos son los datos reales. Este fenómeno se puede observar desde un modelo, "La escalera de inferencias", la cual explica por qué la mayoría de la gente no recuerda de donde han surgido sus actitudes más profundas. Los datos se han olvidado después de años de saltos deductivos. No podemos vivir sin añadir sentidos o extraer conclusiones, pues sería un modo de vida árido y tedioso. Pero podemos mejorar nuestras comunicaciones por medio de la reflexión, y utilizando la escalera de inferencias de tres maneras: Adquiriendo mayor conciencia de nuestros pensamientos y razonamiento (reflexión), Volviendo nuestros pensamientos y razonamientos más visibles para los demás (alegato). Indagando el pensamiento y el razonamiento de los demás (indagación). Si se incorpora a las prácticas del equipo, la escalera se convierte en una herramienta saludable. Es estimulante mostrar a los demás los eslabones de nuestro razonamiento. Senge, P. (2009)

Resulta evidente que los cambios demandan abordar diferentes actitudes al respecto, Rosado, M. (2006) manifiesta. Cuando el líder plantea una solución o una elección, el grupo manifiesta conducta defensiva. La gente no se resiste al cambio, sino al cambio externo que se le impone. La resistencia al cambio es consistente con la conducta defensiva, en la contraposición al comportamiento solucionador de problemas. En la medida que un líder ignora la solución, en esa misma medida el grupo logra innovación y mayor calidad, ateniéndose más a los hechos. Mientras se juzgue a una conducta, no se puede aprender de ella.

La Administración De Empresas Y La Creatividad

La historia es la evidencia más contundente en cuanto a cómo la Administración de Empresas, ha venido mutándose y/o clonándose, para adaptarse a las exigencias de su entorno a partir de actualizaciones, innovaciones, adopciones, adecuaciones, Etc. Al respecto Ramírez, M.(2010) menciona La administración es la coordinación de los recursos humanos y materiales encaminada al logro de los objetivos organizacionales, de manera que resulte aceptable para la sociedad en general. Entendiéndose que la coordinación se refiere a propiciar una interactuación efectiva de los involucrados para gestionar. Sin los gerentes las organizaciones serían más que un grupo de personas

trabajando por y para ellas mismas. En cuanto a los Objetivos organizacionales. La atención de la administración se centra en estos. Sin embargo los objetivos no siempre están determinados. Respecto a la Sociedad. La administración tiene lugar en una matriz cultural más amplia y como todas las instituciones sociales, debe llevarse a cabo de manera que resulte aceptable para cultura y la sociedad en que ocurre. Fayol creía que la administración debía abordarse de la misma manera y describió con detenimiento los pasos que amplifican una técnica sistemática de administración y dirección. Fayol incluyo las siguientes actividades: Planear, Organizar, Coordinar, Ejercer el mando, Controlar

El enfoque del pensamiento creativo en la Empresa.

Amabile, Brunside y Gryskiewics (1998), citados por Rosado, M. (2006) mediante un instrumento diseñado por ellos para estudiar el clima organizacional, han detectado varios aspectos que se relacionan con el impulso y los obstáculos de la motivación para la creatividad: Reto. Libertad. Recursos. Características del equipo. Estimulo del supervisor. Apoyo de la organización. Del individuo a la organización. Recompensas y riesgos.

Un paradigma actual en el ámbito del desarrollo y competitividad empresarial viene a ser la Identificación de problemas como oportunidades al respecto señala Sterlin citado por Ramírez, M .(2010) "concebir un problema como una oportunidad, es más importante que su remedio; pues implica procesos cognoscitivos que son muy diferentes de los implicados en la solución de problemas". Dicha conceptualización llega a ser mucho más compleja, pues llega por su desarrollo a ser en un Administrador, una gran ventaja competitiva. Aunque para esto de ver los problemas como oportunidades, el Administrador solo podrá lograrlo con la disciplina y la práctica

La Solución De Problemas

Se puede afirmar que cuanto más tiempo dediquemos a comprender un problema, menos tiempo nos lleva resolverlo .En un estudio comparativo efectuado por Sternberg (1996) citado por Ramírez, M.(2010 para destacar las principales diferencias entre individuos considerados expertos y persona menos diestras en la solución de problemas, se encontró que los expertos dedicaban más tiempo al que hacer y menos en hacerlo, mientras que los menos expertos invertían menos tiempo en el reflexionar sobre el que hacer y más en hacerlo. Igualmente cita a Alberch(1990) quien considera que es necesario aplicar el proceso de pensamiento completo para solucionar problemas y, por consiguiente ,propone

un modelo donde tanto el pensamiento divergente como el convergente desempeñan un papel muy importante en la solución efectiva de problemas . Su modelo se divide en dos fases: la de expansión, donde se utiliza el pensamiento divergente; y la de cierre donde se utiliza el pensamiento convergente.

Es innegable que cuando más de una persona se enfocan en una tarea su productividad efectiva es mayor que la suma de aritmética simple de cada una, es por esto que el rendimiento de los equipos de trabajo colaborativo tendrá mayores logros porque varios cerebros piensan más y mejor que uno solo en este sentido se atrae lo mencionado por Rosado, M. (2006) Las personas que integran un equipo deben tener características que apoyen el proceso, como son el pensamiento creativo, pericia y motivación, experiencia práctica, ya que mientras mayor sea el campo que domine la persona, mayor será su capacidad para combinar soluciones. Además el impulso interior para solucionar problemas tiene como efecto una mayor creatividad en la solución de problemas.

La Creatividad En La Solución De Problemas

La solución de problemas incluye elementos como. Los materiales. Las relaciones interpersonales entre los individuos involucrados, que incluye confianza, escuchar (o no hacerlo). La creatividad, Las reglas del juego. Si bien la creatividad en general debe incluir una gran cantidad de ideas (fluencia), el pensamiento tenga amplitud en las rutas y cambios de solución (Flexibilidad), que las soluciones tengan cierto grado de innovación (Originalidad) y que contemos con ideas complementarias que llenen los detalles de la idea original (elaboración), en la empresa se incluyen otras características que se relacionan con elementos externos al proceso creativo de individuos y grupos. Las ideas que se generen en una empresa deben tener como características adicionales que sean aplicables para los usuarios de las ideas (apropiadas), que solucionen problemas específicos en la práctica (útiles) y que tengan suficiente aceptación por los usuarios y apoyo por quien proporciona la solución (viables). Rosado, M. (2006)

En cuanto a la creatividad en el proceso de la solución de problemas menciona Recio, H. (1998) Es la capacidad de pensar flexiblemente, La optimización de todo nuestro potencial humano, La capacidad para encontrar nuevas respuestas a partir de replantear. La autenticidad en la forma de pensar, Una actividad mental que genera diferentes opciones de integración o síntesis. La creatividad se encuentra presente cuando la mente se percata de la

relación de dos ideas generando de esta manera a una tercera. Es el proceso de encontrar relaciones y soluciones novedosas partiendo de informaciones ya conocidas. Es cualquier acto, idea o producto que cambia un campo ya existente, o que transforma un campo ya existente en un nuevo (Es un estilo que tiene la mente para procesar la información, que se manifiesta mediante la generación de ideas, objetos y enfoques con cierto grado de originalidad y que pretende impactar o transformar la realidad presente del individuo. Rosado, M. (2006)

El Pensamiento Divergente

Abordar una situación problemica que no se resuelve de manera adecuada, con la misma receta significa que no es la manera acertada de resolverlo, es el momento del pensamiento divergente o disruptivo en este sentido, Ramírez, M.(2010). Resalta la importancia de la anticipación, en el sentido de abordar un problema cuando este aún es pequeño, ya que en esta forma es más fácil de manejarse. En este punto por su coincidencia se muestra la siguiente frase "lo que se soslaya estalla" (Beatriz Paredes). Al respecto la Autora Ramírez Berta Ermila propone una manera de analizar una situación o condición problemica. Definir el problema. Destacándose tres puntos: El mito del problema verdadero. No se debe buscar una definición ideal de un problema, ya que se puede abordar desde múltiples perspectivas. Puede haber más de una definición (aceptable) del problema. Para obtener una definición precisa es importante jugar con algunos aspectos del problema. Establecer un objetivo o meta en el proceso de solución. Aquí es importante precisar que se tomara como evidencia de que se ha resuelto el problema. (Lewis Carroll en su cuento Alicia en el país de las maravillas lo ilustra "si no sabes a dónde vas, ya llegaste"). Encontrar las opciones. En esta etapa se lleva a cabo la generación de ideas y se pueden introducir activadores para la generación de enfoques originales.

Hablar de Pensamiento Divergente es hablar de autores como Ayueva, Guilford, Amabile, De Bono, Sternberg o Lubart. Cuyas teorías y aportaciones dan una idea más completa acerca del Pensamiento Divergente, se extraen algunos elementos imprescindibles para los que quieran profundizar en este campo. Primeramente se consideraran 4 procesos o habilidades del Pensamiento Divergente universalmente aceptados: Fluidez, aptitud de un sujeto para producir gran número de ideas. Flexibilidad: Aptitud de un sujeto para producir respuestas muy variadas correspondientes a diferentes dominios. Originalidad: Aptitud de

un sujeto para producir ideas fuera de lo común. Elaboración: Aptitud de un sujeto para desarrollar, ampliar y mejorar las ideas.

El Pensamiento Divergente no es algo hermético, inerte, estático o definitivo, más bien es todo lo contrario, es decir, podemos mejorarlo, adaptarlo, etc. con objeto de conseguir una mayor habilidad que permita resolver problemas de una forma más sencilla y apropiada. Así pues, a la hora de desarrollar las habilidades del pensamiento divergente y creativo, el doctor Pedro Ayueva, especialista en Psicología educativa, propone una serie de 7 puntos. Estimular las actitudes favorables hacia la creatividad. Eliminar las barreras a la creatividad. Crear el clima adecuado para el desarrollo de la creatividad. Fomentar estilos cognitivos favorecedores del desarrollo de la creatividad. Utilización adecuada de los recursos que tiene el sujeto. Aplicar estrategias para el desarrollo de habilidades creativas. Reforzar positivamente las situaciones creativas. Al igual que conviene fomentar situaciones y acciones que favorezcan el desarrollo creativo y de habilidades de Pensamiento Divergente, es necesario evitar o minorar en la medida de lo posible acciones que lo inhiben. Algunas pueden ser: Presiones conformistas. Actitudes autoritarias. Excesiva exigencia de racionalidad. Modelos mentales. Zaragoza, M. (2014)

El Dominio Personal

Porque resulta cada vez más claro que el aprendizaje no puede ser duradero a menos que este respaldado por el interés y la curiosidad personal. La práctica del dominio personal supone aprender a mantener una visión personal y una visión clara de la realidad que nos circunda. Ello genera en nuestro interior una fuerza llamada "tensión creativa. La tensión por su naturaleza, busca resolución, y la resoluci6n más natural de esta tensi6n es que nuestra realidad se aproxime más a lo que deseamos. Es como si hubiéramos puesto una banda elástica entre los dos polos de nuestra visión y la realidad actual. El cultivo de la tensión creativa elaborara una visión compartida, por una parte, y ayudar a la gente a ver los sistemas y Modelos mentales de la realidad actual, por la otra) puede impulsar a toda una organizaci6n hacia adelante, pues la tensión creativa genera tanto impulso en las organizaciones como en los individuos. El primer paso para aprender a crear esa tensión en

gran escala consiste en aprender a genera y manejar la tensión creativa en nuestro interior. Senge P. (2009)

Que Esperar De La Práctica Del Dominio Personal

Imagine una organización llena de empleados que van a trabajar con entusiasmo, sabiendo que todos crecerán y florecerán, y dispuestos a realizar la visión y las metas de la empresa. Trabajan con soltura, gracia y espontaneidad. Se enorgullecen de la empresa, se complacen en hablar sin reservas, en reflexionar sobre las opiniones de los demás y ejercer una real influencia sobre las estructura.

Qué No Es La Creatividad

Las ideas no están aisladas de la vida, los inventos no provienen de la fantasía pura; todo lo que hacemos proviene de algo más. Un pintor se inspira por lo que ahí y un escritor por más creativo que sea no puede escribir en un idioma que no conoce. La creatividad es distinta en todos (¡eso es lo increíble!). La creatividad de una persona es aquello que es poco común en ella. No hay nada que no se pueda hacer con creatividad. La creatividad se puede usar en todo. La creatividad esta en todo el ser. El ser humano cree que todos los demás funcionan exactamente igual que él, como solo experimenta la vida desde el cuerpo propio no sabe que los demás tienen una experiencia radicalmente diferente de la misma vida. Tanto lo externo como lo interno puede hacerse con creatividad. Existe creatividad en el metabolismo, los movimientos, los sentimientos, la sexualidad, los pensamientos, la identidad y la espiritualidad. Arau, C. (2007).

Pensamiento Crítico

Puede definirse la criticidad como la tendencia fundamental del hombre a buscar la verdad, y el pensamiento crítico como el pensar claro, sistemático y ordenado, orientado hacia la búsqueda. La criticidad como dinamismo o potencialidad; el pensamiento crítico como ejercicio o acto de esa potencialidad. López, M. (2010)

El pensamiento crítico, según Lippman (1990), tiene tres características fundamentales: Es auto correctivo, Es sensible al contexto, Se refiere a un parámetro. Cuando un individuo es capaz de reconocer el error y autocorregirlo, muestra sensibilidad al contexto en el que afirma sus juicios y clarifica los parámetros en los que se enmarcan sus afirmaciones; puede

decirse que esta el proceso continuo de autapropiacion que facilita pensar críticamente. (Lonergan, 1988), en sus tres primeros niveles: atender, entender y juzgar, así como el proceso de descubrimiento y adopción de valores responde a las exigencias del cuarto nivel; valorar. Sin embargo, para llegar a este nivel y tomar decisiones libres es necesario pasar por los tres niveles anteriores; es decir, para poder valorar acertadamente, es necesario atender, atender y juzgar. En el atender se realizan operaciones sensoriales básicas: ver, oír, oler, tocar, gustar Ancona, P. (1991)

Una parte interesante del pensamiento crítico es la habilidad para observar algo desde diferentes perspectivas (pensamiento lateral) en este sentido, López, M. (2010) comenta. El hombre creativo es el que busca, descubre y comunica un producto personal y novedoso pero puede ser lo único que mire y ser alguien rígido. Un pensador lateral, en cambio, es aquel que está siempre mirando desde distintos puntos de vista y dispuesto a cambiar; quizá sea solo cuestión de matices; tal vez el pensador creativo que no es crítico, puede volverse rígido, y el que es crítico y creativo es lo que De Bono llama "pensador lateral". En este sentido cabe mencionar algunas de sus características, la fluidez, que no es otra cosa que la cantidad de ideas que puede hallar alguien respecto a un tema determinado, la Flexibilidad o la variedad y heterogeneidad de las ideas que se producen. Viabilidad, que es la capacidad de producir soluciones realizables en la práctica.

En este contexto López, M. (2010) menciona. El desarrollo de un clima apropiado y de experiencias grupales adecuadas para el "cultivo" de esos dos niveles de conciencia en su sentido más auténtico, como camino a la auto apropiación progresiva, es la clave para la formación de personas creativas, que sepan imprimirle un sello original a la realidad. Y contribuyan a la formación de organizaciones inteligentes. Al respecto se considera que para la formación de organizaciones inteligentes Senge, P. (2009) refiriéndose a Tyaratne menciona, este prestigioso líder comunitario, nos recuerda que es más fácil iniciar una campaña que llevara a cabo cambios duraderos. En las primeras etapas cunde el entusiasmo. Cuando se realizan avances, se desarrolla la oposición lo cual puede ser beneficioso. La gente considera que está librando una en los nuevos progresos. Por último la iniciativa es tratada con respeto: el "enemigo externo" comienza a responder a las mismas metas objetivos e ideales que instigan el cambio en ese momento, es fácil creer que la tarea a terminado cuando en realidad apenas comienza

El pensamiento creativo, Que en algunos casos se relaciona o combina con el pensamiento lateral para el cual de Bono citado por Lopez, M. (2010) señala que para el desarrollo del pensamiento lateral en el proceso de aprender a pensar, hay tres métodos básicos para desarrollar el pensamiento lateral: el método de trampolín, el de fuga y el de estimulación por azar. Además al respecto Zaragoza, M (2014) presenta los seis sombreros de Edward de Bono. Este método se basa en una propuesta del psicólogo Edward de Bono, desarrollada en su libro "Six Thinking Hats". Donde hace una invitación a ser pensadores, a asumir el rol de pensadores, mediante la utilización de seis sombreros de diferentes colores. Cada uno de estos sombreros corresponde a un momento parcial del proceso complejo que sigue el pensamiento creativo en la búsqueda de soluciones. Ningún sombrero tiene mucho significado por sí solo, sino que cada uno de ellos está relacionado con los otros. Cada sombrero representa la necesidad de visualizar el problema desde ángulos distintos. Y lo más interesante de todo es que la persona, reconoce deficiencias en el modo en que afrontamos, encaramos un problema (habitualmente de forma lineal, inductiva, lógica, vertical, analítica, formal y estructurada en fases) y lo rectifica. El propósito de los sombreros es simplificar el desarrollo del pensamiento, utilizando las distintas maneras de pensar en forma alternativa, en lugar de intentar hacer todo a la vez. De Bono sostiene que el mayor enemigo del pensamiento es la complejidad, que inevitablemente conduce a la confusión.

Quizás el concepto de organización inteligente puede resultar hasta cierto punto enfadoso puesto que todas las empresas subsisten, persisten crecen y se desarrollan porque son organizaciones que han enfrentado desafíos de manera correcto puesto que el mercado es implacable por la competencia, sin embargo resulta conveniente considerar que el termino inteligente en este contexto va más allá de la supervivencia, tiene que ver más con abordar paradigmas con la apertura al aprendizaje para la innovación, la mejora y por consecuencia la competitividad en este sentido Senge, P. (2009) nos muestra una guía para desarrollar esta disciplina, misma que fue integrada por: Charlotte Roberts, Rick Ross, Art Kleiner. Primer paso, si yo tuviera una organización inteligente (imagine que está trabajando en la organización inteligente que le gustaría construir). Segundo paso. Afinando la definición, (es conveniente tomar referentes exitosos de su sector para saber cómo han encarado este proceso benchmarking, a partir de 10 sencillas preguntas). Tercer paso : "¿que

obtendría…?" aquí se examinan una por una las respuestas del paso dos; tomando nota de las 5 características que para su organización resulten más relevantes, reflexionando en base a los siguientes cuestionamientos: si mi organización tuviera estas nuevas características , ¿qué sucedería como consecuencia? ¿qué obtendría la organización? ¿qué obtendría yo?. Tercer paso, afinando las 5 características principales, según las 5 características escogidas, no importa que dichas características no parezcan plausibles ni viables (eso vendrá después) trate de incluir por lo menos un par de elementos que lo inciten a pensar: "es lo correcto pero aquí nunca podríamos lograrlo". Cuarto paso los obstáculos. Para cada una de las 5 características escogidas pregúntese ¿Qué debería hacer para lograr cada uno de los componentes de esta visión? ¿Qué obstáculos habría que superar? y consigne las respuestas por inviables que parezcan. Paso 5 ahora ya sabe dónde está y donde desearía estar, además que tiene y que le falta a la organización para alcanzar la situación deseable (Objetivo). Paso 6, construir la organización inteligente. Es momento del pensamiento creativo, divergente y estratégico, para construí con los elementos detectados en el paso anterior: el que, el cómo, el con que, el cuándo, con quienes, con cuarto. Paso 7 "el momento de la acción para esto requiere definir como dará seguimiento y control a los avances y resultados del proceso, para evaluar las mejoras.

Cuando comprendemos que podemos crear nuestro futuro, vemos que hemos contribuido a crear nuestro presente. A medida que ponemos al desnudo nuestros modelos mentales dominantes, comenzaremos a pensar en un modo de conseguir la organización de manera tal que respalde el nuevo modelo empresarial es entonces cuando estamos desarrollando el pensamiento sistémico Senge, P. (2009)

Esta disciplina mejor conocida como la quinta disciplina, o "las organizaciones abiertas al aprendizaje" aborda un concepto significativo para el desarrollo del recurso humano a decir de Senge, P. (2009) Los modelos mentales (Paradigmas) son las imágenes, supuestos e historias que llevamos en la mente acerca de nosotros, los demás, las instituciones y todos los aspectos del mundo. Como un cristal que distorsionara sutilmente nuestra visión, los modelos mentales determinan lo que vemos. Los seres humanos no pueden recorrer los complejos entornos de nuestro mundo sin "mapas mentales" cognoscitivos, y todos estos mapas, por decisión, adolecen de limitaciones. Las diferencias entre modelos mentales explican por qué dos personas pueden observar el mismo acontecimiento y describirlo de

maneras distintas: prestan atención a distintos detalles. Los modelos mentales también modelan nuestros actos. Hay gente que acepta diversos puntos de vista intelectualmente pero puede tener problemas con las emociones que provoca este trabajo. Cuando quedan expuestas las premisas en que se basan los modelos, se notan sus defectos y limitaciones. El trabajo con modelos mentales es siempre dificultoso, aunque se trate de problemas empresariales. A veces los equipos comprenden que su capacidad para la comunicación aún no está a la altura de la tarea. A veces los miembros necesitan tiempo para reflexionar, o tiempo para sentirse cómodos.

Hay dos tipos de aptitudes esenciales para este trabajo: la reflexión (disminuir el ritmo de nuestros procesos mentales para ser más conscientes de la formación de nuestros modelos mentales) y la indagación (entablar conversaciones donde compartimos abiertamente nuestros puntos de vista y procurarnos conocer las premisas de los demás). David Bohm citado por Senge, P. (2009) ha comparado el dialogo con la súper conductividad. Los electrones enfriados a muy bajas temperaturas actúan como un todo coherente que como partes separadas. Eluden obstáculos sin chocar entre sí, sin crear resistencia y generando alta energía. Sin embargo, a temperaturas mis elevadas comienzan a actuar como partes separadas, dispersándose en un movimiento aleatorio y perdiendo impulso. Cuando 10s temas producen acaloramiento, las personas actúan como electrones a alta temperatura. Chocan y se desplazan en forma conflictiva. El diálogo genera un ámbito más "frio" al reencauzar la atención del grupo. Estos ámbitos, que hemos denominado "continentes o campos de indagación, afloran a medida que el grupo atraviesa el proceso de diálogo". El cual se percibe como un aspecto relevante para William Zaacs en Senge,P. (2009) menciona, que aunque no se puede forzar el dialogo, se lo puede alimentar. Se pueden crear condiciones para favorecerlo. Nuestro trabajo teórico se centra en la identificación de climas personales e interpersonales que lo alientan o desalientan. Estas condiciones incluyen el clima interno y la perspectiva del mediador. El dialogo requiere al principio un mediador que ayude a configurar este campo de indagación, y que pueda encarnar sus principios e intenciones. Pero no se trata del tradicional liderazgo "grupal". El mediador no debe operar como "promotor", "líder" ni "causa" de la sesión. El diálogo se debe considerar como un proceso que no posee una "causa" de la sesión. La conversación es fruto del esfuerzo colectivo y no depende de la inteligencia de un individuo. Con el tiempo el pro-

ceso debe evolucionar hacia la mediación colectiva, reduciendo gradualmente la intervención del "experto".

El Pensamiento Divergente

Una parte significativa en el desarrollo del pensamiento creativo, es el pensar desde otra perspectiva "si haces siempre lo mismo, no pretendas alcanzar distintos resultados". "pensar fuera de caja" Etc. Senge, P. (2009) menciona lo fundamental que resulta la aplicación del pensamiento divergente en este proceso, del para lo cual propone algunos cuestionamientos: ¿Qué elementos (de los cuales carecemos ahora) tendríamos en una organización inteligente? ¿Qué medidas podríamos tomar para concretar estas visiones? ¿Qué practicas y normas se requieren ?¿Cuáles son los obstáculos actuales para convertirse en una organización inteligente? Que debemos cambiar o eliminar? ¿Qué normas se deben desechar, que practicas abandonar? ¿Qué elementos de la organización ya respaldan el aprendizaje? ¿Qué debemos hacer al respecto? ¿Quién puede encabezar esta iniciativa? Al comentar estos puntos, tal vez descubra nuevas visiones u obstáculos, que llevan a considerar con mayor amplitud y claridad el proceso. Y obtener las características de su propia organización inteligente al responder de manera colegiada ¿Qué deberíamos tener como organización inteligente?.

Toda vez que se ha dado la apertura para la expresión de planteamientos es momento de pasar a la integración de dichos planteamientos o pensamiento convergente al respecto Ramírez, M.(2010) Después de concluir la fase divergente , inicia la fase de cierre , donde se evalúan las opciones generadas en la fase anterior para pasar a presentaciones y prioridades. Aquí es necesario contar con t proyectos claves para iniciar la construcción de una Organización inteligente: metas a perseguir, obstáculos a superar. se deciden el que hacer y se asignan responsabilidades, plazos y recursos. Este paso se refiere a la implementación; en este punto es importante tener claro que se quiere y asimismo, brindarle seguimiento a dicha acción. Evaluar los resultados. Quizá es el punto al que menos se le presta atención durante el proceso, pero es necesario realizar esta verificación para saber realmente si se lograron los objetivos.

Pensamiento Convergente

En cuanto al pensamiento convergente es de alguna manera similar a una síntesis donde es necesario reducir las opciones pasándolas por los filtros que la colegialidad considere

con criterios pertinentes. Bajo este contexto algunos se pueden eliminar rápidamente. Otros serán defendidos: "yo pienso que este paso reviste especial importancia". Dar a todos la oportunidad de explicarse, y de cuestionar los razonamientos de los demás. De manera asertiva, alistada y alineada a la vision y misión de la organización es fundamental.

La palabra Sinéctica, de origen griego, significa **"unión de elementos distintos y aparentemente irrelevantes"**. Esta capacidad de unir elementos diferentes y aparentemente irrelevantes es propia de la personalidad creativa. Con este y otros elementos. **William J.J. Gordon.** Citado por Zaragoza, M. (2014) desarrollo una técnica en la cual. En sus propias palabras define la Sinéctica de la siguiente manera "el proceso creativo como la actividad mental desarrollada en aquellas situaciones donde se plantean y se resuelven problemas, con el resultado de invenciones artísticas o técnicas". La Sinéctica es, en definitiva, un método de búsqueda de ideas en grupo, pero con la posibilidad de introducir un tema ajeno al que se explora. También se una técnica grupal, en la cual es muy conveniente un grado óptimo de comunicación efectiva en el grupo, y consta de los siguientes **pasos.** Se plantea el problema al grupo. El grupo en primer lugar hace un primer análisis mediante una recolección de información sobre el problema. El grupo reformula el problema de distintas formas para asegurarse haberlo comprendido en su totalidad, se utiliza la paráfrasis y descomposición del problema en subproblemas o subrpoductos mediante analogía, metáforas o identificaciones que constituyen los hitos que se deberían alcanzar para solucionar el problema. Se escoge una de las opciones como una solución inicial del problema. a partir de aquí se repiten los pasos correspondientes al análisis (iteraciones). Hasta que se haya una opción como solución final del problema que permita lograr el fin buscado o se determine el medio (s) para alcanzar el (los) objetivo (s), de manera satisfactoria, consensuada, pertinente y viable.

Herramientas Para El Desarrollo Del Pensamiento Creativo

Una de las herramientas más efectivas para el desarrollo del pensamiento creativo y en la cual se puede participar de manera colectiva asincrónica y a distancia son los mapas mentales, López, M. (2010) menciona respecto a los mapas mentales. Esta es una técnica creativa o herramienta del pensamiento desarrollada por Tony Buzan en su libro "Use Your

Head" 1974, que tiene como principal aplicación la generación de ideas por medio de la relación y asociación. La elaboración de un mapa mental comienza por colocar en el centro de una hoja en blanco la idea principal y luego rodearla, en todas direcciones, por temas subsidiarios (palabras o imágenes claves), sin pensar, de forma automática pero clara. Se utiliza para la generación, visualización, estructura, y clasificación taxonómica de las ideas. También sirve para planificar, organizar y como técnica de estudio, memorizando la información visualmente. Actualmente existen numerosas herramientas online gratuitas para la creación de mapas mentales o conceptuales, que son de gran ayuda para facilitar la asociación y conexión entre ideas o conceptos. Al respecto Buzan, T.(1996) expone. El mapa mental es una expresión del pensamiento creativo de manera irradiante y por tanto, una función natural de la mente humana. Es una poderosa técnica gráfica que nos ofrece una llave maestra para Acceder al potencial del cerebro. Se puede aplicar a todos los aspectos de la vida, de modo que una mejoría en el aprendizaje y una mayor Claridad de pensamiento pueden reforzar el trabajo del hombre. El mapa mental tiene cuatro de características esenciales. El asunto o motivo de atención cristaliza en una imagen central. Los principales temas del asunto irradian de la imagen central de forma ramificada. Las ramas comprenden una imagen o una palabra impresa sobre una línea asociada. Los puntos de menor importancia también están representados como ramas adheridas a las ramas de nivel superior. Las ramas forman una estructura nodal conectada.

Brainstorming

También llamada tormenta o lluvia de ideas. Fue desarrollada por **Alex Faickney Osborn** a finales de los años 30 y publicada en su libro llamado **"Applied Imagination"**. Descubrió que en un proceso de búsqueda de ideas creativas el grupo generaba más y mejores que la suma de los trabajos individuales, de forma independiente. La tormenta de ideas se trata de una técnica de trabajo grupal para el surgimiento de nuevas y originales ideas sobre un problema o tema concreto. Consta de **dos fases:** El objetivo de la 1ª fase es encontrar o proponer ideas que posteriormente puedan ser desarrolladas e implementadas. Técnicamente se busca la cantidad sin pretensiones de calidad y se valora la originalidad. En la 2ª fase se busca mejorar o desarrollar las ideas obtenidas en la anterior y al mismo tiempo, se pueden agregar nuevas ideas. Con este tipo de ejercicios se entrena el

pensamiento lateral. Una recomendación es hacer un Brainstroming con los *posibles usos de una caja de cartón, de un clip, o de una pelota de golf,* el resultado es siempre sorprendente

Técnica 6-3-5

También llamada Brainwriting, es un método desarrollado por **Bernd Rohrbachv** en 1968, similar al Brainstorming. Esta técnica grupal consiste en, por equipos hacer que cada persona, de forma independiente, aporte mínimo 3 ideas cada 5 minutos durante 30 minutos Como ya hemos visto, el poder colaborativo en el proceso creativo de ideas es muy potente. La sinergia que se produce con esta técnica es especialmente interesante.

El Mapa Mental Como Mecanismo Del Pensamiento Creativo

El mapa mental se adecua el pensamiento creativo por que realiza todas las habilidades que relacionamos con la mente con la creatividad, en especial imaginación, la asociación de ideas y la flexibilidad. En la bibliografía psicológica, Especialmente los manuales de test sobre el pensamiento creativo E. Paul Torrance, se ha identificado la flexibilidad con un elemento vital del pensamiento creativo. Entre los factores importantes que cuentan con las capacidades de: Asociar ideas nuevas y distintas con las preexistentes. Usar colores diferentes. Utilizar formas distintas. Combinar elementos insólitos. Magnificar y usar la dimensión.

Precisar la posición conceptual. Redistribuir y vincular conceptos preexistentes. Invertir conceptos preexistentes. Reaccionar ante un objeto estéticamente atrayente. Reaccionar ante un objeto emocionalmente atrayente. Usar formas y códigos intercambiables. Reaccionar ante un objeto atractivo para los sentidos de la vista, el tacto, el oído, el olfato y el gusto.

La naturaleza casi idéntica del pensamiento creativo. Confirma que el mapa mental es tanto la manifestación como el instrumento esencial natural para estas formas del pensamiento. Como la base en que se apoya en quienes, en oposición al resto de autores de la creatividad y la memoria, afirman que ambos procesos, más bien que ser cosas separadas, distintas y, para muchos teóricos, opuestas, de hechos son imágenes reflejas del mismo proceso. La

aplicación correcta de la técnica de la cartografía mental al pensamiento creativo puede capacitar a los cartógrafos mentales, de forma individual, para producir por lo menos dos veces la cantidad de ideas creativas que puede generar el mismo periodo un gran grupo tradicional de brainstroming. Algunos beneficios de los mapas mentales en el pensamiento creativo son: Utilizan automáticamente todas las habilidades de pensamiento creativo. Generan una energía mental que aumenta a medida que el cartógrafo mental se aproxima a su objetivo.

Permiten que el cartógrafo mental visualice al mismo tiempo multitud de elementos, con lo cual se incrementa la probabilidad de asociación creativa e integradora. Permite que el cerebro exteriorice ideas que normalmente se ocultan en su pensamiento. Incrementan la probabilidad de alcanzar puntos de vista nuevos. Refuerzan y resguardan el proceso de formación, con lo que se incrementa la probabilidad de generar ideas nuevas. Estimulan la capacidad de jugar y el sentido del humor, de manera que incrementan la probabilidad de que el cartógrafo mental se aleje cada vez más de la norma y termine produciendo una idea auténticamente creativa. Es claro que en la vida cotidiana, se asimila, la información de forma peculiar dependiendo de cada uno de nosotros. Debido a esta peculiaridad, todos tenemos un conocimiento, una manera de decir, una manera de aprender y una manera de pensar que son estrictamente nuestros. Por lo tanto, es beneficioso colaborar con otras personas a la hora de resolver problemas. Al combinar nuestro conocimiento del mapa mental con el de otros, favorecemos las asociaciones que nosotros mismos hemos de hacer y las de los demás. Las principales aplicaciones de los mapas mentales de grupo son: Creatividad conjunta. Evaluación combinada. Resolución y análisis de problemas en grupo. Toma de decisiones en grupo. Administración y proyectos de grupo. Entrenamiento y educación en grupos. Buzan, T. (2005)

Otras Herramientas Útiles En El Desarrollo Del Pensamiento Crítico Y Creativo

El australiano Tony Ryan en su libro las llaves del pensamiento menciona cómo crear rutinas del pensamiento efectivas mediante la ayuda e 20 diferentes llaves que abren y desarrollan la destreza del pensamiento al proceso crítico y creativo. Son herramientas o

estrategias específicas, potentes y kinestésicas. En esta misma línea, se sitúan otros autores como **Robert J. Swartz**, **Arthur L. Costa** y **Rebecca Reagan,** quienes han estudiado algunos medios para potenciar la aplicación de este tipo de pensamiento, a continuación se enumeran algunas de las herramientas que se consideran pertinentes para generar competencias del pensamiento creativo en los profesionales de la administración o desarrolladores de recursos humanos : **La Pregunta, La Inversa, Usos Diferentes, Construimos, Los Inventos, Relaciones Forzosas, Las Desventajas, Las Alternativas, La Combinación, El Alfabeto,** La Imagen, Ridículo, ¿Qué Pasa Si…?, El M.A.C, Interpretamos, **Lo Común, .El Muro De Ladrillos, La Predicción, Las Variaciones. Zaragoza, M. (2014)**

El **Aprendizaje Basado en el Pensamiento** (**Thinking Based Learning**). Por sus Características se considera importante mencionar esta técnica, en ella se desarrolla y practica el ejercicio del pensamiento crítico y creativo, no como opción , o plus, es parte de la formación integral del individuo, ya que la calidad con la que se desarrolla este pensamiento, definirá la calidad del Aprendizaje. El aprendizaje basado en el pensamiento debe instrumentado en el contexto donde el individuo se desarrolle o se vaya a desarrollar profesionalmente, nunca de manera aislada. Puesto que integrándolo en el contexto es como se construye un aprendizaje significativo de estas habilidades del pensamiento. Así como la herramienta descrita se muestran a continuación algunas otras que se consideraron adecuadas al presente estudio

Imaginería

Técnica basada en una de las herramientas de PNL, Programación Neurolingüística (herramienta primordial de coaching). Sobre todos si entendemos por capacidades personales, las competencias que se requiere poner en práctica para alcanzar objetivos. Es importante advertir que el coaching sin objetivo no existe, estos medios son utilizados para trabajar el nivel neurológico en las capacidades personales. Un ejemplo clásico de esta técnica mencionada en Zaragoza, M. (2014) se atribuye a la práctica conocida como la imaginería de Walt Disney, uno de los artistas más influyentes del siglo XX, quien la utilizaba para la mejora/desarrollo de sus proyectos. Consiste en la realización de preguntas

desde tres diferentes Yo´s: Yo soñador: Este Yo realiza preguntas positivas de mejora/cambio de la idea o proyecto desde la creatividad e imaginación. Son preguntas libres, expansivas, desde la diferencia, no existe filtro lógico. Ideas disparatadas en términos positivos. Nuevas opciones y alternativas. Por ejemplo: ¿y si al diseño del taburete le añades un soporte para Smartphone?. Yo realista: Realiza preguntas objetivas en cuanto al desarrollo de la idea, temporales (inicio, desarrollo, mantenimiento) y de control de calidad. Transforma la idea en expresiones concretas. Yo crítico: Realiza preguntas analíticas con filtro selectivo y formal. Se trata de una evaluación constructiva, no destructiva. Preguntas de necesidades de ejecución, realización o puesta en práctica (¿qué podría suceder si…?). Por ejemplo: ¿Qué te falta para montar ese Youth Summer Coaching Camp? ¿Permisos administrativos? etc.

Cre- in.

Esta técnica permite que cada persona desde su interior pueda generar una fuerza creativa e innovadora que le ayude a crear situaciones positivas. Es muy particular, ya que se basa en un conjunto de diferentes metodologías destinadas a la búsqueda interna de la paz, la reflexión, la concentración y el relax, entre otros, con el objeto de generar una actitud más imaginativa y desestructurada. Se trata de una Relajación Creativa que se basa en el principio de que estar relajado favorece nuestra imaginación. Así, podemos utilizarla como complemento de otras técnicas para lograr mayor efectividad en la generación de ideas.

SCAMPER

Se trata de una lista de chequeo, donde se generan nuevas ideas al realizar acciones sobre una idea base. Con esta técnica se trabaja la cuarta habilidad del Pensamiento Divergente, la Elaboración: Aptitud para desarrollar, ampliar y mejorar las ideas. Es una técnica principalmente de mejora de una idea existente, cualquiera que fuera la naturaleza de la misma (producto, servicio, proceso…). La metodología de esta técnica consiste en la búsqueda de nuevas ideas basándose en las respuestas a una serie de preguntas clasificadas en 7 acciones de mejora. Para responder a esta lista realizaremos el ejercicio mental de pensar en cambios que den lugar a nuevas Ideas, sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner en otros usos, Eliminar, Reformar.

Sleepwriting

Esta técnica nos permite aprovechar el poder creativo del sueño y crear mientras se duerme. Numerosos científicos y poetas dan cuenta de que en los momentos de sueño es mayor la probabilidad de que las imágenes surgidas se conviertan luego en ideas originales que lleven a resolver problemas reales. Esto es así, ya que el inconsciente se manifiesta con mayor facilidad y se dejan de lado los bloqueos existentes en la conciencia.

Resultados

Se observo que se le da mayor importancia a la inteligencia interpersonal, y en menor medida a las inteligencias lógica matemática e intrapersonal. Dentro de los aspectos de la inteligencia emocional se obtuvo: que conocer las propias emociones y manejar las emociones se perciben como una capacidad y habilidad. La motivación se percibe como una actitud. Reconocer emociones en los demás es una cuestión de habilidad. Manejar las relaciones es cuestión de comunicación. El interés y el enojo se perciben como una actitud. El desánimo es cuestión de estado mental. La tristeza, la inconformidad y la preocupación fueron identificadas como una reacción. Las características que consideraron más importantes y/o necesarias para un desempeño laboral fueron las siguientes: La responsabilidad, toma de decisiones, trabajo en equipo y el compromiso. Respecto a la percepción de la utilidad de la inteligencia emocional se considera como necesaria para: Toma de decisiones adecuada. Respecto a la importancia que se le dio a los beneficios que aporta a la inteligencia emocional sobresalen, La eficiencia en el logro de metas u objetivos, aprovechamiento productivo de las emociones, las relaciones afectivas y productivas y el manejo adecuado de las emociones. En cuanto respecto a los planteamientos que se consideran necesarios para una organización inteligente la percepción en cuanto a la aceptación de dichos elementos fue la siguiente: la gente considera importante su labor y que las personas son más inteligentes en conjunto que separado resulta evidente en el estudio, sin embargo considera deseable que los individuos amplíen o mejoren su capacidad de crear y que la organización sea consciente, de sus conocimientos técnicos pero sobre todo acopie los conocimientos tácticos y creativos de los empleados; igualmente desean que haya respeto y confianza mutua, trato de colegas,

trabajo en equipo y utilización de la capacidad creativa aunque existan diferencias. En cuanto a la organización inteligente que les gustaría construir los aspectos que sobresalen es el ambiento idóneo y colaborativo, un comportamiento eficiente responsable, tranquilo, con libertad de aportación que motive la pertenencia y la propuesta de nuevas ideas. Un 80% reconoce que la etapa de respeto es la más peligrosa, pues cuando se empieza a adoptar un cambio. Igualmente este mismo porcentaje considera que es necesario para la toma de cisiones adecuadas identificar y manejar las emociones.

En cuanto al aprovechamiento productivo de las emociones a través de la creatividad el 75% lo califico de importante. Se identificaron como características de pensamiento creativo, necesarios para los profesionales en administración: La habilidad, decisión y actuación para alcanzar metas, la capacidad de obtener logros y de asumir retos, la predicción de soluciones variables útiles y apropiadas y la curiosidad intelectual. La mayoría estuvo de acuerdo y totalmente de acuerdo en los 26 tópicos o aspectos relevantes del pensamiento creativo entre los que sobresalen la innovación, la utilidad de la creatividad, el abordaje a los cambios y abandonar zonas de confort, su disposición al cambio, el fomento de la creatividad, la creatividad como una herramienta efectiva para la solución de problemas para el trabajo colaborativo.

Conclusiones Y Recomendaciones

Se advierte que hay una heterogeneidad en las percepciones de los encuestados sobre los aspectos y características de la inteligencia emocional que se requieren o son necesarias para el desempeño laboral y/o profesional efectivo. En cuanto a la necesidad del pensamiento creativo, aunque se considera necesario no se tiene claridad en su beneficio y su utilidad. Se ubican con precisión habilidades que corresponden al pensamiento creativo como elementos necesarios e indispensables para mejorar el desarrollo del recurso humano. En cuanto la creatividad, innovación productividad eficiencia y claridad se reconoce que la organización inteligente es aquella que dentro de sus cambios incorpora la productividad creativa de sus integrantes los resultados detectan una conciencia comunitaria respecto a la y utilidad de la creatividad el abordaje a los cambios la competitividad y dentro de estas como herramienta efectiva para la solución de problemas de manera colaborativa al pensamiento creativo.

Resulta pertinente en la formación de los profesionales de la Administración de Empresas incluir la habilitación en el desarrollo del pensamiento creativo, para que potencialicen el talento humano propio y del recurso humano en las Empresas. Es necesario que tanto en las empresas como en las Instituciones Educativas fomenten el desarrollo del pensamiento creativo como una herramienta propulsora de la competitividad.

Referencias Bibliográficas

Arau Méndez, C. *Onto creatividad,* Quanta, México, 2007.

Buzan, Tony. *El libro de los mapas mentales,* Urano, España, 1996

López Calva, M. *Pensamiento crítico y creatividad en el aula,* Trillas, México, 2010

Ramírez Montoya, M. *Modelos de enseñanza y método de casos. Estrategias para ambientes Innovadores de aprendizaje*, Trillas México, 2010

Recio Sánchez, H. *Creatividad en la solución de problemas,* Trillas, México, 2008.

Rosado Chauvet, M. y Rosado, Muñoz, A. *Activación del desarrollo creativo aplicado a personas y organizaciones*, Trillas, México, 2006.

Zaragoza, M. *Educar para el cambio,* Periódico El heraldo de Aragón, 1 de Marzo de 2014, España

La Alfabetización Emocional y su Impacto en los Recursos Humanos

Javier Loza Estrada[1]
Felicitas Jiménez Garcia[2]
Yasmel Alejandra Calderón Hernández[3]

[1]Universidad Autónoma de Coahuila - Escuela de Administración San Pedro, javier_lozaub8@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma de Coahuila - Escuela de Administración San Pedro, felix_9409@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma de Coahuila - Escuela de Administración San Pedro, yasmel_15@hotmail.com

Alfabetización Emocional y su Impacto Positivo en los Recursos Humanos

Resumen

La alfabetización emocional, tiene como misión promover, apoyar, desarrollar y potenciar conocimientos, habilidades, actitudes y conductas personales, educativas y sociales, para el cuidado de uno mismo, de los demás y del entorno, entre las que destacan el autocontrol, el entusiasmo, la empatía, la perseverancia y la capacidad para motivarse a uno mismo, está compuesta por la capacidad de entender sus emociones, la capacidad de escuchar a los demás y enfatizar con sus emociones y la habilidad de expresar emociones productivamente. Gardner plantea inicialmente siete inteligencias, mencionando que cada persona las posee en mayor o en menor grado y que en consecuencia su desarrollo y personalidad obedecen a esto. Las inteligencias trabajan de manera conjunta y según las características o la actividad de estas los individuos potencian su desarrollo.

De manera general las decisiones de los individuos definen sus acciones y actuaciones; aprender el proceso de como las emociones gobiernas las decisiones a través de la alfabetización emocional se aprende a manejar la ansiedad, la inseguridad, el hartazgo, el aburrimiento, el enojo, la tristeza y muchos otros sentimientos, actitudes y comportamientos que afecta el desarrollo del recurso humano adquiriendo habilidades.

Generalmente la solución de problemas se facilita al desarrollar habilidades de pensamiento: divergente, lateral, irradiante, disruptivo y asociativo. Cuando estos se disponen y conjugan colaborativamente, sin embargo los individuos al provenir de culturas diferentes sus percepciones, paradigmas, modelos mentales, arquetipos y conductas generan conflictos. En estas condiciones se hace indispensable la alfabetización emocional que ayuda a encontrar soluciones a conflictos y por lo tanto a problemas a partir del debate, la discusión franca orquestando soluciones que benefician a todos.

Resulta interesante percibir a través de este estudio la conciencia que se tiene sobre la importancia de la alfabetización emocional aunque no se conciba como tal. Esto es quizás como el efecto de la rana hervida.

En base a lo anterior el contenido del presente estudio puede resultar de interés para empresarios, organizaciones, instituciones educativas o todas aquellas personas interesadas en el capital humano.

Palabras Clave: Inteligencias, Aprendizaje, Problemas Soluciones

Abstract

Emotional literacy, It aims to promote, support, develop and enhance knowledge, abilities, personal attitudes and behaviors, educational and social, care of oneself, others and the environment, among which emphasizes self control, enthusiasm, empathy, perseverance and the ability to motivate oneself, It consists of the ability to understand your emotions, the ability to listen to others and empathize with their emotions and the ability to express emotions productively. Gardner initially raised seven intelligences, noting that each person possesses a greater or lesser extent and that therefore its development and personality are due to this. Intelligences work together and the characteristics or activity of these individuals enhance their development.

In general the decisions of individuals define their actions and activities; learn the process of how the emotions govern decisions through emotional literacy you learn to manage anxiety, insecurity, weariness, boredom, anger, sadness and many other feelings, attitudes and behaviors that affect development acquiring human resource skills.

Usually troubleshooting is provided to develop thinking skills: diverging, lateral, radiant, disruptive and associative. When these are arranged and combined collaboratively, however individuals come from different cultures to their perceptions, paradigms, mental models, archetypes and behaviors generate conflicts. In these conditions it is essential emotional literacy that helps find solutions to conflicts and therefore to problems through debate, open discussion orchestrating solutions that benefit everyone.

It is interesting to perceive through this study is that awareness about the importance of emotional literacy but is not conceived as such. This is perhaps the effect of boiled frog.

Based on the above, the contents of this study may be of interest to entrepreneurs, organizations, educational institutions and anyone interested in the human capital.

Keywords: intelligences, learning, issues, solutions

Introducción

La alfabetización emocional es la capacidad de identificar, comprender y expresar los sentimientos en forma saludable, reconocer, nombrar y comprender los sentimientos

propios y ajenos; Lo que nos prepara para un buen análisis y toma de decisiones. Trabajando en conjunto con la inteligencia emocional la cual se ha convertido en una habilidad necesaria para el buen funcionamiento de la persona, una habilidad que le proporciona conocer sus estados emocionales, pensar las emociones y comprender y controlar sus respuestas emocionales y de comportamiento. El campo de la educación emocional se va extendiendo lento pero progresivamente. Se llevan a cabo preparación para la alfabetización emocional y la resolución de conflictos.

Esto es muy importante para un profesional en Administración de Empresas su conocimiento, dominio y práctica, ya que tiene que estar preparado para la toma de decisiones, manejo de recursos humanos, solución de problemas y conflictos.

Desarrollo

El término alfabetización emocional a menudo ha utilizado en paralelo y a veces indistintamente con el término "inteligencia emocional". Sin embargo, hay diferencias importantes entre los dos. Alfabetización emocional fue observada como parte de un proyecto, aboga por una educación humanista en la década de 1970. El término fue utilizado por Steiner C (1997)

Alfabetización emocional está compuesta por la capacidad de entender sus emociones, la capacidad de escuchar a los demás y enfatizar con sus emociones y la habilidad de expresar emociones productivamente. Alfabetización emocional mejora las relaciones personales y laborales. Esta es necesaria para el adecuado comportamiento según el ámbito y las circunstancias. Es una base importante para la persona saber cómo dirigir las emociones, conocerse a sí mismo, esto resulta importante dado que independientemente del coeficiente intelectual se logran objetivos. En este contexto Goleman D. (1995) Manifiesta inteligencia emocional "Es la capacidad de percibir los sentimientos propios y los de los demás, conversar, expresar y distinguir entre ellos y servirse de esa información para guiar el pensamiento y la conducta de uno mismo"

La inteligencia emocional es definida como un conjunto de habilidades, actividades, capacidades y competencias que determinan el comportamiento de un individuo, sus

reacciones, estado de la mente y estilo de comunicación. Salovey, P. (1990), define la inteligencia emocional a través de 5 esferas principales: Conocer las propias emociones, Manejar las emociones, La propia motivación, Reconocer emociones en los demás, la empatía, otra capacidad que se basa en la autoconciencia emocional, es la "habilidad" fundamental de las personas. Las personas que tienen empatía están mucho más adaptadas a las sutiles señales sociales que indican lo que otros necesitan o quieren. Esto los hace mejores en profesiones de la enseñanza, las ventas y la administración. El manejo de las relaciones o la habilidad de manejar las emociones de las demás personas. Las personas que se destacan en estas habilidades se desempeñan bien en cualquier cosa que dependa de la interacción serena con los demás. Aquí es válido reconocer que escuchar es una habilidad que necesariamente se requiere desarrollar.

Una situación prevaleciente en la eficiencia de los recursos humanos, es la capacidad de la escucha activa y efectiva, puesto que es más fácil recibir datos si se está interesado y motivado, así el proceso de recepción es compatible con las funciones cerebrales tras haber recibido la información de manera eficiente, es más fácil retenerla y analizarla, una retención y un análisis eficiente incrementa la capacidad de recibir información, en este aspecto la inteligencia emocional consigna cinco principios.

Recepción: Cualquier cosa que se incorpore por cualquiera de los sentidos. Retención: Corresponde a la memoria, que incluye la retentiva (o capacidad de almacenar información) y el recuerdo, la capacidad de acceder a esa información almacenada. Análisis: Función que incluye el reconocimiento de pautas y el procesamiento de la información. Emisión: Cualquier forma de comunicación o acto creativo, incluso del pensamiento. Control: Función requerida a la totalidad de las funciones mentales y físicas. Morales, M. (2015)

La Inteligencia Emocional tiene características que se manifiestan en habilidades que desarrolladas adecuadamente potencializan al recurso humano, en la independencia es cuando cada persona aporta una contribución única al desempeño de su trabajo, interdependencia cuando cada individuo depende en cierta medida de los demás, jerarquización con las otras capacidades de la inteligencia emocional se refuerzan mutuamente, la necesidad pero no suficiencia para poseer las capacidades no garantiza que se acaben desarrollando, genéricas se puede aplicar por lo general para todos. Esto aporta

beneficios como autoconciencia emocional o un mejor reconocimiento e identificación de las propias emociones así como de las causas que las originan.

El control de las emociones, las frustraciones ante las situaciones de pérdida (o percepción de pérdida) son mejor toleradas, así como el control de la ira, las culpabilizaciones externas o la autocompasión que pueda producirnos momentáneamente, de forma que se reducen las tendencias a las agresiones verbales, contra el exterior o contra uno mismo.

El aprovechamiento productivo de las emociones, se asume una mayor responsabilidad respecto a las propias emociones o sentimientos, reduciéndose las tendencias victimistas, más capacidad de concentración y respuestas más oportunas, positivas y creativas, las relaciones más gratificantes y positivas, traen consigo mayor destreza en la comunicación al tener una mejor comprensión de las situaciones, externas o emocionales, sentido de la amistad y del compromiso. Las actitudes más democráticas, mejoran la capacidad para resolver conflictos y negociar desacuerdos. La empatía, es la comprensión de las emociones o la capacidad para ponerse en la piel del otro. La mejor predisposición es la escucha real y honesta de los sentimientos y puntos de vista de la otra persona. Tener más sensibilidad respecto a los sentimientos ajenos, así por medio de la alfabetización emocional se fortalecen los recursos emocionales y se busca potencializar la inteligencia emocional como elemento complementario en el desarrollo de las habilidades cognitivas. Goleman, D. (1995)

Las Primeras Inteligencias Planteadas Por Gardner

Hasta la década de los 80 la inteligencia se consideraba como un conjunto de capacidades esencialmente intelectuales (capacidad de análisis, de síntesis, de razonamiento, de memoria, etc.), siendo el cociente intelectual (CI) su medida más aceptada. Pero ya los primeros psicólogos dedicados a estudiar científicamente esta capacidad, como Thorndike y Wechsler, habían hecho notar que, probablemente, existían factores no-intelectuales vinculados al comportamiento inteligente. Howard Gardner director del Proyecto Zero y profesor de psicología y ciencias de la educación en la Universidad de Harvard, con una postura relativamente nueva, expone que no existe una inteligencia global y totalizadora como planteó Spearman, (1983). Sino que coexisten múltiples inteligencias y que, en consecuencia, una persona podía ser inteligente en áreas distintas. Su teoría se basa en que:

Cada persona posee en mayor o menor grado ocho inteligencias, las inteligencias por lo general trabajan juntas de manera compleja. Hay muchas maneras de ser inteligentes dentro de cada categoría. La mayoría de las personas pueden desarrollar cada inteligencia hasta un nivel adecuado de competencia. Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 1681-5653)

Alfabetización Emocional: La Deuda De Enseñar A Vivir Con Los Demás

Al hablar de Inteligencias Múltiples, Gardner colaboró en rescatar el concepto de inteligencia del ámbito intelectual y facilitó el camino hacia la inteligencia emocional. Si bien fue el psicólogo Reuven Bar-On en su tesis doctoral en 1988 el primero que habló de un "Cociente Emocional" paralelo al CI, dos psicólogos norteamericanos, el Dr. Peter Salovey y el Dr. John Mayer (1990), acuñaron el término 'inteligencia emocional", y luego, gracias al trabajo de Daniel Goleman, investigador y periodista del New York Times, se difundió en todo el mundo a través de su obra la inteligencia emocional (1995). En este contexto es pertinente considerar que, los aprendizajes tempranos son esenciales en la consolidación de las etiquetas cognitivas. La relación madre-hijo es primordial para el aprendizaje de conductas emocionales del niño; luego será la interacción con el grupo familiar y el grupo social próximo (vecinos, otros familiares) los que le brindan al niño una estructura de relacionamiento que pondrá en práctica de modo autonómico en su aproximación a la vida social, la escuela y posteriormente en su desempeño laboral, en este caso profesional. Las etiquetas cognitivas, son las bases donde procesaremos la información que proviene del medio externo. Es seleccionar en forma de "visión de túnel" un solo aspecto de una situación, que será nuestra forma de interpretación del mundo y que estará sesgada por esas etiquetas cognitivas, por lo cual nuestra respuesta emocional será el resultado del procesamiento e interpretación del mundo. Un conflicto comienza como un problema de comunicación, seguida de una interpretación o "visión de túnel" por las etiquetas cognitivas, para llegar a una conclusión apresurada, que lleva una respuesta inadecuada, acompañado de algunas expresiones físicas que dan lugar al inicio de un círculo vicioso en las relaciones. Se pierde la escucha activa y el contacto visual. Uno queda capturado por la emoción.

¿Qué significa un re-aprendizaje social (Alfabetización Emocional)? significa poder ejecutar un modelo diferente de respuesta emocional, en el peor momento, en las peores

condiciones; pero que tiene la particularidad de permitir incorporar información de uno mismo, y encontrar hábitos de respuestas nuevos; nada de esto es sencillo, porque resulta difícil actuar de modo regulado cuando se tienen taquicardias, se transpiran las manos, las aletas de la nariz se abren como respuesta motora al estímulo emocional; pero el entrenamiento justamente consiste en ello, en trabajar en las condiciones menos favorables, al igual que cuando el médico recomienda realizar una actividad física, al principio será un tramo corto, dolerá los músculos, se tendrá fatiga, pero se persistirá en ello, hasta lograr el mejor resultado. Para tener más claridad en este asunto Gardner, H. (1988) aporta sus primeros descubrimientos respecto a las inteligencias múltiples, presentando las primeras siete inteligencias, Inteligencia lingüística: la capacidad para usar palabras de manera efectiva, sea en forma oral o de manera escrita. Esta inteligencia incluye la habilidad para manipular la sintaxis o significados del lenguaje o usos prácticos del lenguaje. Algunos usos incluyen la retórica (usar el lenguaje para convencer a otros de tomar un determinado curso de acción), la mnemónica (usar el lenguaje para recordar información), la explicación (usar el lenguaje para informar) y el metalenguaje (usar el lenguaje para hablar del lenguaje). La inteligencia lógico matemática: la capacidad para usar los números de manera efectiva y razonar adecuadamente. Esta inteligencia incluye la sensibilidad a los esquemas y relaciones lógicas, las afirmaciones y las proposiciones (si-entonces, causa-efecto), las funciones y las abstracciones. Los tipos de procesos que se usan al servicio de esta inteligencia incluyen: la categorización, la clasificación, la inferencia, la generalización, el cálculo y la demostración de la hipótesis. La inteligencia corporal-kinética: es la capacidad para usar todo el cuerpo para expresar ideas y sentimientos (por ejemplo un actor, un mimo, un atleta, un bailarín) y la facilidad en el uso de las propias manos para producir o transformar cosas (por ejemplo un artesano, escultor, mecánico, cirujano). Esta inteligencia incluye habilidades físicas como la coordinación, el equilibrio, la destreza, la fuerza, la flexibilidad y la velocidad así como las capacidades auto-perceptivas, las táctiles y la percepción de medidas y volúmenes. La inteligencia espacial: es la habilidad para percibir de manera exacta el mundo visual-espacial (por ejemplo un cazador, explorador, guía) y de ejecutar transformaciones sobre esas percepciones (por ejemplo un decorador de interiores, arquitecto, artista, inventor). Esta inteligencia incluye la sensibilidad al color, la línea, la forma, el espacio y las relaciones

que existen entre estos elementos. Incluye la capacidad de visualizar, de representar de manera gráfica ideas visuales o espaciales. La inteligencia musical: es la capacidad de percibir (por ejemplo un aficionado a la música), discriminar (por ejemplo, como un crítico musical), transformar (por ejemplo un compositor) y expresar (por ejemplo una persona que toca un instrumento) las formas musicales. Esta inteligencia incluye la sensibilidad al ritmo, el tono, la melodía, el timbre o el color tonal de una pieza musical. La inteligencia interpersonal: la capacidad de percibir y establece distinciones en los estados de ánimo, las intenciones, las motivaciones, y los sentimientos de otras personas. Esto puede incluir la sensibilidad a las expresiones faciales, la voz y los gestos, la capacidad para discriminar entre diferentes clases de señales interpersonales y la habilidad para responder de manera efectiva a estas señales en la práctica (por ejemplo influenciar a un grupo de personas a seguir una cierta línea de acción). La inteligencia intrapersonal: es el conocimiento de sí mismo y la habilidad para adaptar las propias maneras de actuar a partir de ese conocimiento. Esta inteligencia incluye tener una imagen precisa de uno mismo (los propios poderes y limitaciones), tener conciencia de los estados de ánimo interiores, las intenciones, las motivaciones, los temperamentos, los deseos, y la capacidad para la autodisciplina, el autocomprensión y la autoestima. Gardner, H. (1988)

La Alfabetización Emocional En El Proceso Formativo Del Recurso Humano

La alfabetización emocional es un proceso formativo continuo y permanente, que tiene una importancia clave en el ámbito de la formación profesional. Precisamente, la necesidad de aplicar la inteligencia emocional al ámbito profesional ha facilitado que surjan teorías, proyectos e iniciativas interesantes. Ya que tiene como objetivo ayudar a las personas a descubrir, conocer y regular sus emociones e incorporarlas como competencias. Pues tiene como una de sus finalidades el desarrollo de competencias emocionales, entendidas como el conjunto de conocimientos, capacidades, habilidades y actitudes necesarias para tomar conciencia, comprender, expresar y regular de forma apropiada los fenómenos emocionales. Las personas necesitan desarrollar las competencias emocionales para hacer frente a las situaciones personales y sociales que surgen a lo largo de la vida, para interactuar con aquello que nos rodea y para lograr el éxito y el bienestar. Para la Escuela Garbí. Los beneficios de la alfabetización emocional entre otros son el aumento de las habilidades sociales y las relaciones interpersonales satisfactorias, mejora de la autoestima, disminución en el índice de violencia y agresiones, mejor adaptación laboral, social y familiar,

disminución de la ansiedad y el estrés, en la iniciación del consumo de drogas, de la sintomatología depresiva, mejora en el desempeño y rendimiento profesional. Esto permite advertir la innegable importancia que tiene la dimensión emocional en la formación, y desempeño laboral profesional, para lograr integrar esta dimensión es necesario que exista coherencia entre las acciones formativas. Precisamente, los expertos destacan la necesidad de llevar a cabo estrategias de educación o alfabetización emocional desde las primeras etapas de la enseñanza; además, la educación emocional se ha convertido en uno de los aspectos más importantes de la orientación psicopedagógica para el desarrollo del capital humano. Bisquerra, R. (2014)

La Inteligencia Emocional Dentro Del Desarrollo Profesional Del Recurso Humano

Ser competente en el campo profesional consiste en saber resolver problemas y situaciones del trabajo de forma autónoma. No basta con los conocimientos técnicos aprendidos en las etapas de formación, es necesario contar con habilidades, conocimientos y actitudes que permitan desempeñar las tareas propias de una profesión. La empatía como inteligencia emocional ayuda a comprender los sentimientos del otro y su perspectiva, y respetar las diferencias entre lo que cada uno siente respecto a las mismas cosas. Las relaciones personales son un punto esencial del programa, lo que incluye aprender a escuchar a formular las preguntas correctas, a disminuir entre la que el otro expresa y los propios juicios y reacciones a ser positivo, aprender el arte de la cooperación, solución de conflictos y el compromiso de la negociación. Goleman, D. (1998)

Empresas Inteligentes

Los profesionistas al impulsar a las organizaciones en un cambio que las lleve a ser más competitivas, necesariamente requieren involucrarse en los procesos de transformación en una empresa inteligente, es indispensable que sus objetivos tengan un enfoque para el desarrollo de la utilización de las capacidades humanas esenciales de los miembros que se encuentran vinculados con la empresa, logrando a través de la formación y la capacitación, potenciar la aplicación asertiva de capacidades del recurso humano, mejorando las habilidades, el conocimiento, la comprensión y actitudes al trabajar en red con los miembros de la empresa, a cualquier nivel, interactuando de manera interdependiente con las necesidades de los demás. Para que una vez que la organización se abra al aprendizaje,

estará en el camino del surgimiento como organización inteligente, cuyo capital más importante es la capacidad de generar conocimiento y tecnología, de inventar y aprender, de crear nuevas formas y sistemas para competir en un mundo en continuo progreso. Lo cual dará a la especialización y al continuo aprendizaje del profesionista, sus nuevas cartas de presentación y la única forma de ascenso. Considerando, que el cúmulo de talentos son los que van a crear y reinventar permanentemente la organización, sus procesos, sus productos y servicios. Casares, S. (2004)

Al utilizar a la formación y el desarrollo de las habilidades humanas en conjunto con los recursos tecnológicos, materiales y financieros que involucran a la empresa, se da forma a un todo, propiciándose el cambio continuo de adaptación a nuevos procesos que surgen del aprendizaje constante llevando a desarrollar la inteligencia emocional de la empresa logrando hacerse más competitiva. Es importante concientizar a las empresas sobre el impacto favorable que podría tener desarrollar este tipo de inteligencia en su gente.

La forma de cómo los individuos se sienten tiene una influencia muy importante en su comportamiento laboral. Contrariamente a lo que se piensa, los sentimientos son un factor preponderante en el mundo del trabajo; todos tenemos sentimientos y es una necesidad relacionarse, especialmente cuando consideramos la cantidad de tiempo que invertimos en el medio laboral. Cuando los sentimientos son ignorados o minimizados, es natural que invada la soledad, la frustración, la desesperación, el sentimiento de estar desconectados, incomprendidos, enojados. Las organizaciones son el lugar perfecto para promover el aprendizaje de las competencias de la inteligencia emocionales, sobre todo considerando que el trabajo cumple un rol central en la vida de las personas, por consiguiente la identidad, autoestima y actitudes están afectadas por las experiencias laborales, ya sea positiva o negativamente. Goleman, D. (1995)

Los Beneficios Para La Organización Al Incrementar La Inteligencia Emocional De Sus Colaboradores

Los expertos coinciden hoy en día en que, escalar posiciones rápidamente en la empresa depende más que nada de un alto grado de inteligencia emocional y quienes posean este "ingrediente" serán más exitosos, se sentirán más realizados y disfrutarán del respeto de

sus directivos, compañeros y subalternos. Además estarán más satisfechos con su vida, su sistema inmunológico se fortalecerá y como consecuencia su estado de salud. Incrementando el capital emocional de la organización, aumentaremos la energía personal, la motivación, la claridad de la misión, el compromiso con los objetivos de la empresa, lo que se traducirá en un incremento en la satisfacción personal y en la productividad. A través de la inteligencia emocional se optimiza el desempeño personal, la comunicación y por consiguiente el clima laboral. La gente sentirá que es tomada en cuenta lo que podrá disminuir el ausentismo y la rotación. Aumentará la autoestima de los individuos y sus actitudes tendrán una tendencia positiva. Habrá una mayor adaptabilidad a los procesos de cambio, porque se sabrá manejar el miedo y la incertidumbre. Con este modelo, se podrá también facilitar procesos de cambio de cultura, sobre todo en fusiones de empresas de culturas diferentes. Se facilitara solucionar conflictos con mayor eficacia y hasta prevenirlos, así como también resolver problemas, consiguientemente se manejarán mejor las relaciones interpersonales, lo que permitirá una mejor integración de equipos de trabajo. Este modelo resulta efectivo en el desarrollo del equipo de ventas de la organización, obteniendo como resultado una mayor satisfacción al cliente y una mejor actitud de servicio. También, a través del desarrollo de la inteligencia emocional surgirán líderes internos y se optimizarán las habilidades de liderazgo en los puestos directivos. Bisquerra, R. (2014). La importancia del capital emocional en la organización es indiscutible y puede convertirse en una fuente de energía positiva o negativa; esto dependerá de la inteligencia emocional quien y como se promueva.

La Inteligencia Emocional En La Organización

Generalmente resulta muy cómodo pero a la vez irresponsable, considerar que los colaboradores son la causa de algún mal funcionamiento en las empresas, lo curioso resulta ser que fue seleccionado, adiestrado, probado y contratado, habría que reflexionar en las causas más que en los efectos, encontrar soluciones en lugar de buscar culpables, en este sentido Valls, A. (1999), refiere que “Sí es posible aplicar con éxito la inteligencia emocional a la dirección de personas en la empresa aún en momentos y situaciones difíciles y comprometidas, si directivos y empleados mantienen un verdadero empeño en profundizar y sobresalir en el cuidado de los siguientes puntos: las causas de la

inestabilidad laboral, la capacidad del personal directivo de recuperar a los empleados que no rinden y el potencial del empleado de llevar una vida satisfactoria. Y si un ejecutivo o jefe concluye que el despido de un empleado es inevitable, hay que medir adecuadamente a priori la resonancia del despido en la organización." Y en lo que a motivación se refiere, es necesario encontrar la forma de ofrecer a los empleados una combinación de motivos apropiados para que se apliquen a fondo en la consecución de los objetivos de la compañía. Dichos motivos pueden ser de tres clases: Extrínsecos (prestigio, dinero, reconocimiento). Intrínsecos (disfrute del trabajo en sí). Trascendente (efectos del trabajo del empleado en terceras personas). Los motivos segundo y tercero tienen un mayor poder de vinculación empresa-empleado que el primero. Son, además, motivos que permiten delegar tareas sobre la base de una mayor confianza saber delegar retiene al personal cualificado, puesto que en realidad lo motiva y propicia un aumento de su competencia y rendimiento. Este mismo autor señala que: "Ante empleados supuestamente irrecuperables, el directivo que se aprecie de sí mismo no regateara medios para tratar el caso con toda dignidad que cualquier ser humano merece, aunque la labor que puede hacer el propio empleado es todavía más decisiva para la salida de su crisis profesional." Abundando en estos aspectos Goleman, D. (1998), sugiere que la organización dotada de inteligencia emocional debe saldar cuentas con cualquier disparidad existente entre los valores proclamados y los que aplica. La claridad en cuanto a espíritu y el objetivo de la empresa lleva a una decisiva seguridad en la toma de decisiones.

La declaración de objetivos de una organización cumple una función emocional: articular cierto sentido de bondad que compartido, permite pensar que se está haciendo algo verdadero de manera conjunta. Trabajar para una compañía que mide su éxito de maneras muy significativas (no sólo por los resultados en cifras) fortalece la moral y la energía. Una vez que una persona entra en una organización para que pueda dar lo mejor de sí, hacer bien su trabajo, que no sólo salga de su talento, sino que además lo haga con entusiasmo y compromiso, se necesita, primero que tenga sus útiles de trabajo y que sepa qué es lo que tiene que hacer, segundo, que sepa cómo hacerlo, tercero que sienta que lo que está haciendo tiene un valor significativo, que él está contribuyendo y que se le reconozca por ello afectivamente. Al respecto Moss, R. (1998), plantea la existencia de 5 poderes para el manejo de negocios. Afirma que hay que dejar de pensar en gente y hay que comenzar a

pensar en talento. Se deben nutrir sus mentes y almas. Para este fin, recomienda, que para poder enfrentar a una cambiante sociedad y un exigente mercado de compradores, donde, desde adquirir víveres, pasando por servicios médicos, financieros, domésticos, hasta llegar a la compra de información, el mercado realmente se mueve hacia donde están las mejores opciones sin reparar en dónde se encuentre el proveedor. Estos cinco poderes, han originado la creación de un concepto llamado la mano del poder humano, y ésta se compone de: el poder de la voz, el poder de la imaginación, el poder de la retribución, el poder del compromiso, el poder de la asociación. Estos han sido distribuidos, asociándolos con lo que representa cada uno de los dedos. El pulgar, que sirve para pedir una cola y a la vez establecer comunicación, representa el poder de la voz; el índice, dedo que se levanta para pedir la palabra e indicar que se desea compartir algo, representa el poder de la imaginación, pues al levantar el dedo índice está listo para compartir las ideas; el dedo corazón, que está más cerca de las demás personas cuando se extiende la mano para servir, para retribuir, es el que se usa para hablar de poder de la retribución; el anular representa, por ser el dedo donde se coloca el anillo de matrimonio, el poder del compromiso; por último el meñique que unido al de otra persona para hacer la "liga", representa el poder de la asociación.

Una vez que la organización tiene clara sus necesidades y se logra la compatibilidad con las necesidades de sus empleados, tanto la empresa como la gente se beneficia. Pero después hay ciertos mecanismos que tiene toda organización, que precisamente son destrezas de un gerente, porque en definitiva la gente es dirigida por otra gente. Entonces, los gerentes tienen que tener ciertas habilidades que le permitan influir en la conducta de otros. Y cuando se dice influir en la conducta de otros, ¿qué se pretende decir? Principalmente que los individuos tienen ciertas necesidades y preferencias, y que un sujeto que ocupe el puesto de gerente debe estar en capacidad de entender aquello, y de reconocer los esfuerzos y resultados de los demás y así, de esta forma hará que los colaboradores se sientan más a gusto. Un individuo puede ser muy competente, pero si no se le da importancia a la gente que trabaja a su alrededor, no le reconoce sus esfuerzos, ni siquiera comunica que se espera que hagan un buen trabajo, lo que se generará en los demás son expectativas negativas y se sentirán muy incómodos, sentirán que no podrán hacerlo y cada vez que interactúen con su supervisor se sentirán muy mal. Moss, R. (1998).

La Inteligencia Emocional En Las Relaciones Laborales

Es importante tener presente algunos aspectos que influyen tanto en las relaciones interpersonales como en la eficiencia al interior de una organización. El manejo de conflictos, negociar y resolver desacuerdos. Puesto que las personas dotadas de esta aptitud, manejan con diplomacia y tacto, situaciones tensas y personas difíciles, detectan los potenciales conflictos, ponen al descubierto los desacuerdos y ayudan a reducirlos, alientan el debate y la discusión franca, orquestan soluciones que benefician a todos. Uno de los talentos que presentan quienes son hábiles para la solución de conflictos, es detectar los disturbios cuando se están gestando y tomar medidas para calmar a los involucrados. Para esto son cruciales las artes de escuchar y empatizar. Esa diplomacia es una cualidad esencial para el éxito en trabajos tan delicados como la auditoria, la investigación policial o la mediación, la administración, o cualquier otro, en que dos personas sean mutuamente dependientes bajo presión. Otro aspecto relevante en el que se debe considerar la alfabetización emocional es el liderazgo, pues al inspirar y guiar a individuos o grupos, las personas con esta aptitud, articulan y despiertan entusiasmo en pos de una visión y una misión compartida, se ponen a la vanguardia cuando es necesario, cualquiera sea su cargo, orientan el desempeño de otros, haciéndoles asumir su responsabilidad y guían mediante el ejemplo. El catalizador de cambios (inicia o maneja los cambios). Las personas con esta aptitud: Reconocen la necesidad de efectuar cambios y retirar obstáculos, desafían el status que para reconocer la necesidad de cambio, son paladines del cambio y reclutan a otros para efectuarlo. Sirven de modelo para el cambio que se espera de otros. Díaz, E (1998) este mismo autor advierte que “En la actualidad, las organizaciones reorganizan, despojan, se funden, adquieren, arrasan con las jerarquías, se universalizan. En la década de los noventa, la aceleración del cambio puso en ascenso la capacidad de liderarlo. En estudios anteriores, efectuados en los años setenta y ochenta, ser catalizador de cambio no era algo muy apreciado. Pero cada vez son más las compañías que buscan a gente capaz de liderar la mutación”.

Formas En Que La Inteligencia Emocional Ayuda A Tomar Decisiones

De acuerdo con la facultad de psiquiatría de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), hay formas para aprender a manejar las emociones: cuando se identifican. Las emociones son señales que muestran el mundo tanto interior como social. Saber identificarlas ayuda a mantener una mejor capacidad de comunicación con los demás. El uso adecuado de las emociones ayuda a guiar los pensamientos para resolver los problemas que se presentan. Al ser comprendidas se detecta sus causas lo tanto se comprenden mejor las reacciones. Cuando se incorporan de manera inteligente las emociones a la forma de solucionar problemas, eso ayuda saber cómo manejar la conducta, con su control. La inteligencia emocional va más allá de la capacidad de controlar el mal humor. Desempeña un papel muy importante en la calidad de vida, al poner en práctica los puntos anteriores las personas pueden aprender a utilizar las emociones con eficacia.

De acuerdo con una investigación realizada por la UNAM. Por el Dr. Rafael Belloso Chacín (URBE), en Venezuela, 83% de las personas evaluadas que pusieron en práctica esta técnica, aprendieron a regular sus emociones, lo que benefició su autoconocimiento y control de las mismas. El uso de la inteligencia emocional ayuda a crear conciencia sobre las acciones, al contemplar la importancia de las emociones y el impacto que éstas genera en el comportamiento y forma de vida. INFO 7 (2015)

Competencias Emocionales Importantes

Aprender a desarrollar y fortalecer un lenguaje emocional para poder nombrar lo que se siente. Desarrollar recursos para la expresión emocional. Recuperar una gran diversidad de movimientos, gestos, sonidos y claves corporales para comunicarse mejor. Reconocer el origen y dimensiones de las emociones. Comprender las emociones ligadas con el peligro. Darse cuenta que emociones generan bienestar y malestar. Ser más conscientes de las emociones y cambios corporales cuando se experimentan emociones y sentimientos. Cuidarte A.C. (2014)

“Aprender a ver los vínculos existentes entre pensamientos, sentimientos y reacciones; saber si los pensamientos o los sentimientos están gobernando las decisiones, para sí

aprender formas de manejar la ansiedad, el enojo y la tristeza, y poner énfasis en hacerse cargo de las responsabilidades que generan los actos y las decisiones, y en consecuencia asumir los compromisos." Goleman, D. (1995)

Resultados

Los resultados obtenidos en la encuesta permiten observar que se le da mayor importancia a la inteligencia logico-matematico. Dentro de los aspectos de la inteligencia emocional se advierte como necesario conocer las propias emociones y manejarlas esto se percibe como una habilidad y la motivación como un estado mental, las características más importantes y necesarias para un desempeño laboral eficiente son: el compromiso, la responsabilidad y la toma de decisiones acertadas. La inteligencia emocional se considera necesaria para conocerse a sí mismo, y como parte de la eficiencia en el logro de objetivos.

Se considera importante advertir que una percepción generalizada es que las personas son más inteligentes en conjunto que separadas, sin embargo se considera deseable que los individuos amplíen o mejoren su capacidad de colaborar y convivir adecuadamente, que la organización sea consciente de sus conocimientos técnicos, pero sobre todo acopie los conocimientos tácticos, creativos y emotivos de los empleados; igualmente desean que haya respeto y confianza mutua, trato de colegas, trabajo en equipo y utilización de la capacidad empática y creativa, que aunque existan diferencias aprender a tolerar aceptar y conducir adecuadamente las emociones y reacciones que emergen de las actitudes y que todos se sientan en libertad de experimentar, correr riesgos y evaluar abiertamente los resultados. En las consideraciones sobre como es una organización inteligente, sobresale el ambiento idóneo y colaborativo, un proceso de capacitación continua, involucrar a todo el personal en el desarrollo de habilidades, y propuesta de buenas ideas.

Un 53% reconoce que la etapa más peligrosa es la de respeto, cuando se empieza a generar cambios dentro de las organizaciones, el 80% considera que es necesario para la toma de decisiones adecuadas identificar y manejar las emociones las cuales, ayudan a mantener una mejor capacidad de comunicación con los demás así como controlar, dirigir, conducir, y orientar las emociones de manera asertiva, se considera que las aptitudes más necesarias para un administrador de empresas son la responsabilidad, el manejo de conflictos y solución de estos y los beneficios de la alfabetización emocional más importantes son

logros de metas u objetivos, empatía y control de la empresa. Además se identificaron como características necesarias para los Profesionales en Administración: La habilidad y actuación para alcanzar metas, la capacidad de asumir retos y obtener logros

Conclusiones

Se advierte que hay una heterogeneidad en las percepciones de los encuestados sobre los aspectos y características de la inteligencia emocional que son necesarias para el desempeño laboral y/o profesional efectivo.

La inteligencia más favorable para los profesionistas es la inteligencia lógico- matemático, pues desarrolla la capacidad de manejar los números de una manera efectiva y de razonar adecuadamente alguna situación, las personas que cuentan un nivel alto en este tipo de inteligencia poseen sensibilidad para realizar esquemas y relaciones lógicas, afirmaciones y las proposiciones, las funciones y otras abstracciones relacionadas.

Los profesionistas preparados en el conocimiento y conducción de las emociones propias y de los demás impulsan a las organizaciones, instituciones a un cambio que las llevara a ser más competitivas, mediante un proceso de trasformación, en donde es indispensable que sus objetivos tengan un enfoque para el desarrollo de la utilización de las capacidades humanas esenciales de los miembros que se encuentran vinculados con la empresa.

Recomendaciones

Según el campo analizado de La inteligencia emocional, se reconoce que en la actualidad hay una necesidad de alfabetización para el desarrollo emocional adecuado de los Profesionales de la Administración de Empresas ya que esto impacta sobre procesos como: el comportamiento, el desempeño, los sentimientos y el desarrollo personal. Esto influye de gran manera en las organizaciones al contar con profesionales capacitados para resolver problemas, conflictos y tomar decisiones de manera correcta; influye en ventajas competitivas de la organización.

Se recomienda la impartición de y talleres dentro de las organizaciones, muy especialmente, para las personas que toman parte en la conducción de Recursos Humanos ya que con la alfabetización emocional se observan evidentes mejoras en el clima laboral de las Organizaciones, tanto en las perspectivas vitales, como en el nivel de competencia emocional que aunque nadie cambia repentinamente, se observan beneficios en:

Autoconciencia emocional, control de las emociones, aprovechamiento productivo de las emociones, Relaciones más gratificantes y positivas, empatía y una significativa mejora en el desempeño efectivo. Además que se promueve la salud mental y la prevención de conductas autodestructivas como: adicciones, prácticas de riesgo, trastornos psicosomáticos, depresión y suicidio.

Bibliografía:

- María del Carmen y Velazco García Patricia. *Aprendizaje con Inteligencias múltiples,* Trillas, México, 2014.
- Bisquerra Alzina Rafael, *Educación Emocional en las Organizaciones,* Servicio de
- Publicaciones Universidad De Coruña, España 2014
- Gardner Howard, *Aprendizaje con Inteligencias múltiples,* Paidós, España 1988
- Goleman Daniel, *La inteligencia emocional porque es más importante que el cociente*
- *Intelectual,* Vergara, México, 1998
- Martínez Ferreira Matías, *La importancia que reviste la inteligencia emocional para el buen funcionamiento de las empresas,* Venezuela 2005
- Valls Roig, Antonio *Inteligencia emocional en la empresa.* Barcelona. Ediciones Gestión 2000 S.A., primera edición. 1999
- Steiner Claude. *Logrando alfabetización emocional.* Londres: Bloomsbury. 1997

Páginas web

- Marie Morales, *ciencias de la informática en la autonomía de Barcelona,* Almería Reportaje, 2015
- *Organización Cuidarte A.C; Competencias Emocionales Importantes* http://www.cuidarte.org.mx/programas/inteligencia-emocional.html
- *Info 7; Formas En Que La Inteligencia Emocional Ayuda A Tomar Decisiones* http://www.info7.mx/a/noticias/444631

Los Factores Psicosociales Intralaborales y su Importancia en el Diseño de Puestos de Trabajo

Ma del Refugio López Palomar[1]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de los Valles,
cuquis@profesores.valles.udg.mx

Los Factores Psicosociales Intralaborales y su Importancia en el Diseño de Puestos de Trabajo

Resumen

Los Factores Psicosociales Intralaborales, están presentes en todas las actividades productivas que realiza el ser humano, es decir se trata de condiciones y aspectos concernientes con la organización, el contenido y la realización del trabajo; la Agencia Europea de Seguridad y Salud en el Trabajo (OSH 2010) clasifica a los factores psicosociales en dos categorías, los relacionados con el contexto de trabajo, y los relacionados con el contenido del trabajo, en los últimos se ubican los equipos y ambientes laborales, la concepción del puesto de trabajo, carga, ritmo y programación de trabajo, etc., por lo que es necesario que en el diseño de puestos de trabajo se consideren dichos factores psicosociales, para lograr la productividad de la organización y el desarrollo de las capacidades del trabajador.

El presente estudio tuvo como objetivo analizar los Factores Psicosociales Intralaborales y su importancia en el Diseño de Puestos de Trabajo. Se trató de un estudio descriptivo y transversal, la información se obtuvo a través de la consulta de fuentes bibliográficas, revistas y direcciones de Internet relacionadas con el tema. Se concluye que al considerar los factores psicosociales intralaborales de la organización en el diseño de puestos de trabajo, se lograr un impacto positivo en el trabajador y en la organización, toda vez que es la organización, las herramientas el trabajo, equipo y maquinaria las que deben diseñarse a las características del recurso humano y no a la inversa, para en consecuencia obtener un ambiente saludable, seguro y productivo.

Palabras Clave: Factores Psicosociales Intralaborales. Diseño de Puestos de Trabajo

Psychosocial Factors Intralaborales and its importance in the design of Jobs

Abstract

Intralaborales psychosocial factors are present in all productive activities of the human being, ie it is conditions and issues concerning the organization, content and performance

of work; European Agency for Safety and Health at Work (OSH 2010) classifies psychosocial factors into two categories, those related to the work context, and content-related work in the past teams and work environments are located the conception of the job, load, pace and schedule of work, etc., so it is necessary in the design of jobs these psychosocial factors are considered, to achieve organizational productivity and development worker skills.

This study aimed to analyze the psychosocial factors Intralaborales and its importance in the design of Jobs. It was a descriptive study, information was obtained through the consultation of bibliographical sources, magazines and Internet addresses related to the topic. It is concluded that when considering intralaborales psychosocial factors of the organization in the design of jobs , a positive impact on the employee and the organization , since it is the organization , tools, labor , equipment and machinery can achieve that They are designed with the characteristics of human resources and not vice versa , thus obtaining a healthy, safe and productive environment.

Keywords: Intra-labor Psychosocial Factors, Design of Jobs

Introducción

Existe una gran diversidad de actividades productivas cuyo fin primordial es la satisfacción de las necesidades del ser humano mismas que son realizadas a su vez por éste en un entorno laboral, para realizar dicha actividad la empresa u organización cuenta con una serie de recursos materiales y humanos que dependiendo del giro o actividad a que se dediquen éstos varían, entre los más comunes se encuentran las instalaciones, maquinaria, herramientas, materias primas en otros, que deben organizarse (organización del trabajo) a su vez de manera armonizada considerando que los mismos serán utilizados por el trabajador, para hacer posible su transformación y convertirlos en bienes y servicios. En lo anterior se hacen presentes los factores psicosociales intralaborales (los relacionados con el contexto de trabajo, y los relacionados con el contenido del trabajo) dependiendo del sector

se observarán diferencias y similitudes que aportan el insumo principal para el diseño de puestos de trabajo. Para precisar lo anterior a continuación se presenta su análisis.

Desarrollo

La Organización Internacional del Trabajo (OIT 1975) emitió una importante resolución, afirmando que el trabajo no sólo debe respetar la vida y la salud de los trabajadores y dejarles tiempo libre para el descanso y el ocio, sino que también ha de permitirles servir a la sociedad y conseguir su autorrealización mediante el desarrollo de sus capacidades personales (Sauter, Murphy, Hurrell, & Levi, 2009). Estos principios se habían expresado ya en 1963, en un informe del Tavistock Institute de Londres (documento núm. T813) que establecía las siguientes directrices generales para el diseño de los puestos de trabajo:

1. El puesto de trabajo debe ser razonablemente exigente en aspectos distintos de la pura soportabilidad y mínimamente variado.
2. El trabajador debe poder aprender en el puesto de trabajo y tener en él un aprendizaje continuo.
3. El puesto de trabajo debe comprender algún ámbito de toma de decisiones que el individuo pueda considerar personalmente suyo.
4. Debe existir cierto grado de apoyo social y reconocimiento en el lugar de trabajo.
5. El trabajador debe poder establecer una relación entre lo que hace o produce y la vida social.
6. El trabajador debe sentir que el puesto de trabajo conduce a algún tipo de futuro deseable.

De lo expresado en la resolución de la OIT queda de manifiesto que el trabajo debe respetar la vida y la salud de los trabajadores, en tanto que las directrices emitidas desde el año 1963 establecen que el diseño de puestos de trabajo debe permitir al hombre desarrollar sus capacidades, realizarse, sentirse útil y satisfacer sus necesidades. En lo anterior se identifican como base los factores psicosociales intralaborales presentes en el trabajo y el diseño de puestos de trabajo que enmarcan el desarrollo del presente documento, para lo

cual se inicia abordando el concepto teórico de factores psicosociales y posteriormente el diseño de puestos de trabajo para establecer la relación entre ambos.

El concepto teórico de factores psicosociales fue emitido por el comité mixto OIT/OMS en 1984, estableciéndose como "aquellas condiciones presentes en una situación de trabajo, relacionadas con la organización, el contenido y la realización del trabajo susceptibles de afectar tanto al bienestar y la salud (física, psíquica o social) de los trabajadores como al desarrollo del trabajo." (OIT 1984) En esta definición se identifica que el entorno psicosocial e intralaboral del trabajo engloba aspectos tales como la organización del trabajo, la cultura institucional y el equilibrio entre la vida laboral y familiar. Por las variables que comprenden (diseño y contenido de las tareas, funciones desarrolladas, relaciones interpersonales en el trabajo, etc.) es común utilizar las expresiones "organización del trabajo" y "factores organizativos" como equivalentes de la expresión "factores psicosociales" para hacer referencia a las condiciones de trabajo que pueden influir en el estado de salud del trabajador.

Respecto a los factores psicosociales, la Agencia Europea de Seguridad y Salud en el Trabajo (OSH 2010) diferencia entre 10 categorías distintas de éstos, clasificándolos entre aquellos aspectos relacionados con el contexto del trabajo y con el contenido del trabajo: en **las categorías relacionadas con el contexto del trabajo** incluye: a) Cultura de la organización y gestión, b) Papel o rol en la organización, c) Desarrollo de la carrera profesional, d) Poderes de decisión y de control, e) Relaciones interpersonales en el trabajo, y f) Interrelación con problemas familiares o sociales.

En cuanto a las **categorías relacionadas con el contenido del trabajo**: a) Equipos y ambiente laborales, b) Concepción de las tareas del puesto de trabajo, c) Carga y ritmo de trabajo, y d) Programación del trabajo.

En lo anterior se identifica que existen diferencias respecto a las categorías establecidas por la OIT, OMS y la OSH, de ahí que a su vez se establezcan diversos modelos explicativos para abordar los factores psicosociales intralaborales.

En este sentido Pando (2009) identifica al menos tres líneas principales de **modelos explicativos**, el primero de ellos refiere a aquellos que se centran en las condiciones dadas por las interacciones propias entre los trabajadores y la organización administrativa del trabajo, en el segundo ubica aquellos modelos explicativos que tienden a unirse de alguna manera con los paradigmas del estrés, equiparando de manera a los factores psicosociales del trabajo con los llamados estresores, y por último refiere un grupo de modelos explicativos más críticos de los sistemas productivos actuales y que explicará a los factores psicosociales ligados a la organización del trabajo desde un enfoque histórico y macro social.

Para el presente análisis se parte de la definición de factores psicosociales establecida por la OIT/OMS (1984) que establecen que son "aquellas condiciones presentes en una situación de trabajo, relacionadas con la organización, el contenido y la realización del trabajo susceptibles de afectar tanto al bienestar y la salud (física, psíquica o social) de los trabajadores como al desarrollo del trabajo." **Y se aborda desde el primer modelo explicativo, es decir se centran en las condiciones dadas por las interacciones propias entre los trabajadores y la organización administrativa del trabajo**. Por lo anterior se procede a establecer la relación entre los factores psicosociales y el diseño de puestos de trabajo.

Por otra parte para hablar del diseño de puestos de trabajo, es imperante la revisión de los pasos que le anteceden a éste como es el análisis de puesto que de acuerdo a Werther & Davis (2008), consiste en la "recolección, evaluación y organización de información sobre un puesto de trabajo determinado", es decir mediante el análisis de puestos se obtiene información valiosa, se identifica qué se hace en un puesto determinado, cómo se hace, por qué se hace, en qué condiciones, así mismo qué exige el puesto de trabajo, por lo que se requiere de un exhaustivo conocimiento de los puestos y del contexto organizativo en el que operan, para obtener la información antes señalada, existen diversas fuentes como son la observación, los supervisores y el propio trabajador, y para recabar la información, se emplean a su vez diversos métodos como son la entrevista, cuestionarios, registros, etc. que aportan el insumo para el segundo paso del diseño de puestos de trabajo que es la

descripción y especificación del puesto, que consiste en elaborar una lista de las actividades que se deben desarrollar, en tanto que en la especificación se deben establecer los requerimientos en cuanto educación, experiencia, manejo de equipos, cursos especializaos, domino de lengua extranjera, responsabilidad de bienes, personas y equipos, condiciones de trabajo y requisitos físicos específicos (Rivas 2002), de igual manera se identifican las posturas, movimientos, tiempos y frecuencias es decir la dimensión del puesto de trabajo, importancia y frecuencia de atención y manipulación de los dispositivos informativos y controles, regímenes de trabajo y descanso, tiempos y horarios, carga mental que exige el puesto, riesgos efectivos y riesgos potenciales del puesto, ropas, herramientas y equipos de uso persona, ambiente visual, acústico, térmico del entorno, etc., como se puede identificar el análisis aporta información para la descripción y especificación del puesto de trabajo.

De lo antes descrito se identifican algunas **ventajas que ofrece la descripción de puestos** entre otros se ubica que:

1. Aclara la jerárquica, funcional y matricialmente,
2. Identifica vacíos y solapamientos funcionales,
3. Verifica la congruencia entre los medios aportados a un puesto y las funciones y responsabilidades,
4. Facilita la comunicación de funciones en la empresa (Manual de funciones),
5. Define nuevos puestos y delimita responsabilidades entre puestos paralelos,
6. Sirve de base para la valoración de puestos de trabajo,
7. Delimita los colectivos que deben entrar en cada grupo de retribución, en base a las funciones que realizan,
8. Facilita la equidad retributiva,
9. Facilita la evaluación del desempeño, a partir de los resultados permanentes que debe aportar un puesto,
10. Identifica necesidades de formación, entrenamiento y desarrollo profesional,
11. Facilita la descripción de perfiles, para la selección de personal,
12. Ayuda en la planificación de carreras profesionales, proyectando el desarrollo profesional hacia las necesidades organizativas reflejadas en la descripción de puestos,

13. Facilita la elaboración del Mapa de riesgos laborales, al recoger información sobre los factores de riesgo y siniestralidad asociados al puesto; y
14. Define políticas y procedimientos que potencien la salud laboral, al proporcionar información sobre actividades que generan fatiga, estrés, defectos ergonómicos, etc.

Las ventajas antes descritas dejan al descubierto que la descripción de puestos es un elemento valioso para el diseño de puestos de trabajo, entendido éste como una herramienta mediante la cual se adecuan los espacios y dimensiones, usabilidad de las herramientas, esfuerzos físicos a las personas, es decir en el diseño de puestos de trabajo la persona es la medida de todas las cosas (puestos).

De acuerdo con Mondelo, Gregori, Blasco, Barrau (1999) en el diseño de puestos de trabajo se identifican tres **principios básicos a seguir. El primero** de ellos es considerar al recurso humano como el elemento más importante ya se trate del diseño o rediseño.

El segundo principio de acuerdo a éstos autores, es reconocer la limitada capacidad para modificar psicofísicamente a las personas y que más allá del entrenamiento para mejorar sus aptitudes físicas y mentales, nada se puede hacer. Por lo tanto, es imprescindible diseñar correctamente el puesto y el trabajo, es decir, adaptarlos a los segmentos corporales relevantes del grupo de operarios que debe intervenir, considerando alcances, tiempos de reacción, esfuerzos, momentos, cadencias, etc., admitiendo que la variable persona es flexible pero frágil, y aceptando que el grupo de operarios de que dispone la organización es el elemento fundamental para la consecución de sus objetivos; y

El tercer principio es dejar en claro que la persona nunca debe de ser dañada por su actividad dentro de un sistema, y que incluso una actividad que llega a considerarse y resultar sencillamente aburrida también afecta, de igual manera el perjuicio no se limita a la incomodidad de una mala postura, sino que involucra todos los sistemas del ser humano. Por lo anterior se debe tener presente que la adaptación de la persona a posiciones incómodas no es posible, el trabajador jamás se adapta, simplemente sacrificamos la salud y la calidad del trabajo, pensando que se logra mayor productividad, y en algunos casos hasta se culpa a las máquinas de obsoletas o bien culpamos a los trabajadores como incapaces, enfermizos, viejos, etc., (Mondelo, Gregori, Blasco, Barrau 1999).

Por lo anterior el mejor diseño de puesto de trabajo es aquel que le da la mayor libertad a la persona para modificar su postura cada vez que lo desee sin abandonar ni perjudicar la tarea que esté realizando y si la abandona que sea para descansar y recuperarse, bien realizando otra tarea (descanso activo), o bien en reposo; lo anterior está contemplado en la primera directriz del informe del Tavistock Institute de Londres.

Desde esta perspectiva se identifica como relevante el diseño de los puestos de trabajo que son las guías para que el trabajador ejecute su actividad productiva minimizando los impactos o daños al adecuar los espacios físicos a las características y requerimientos de los trabajadores, teniendo en cuenta los siguientes principios (que son enunciativos) para para el correcto diseño de la estación o puesto de trabajo:

1. Evitar las cargas estáticas y dinámicas,
2. Evitar las posturas fijas e inadecuadas,
3. Diseñar la altura de trabajo en aproximadamente 5 cm bajo el codo,
4. Procurar que la tarea se desarrolle en el área normal de trabajo,
5. Proporcionar apoyo a los segmentos corporales,
6. Proporcionar silla ajustable,
7. Proporcionar ropa y calzado apropiados así como accesorios de seguridad,
8. Evitar tareas repetitivas,
9. Establecer lugares fijos para materiales y herramientas,
10. Proporcionar dispositivos informativos de control adecuados,
11. Seleccionar y distribuir los controles para que ninguna extremidad se sobrecargue.

Los principios enunciados coinciden con las directrices del informe del Tavistock Institute de Londres (1963) establecidas mediante documento número T813; de ahí que no se trata de propuestas nuevas, se trata simplemente de aplicarlos en el diseño de puestos de trabajo, a partir de los factores psicosociales intralaborales de las organizaciones; en lo anterior se identifica una estrecha relación entre ambos.

Discusión

En la revisión bibliográfica presentada en los apartados que anteceden encontramos por una parte el concepto de los factores psicosociales, emitido el comité mixto OIT/OMS en 1984, donde los refiere como aquellas condiciones presentes en una situación de trabajo, relacionadas con la organización, el contenido y la realización del trabajo, enfatizando en que éstos son susceptibles de afectar tanto al bienestar y la salud (física, psíquica o social), lo anterior guarda estrecha relación con lo manifestado por la OSH (2010), pese a que los diferencia entre 10 categorías distintas de éstos, al final los clasifica como aquellos aspectos relacionados con el contexto del trabajo y con el contenido del trabajo; es decir tanto la OIT, OMS y OSH reconocen que los factores psicosociales intralaborales condicionan el bienestar y la salud del trabajador; en tanto que Pando (2009) identifica por lo menos tres modelos explicativos de los factores psicosociales lo anterior en virtud de su complejidad; hasta aquí encontramos las aportaciones de los organismo internacionales en materia del trabajo y la salud, así como un enfoque desde la psicología. Por otra parte el diseño de puestos de trabajo lo abordan los teóricos de la administración como es Werther & Davis (2000) quien propone seguir una serie de pasos sistematizados bajo un enfoque de la administración con algunas coincidencias con los anteriores como son la elaboración del Mapa de riesgos laborales, al recoger información sobre los factores de riesgo y siniestralidad asociados al puesto; y la definición de políticas y procedimientos que potencien la salud laboral, al proporcionar información sobre actividades que generan fatiga, estrés, defectos ergonómicos, etc.; otro de los enfoques es el presentado por Mondelo, Gregori, Blasco, Barrau (1999) y Rivas (2002) quienes proponen desde la ergonomía tres principios a seguir en el diseño correcto de puestos de trabajo, que son: considerar al recurso humano como el elemento más importante ya se trate del diseño o rediseño; reconocer la limitada capacidad para modificar psicofísicamente a las personas; y el tercer principio alude a que la persona nunca debe de ser dañada por su actividad, lo anterior está contemplado en la primera directriz del informe del Tavistock Institute de Londres (1963), como se puede observar cada uno de los enfoques presentados desde diferentes disciplinas tienen aspectos en común y lo más valioso es que se complementan.

Conclusiones

Después de haber analizado el tema que nos ocupó respecto a los factores psicosociales intralaborales y su importancia en el diseño de puestos de trabajo, se concluye afirmando que existe una estrecha relación entre ambos, toda vez que los primeros son aquellas condiciones presentes en una situación de trabajo, en tanto que el diseño de puestos de trabajo identifica los requerimientos del puesto de trabajo más allá de las condiciones de trabajo ubica los requisitos físicos específicos, las posturas, movimientos, es decir los riesgos psicosociales son los elementos organizativos y el diseño de puestos de trabajo se centran en el hombre quien materializa el trabajo, recordando que la medida del diseño del puesto de trabajo son las personas; de ahí que para diseñar adecuadamente los puestos de trabajo se requiere de un enfoque global de una tarea compleja por lo que deben participar diversos profesionales como son los administradores, los psicólogos, ergónomos, ingenieros, etc., solo con la participación integrada de ellos, dará como resultado el correcto diseño de los puestos de trabajo que garantice por una parte entornos de trabajo saludables, disminución de costos de producción, mayor productividad y el desarrollo de las capacidades del trabajador, y con ello lo anhelado en la resolución emitida por la OIT (1975) en su afirmación que el trabajo no sólo debe respetar la vida y la salud de los trabajadores y dejarles tiempo libre para el descanso y el ocio, sino que también ha de permitirles servir a la sociedad y conseguir su autorrealización mediante el desarrollo de sus capacidades personales; en lo anterior se evidencia que por su complejidad, existe un largo camino que recorrer en el estudio de los factores psicosociales intralaborales y el diseño de puestos de trabajo, así mismo que debe trabajarse de manera interdisciplinar, y multidisciplinar para llegar a la transversalidad en beneficio de la salud física, psicológica y social del trabajador.

Referencias Bibliográficas

Mondelo, P. Gregori, E. Blasco, E, Barrau, P. (1999). Diseño de Puestos de Trabajo. Cataluña, Ed. Mutua Universal. Recuperado de: http://datateca.unad.edu.co/contenidos/256595/PERIODO_2015-8.3/ERGONOMIA_3_DISENO_DE_PUESTOS_DE_TRABAJO.pdf Agoto 01 de 2015.

Oficina Internacional del Trabajo. (OIT, 1984). *Seguridad, higiene y medicina del trabajo.* Recuperado de http://biblioteca.uces.edu.ar/MEDIA/EDOCS/FACTORES_Texto. pdf Fecha de consulta julio 12 de 2015.

Oficina Internacional de Trabajo y Organización Mundial de la Salud OIT/OMS (1984). Factores psicosociales en el trabajo: Naturaleza, incidencia y prevención. Informe del Comité mixto OIT/OMS sobre medicina del trabajo. Ginebra, Suiza.; 1984. 122 págs.

OSH Agencia Europea de Seguridad y Salud en el Trabajo (2010) Factores Psicosociales. Recuperado de http://oshwiki.eu/wiki/Work-related_stress:_Nature_and_management. Agosto 5 de 2015.

Pando, M. (2009). El lugar de trabajo y la presencia de Riesgos Psicosociales: Detección, Control y Prevención. Recuperado de http://copardom.org/ip/wp-content/uploads/2009/09/04.-El-Lugar-de-Trabajo-y-la-Presencia-Riesgos-Psicosociales.-Dr.-Manuel-Pando-Moreno.pdf. Agosto de 2015.
Rivas, L. (2002). Nuevas formas de organización. Recuperado de: http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/77/html. Agosto 01 de 2015.

Sauter, S.L., Murphy, J.J., Hurrell, J., & Levi, L. (2009). Factores psicosociales y de organización. *Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo, 34*, 1-88.

Werther, W. y Davis, K. (2008) Administración de Recursos Humanos. El capital humano en las empresas. Mc Graw Hill, México.

Propuesta de Modelo de Gestión de Recursos Humanos en Instituciones de Educación Superior: Caso Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz

Yesenia Janeth Juárez Juárez[1]
Leydi Selene Vázquez López[2]
Jimmy Noé Pacheco Reyes[3]

[1]Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz - Contaduría, yjuarez80@hotmail.com
[2]Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz - Contaduría, valls_aria@hotmail.com
[3]Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz - Tecnologías de la Información y Comunicación, seyerisc@hotmail.com

Propuesta de Modelo de Gestión de Recursos Humanos en Instituciones de Educación Superior: Caso Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo general proponer un modelo de gestión de recursos humanos para la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz, en donde se diagnostiquen los procedimientos de selección y contratación del personal de la institución. El modelo de gestión de recursos humanos que se propone estará en correspondencia con las necesidades actuales de la organización, lo cual permitirá perfeccionar la función de personal, integrada en un sistema flexible que se adapta a las contingencias que puedan presentarse.

Palabras Clave: Modelo, Gestión, Recursos Humanos

Proposed Model for Human Resources Management in Higher Education Institutions: Case Technological University of Southeast Veracruz

Abstract

This research has the general objective to propose a model of human resource management for the Technological University of Southern Veracruz, where the selection procedures and recruitment of the institution are diagnosed. The management model proposed human resources is in line with the current needs of the organization, which will improve the personnel function, integrated into a flexible system that adapts to any contingencies that may arise.

Keywords: Model, Management, Human Resources

Introducción

La evolución de la función del personal ha alcanzado un grado de desarrollo en nuestros días que no es posible realizarla si no se cuenta con un modelo de gestión apropiado para cada organización de acuerdo a sus necesidades. La gestión de recursos humanos no puede realizarse independiente de las estrategias establecidas por las organizaciones.

Un sistema de gestión de los recursos humanos en las universidades, concluye que la pertinencia de la universidad en la sociedad está en relación directa con las expectativas y reclamos de esta y por ellos hay que estudiarla no sólo por sus funciones y sus impactos, sino también por la calidad de sus recursos humanos y en particular por sus profesores y de sus estudiantes. Se plantea que los estudios e investigaciones deben encaminarse hacia los procesos de selección para el ingreso a la organización, la promoción de categorías docentes, la organización del trabajo, la evaluación del desempeño, los sistemas de estimulación, la formación y desarrollo entre otros (Pérez, 2009).

El factor humano, como el capital más valioso con que cuentan una organización constituye un elemento importante dentro del desarrollo y la gestión estratégica de las universidades y puedan alcanzar el éxito organizacional.

Primero se hizo un diagnóstico de la gestión de recursos humanos de la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz, para proponer un modelo de Gestión de recursos humanos en la Universidad acorde a las necesidades actuales de la organización.

Gestión de Recursos Humanos

La gestión de los recursos humanos se encarga de obtener y coordinar a las personas de una organización, de forma que consigan las metas establecidas. Para ello es muy importante cuidar las relaciones humanas. Este proceso requiere un objetivo coherente con las políticas de la empresa en donde este departamento debe de mantener el activo más valioso de cualquier organización como lo son las personas

La gestión de las personas contratadas por una organización implica el empleo de las personas, el diseño y desarrollo de los recursos relacionados y lo más importante, la utilización y la compensación a sus servicios para optimizar la rentabilidad del negocio a través de desempeño de los empleados.

Hoy en día, la Gestión de RR.HH. funciona en forma conjunta con todo el personal desde el escalón inferior del organigrama hasta el nivel gerencial de cada uno de los diferentes

Departamentos. Es por esto que el Gerente de RR.HH. mantiene relaciones interdepartamentales con todos los empleados de forma que se mantiene una efectiva comunicación y trato exclusivo con los empleados de todos los niveles de la organización

Administración de Recursos Humanos

Dada la importancia que la Administración de recursos humanos tiene para la organización existen diversos conceptos que tratan de explicar en qué consiste, a continuación se enuncian algunas definiciones:

Joaquín Rodríguez Valencia define la Administración de recursos humanos como la planeación, organización, dirección y control de los procesos de dotación, remuneración, capacitación, evaluación del desempeño, negociación del contrato colectivo y guía de los recursos humanos idóneos para cada departamento, a fin de satisfacer los intereses de quienes reciben el servicio y satisfacer también, las necesidades del personal (Valencia, 2002)

La Administración de Recursos Humanos (Chiavenato, 2005) produce impactos profundos en las personas y las organizaciones. La manera de tratar a las personas, buscarlas en el mercado, integrarlas y orientarlas, hacerlas trabajar, desarrollarlas, recompensarlas o monitorearlas y controlarlas en otras palabras, administrarlas en la organización, es un aspecto fundamental en la competitividad organizacional.

Reclutamiento del Personal

Las personas y organizaciones se hayan comprometidas en un proceso continuo e interactivo de atraerse unas a otras. De la misma manera como los individuos atraen y seleccionan a las organizaciones, informándose y formando opiniones acerca de ellas, estas tratan de atraer individuos y obtener informaciones acerca de ellos para decidir si hay o no interés en admitirlos.

Fuentes de Reclutamiento

La determinación de las fuentes de reclutamiento de personal apropiadas es de suma importancia ya que de ello depende una buena selección de candidatos, así como la reducción en el tiempo de búsqueda y en los costos relacionados.

Fuentes internas

Son aquellas que (Espinosa, 2005), sin necesidad de recurrir a personas o lugares fuera de la empresa, proporcionan el personal requerido en el momento oportuno. Entre las que desempeñan un papel importante en una empresa se encuentran las siguientes:

Sindicatos: funciona en el momento que la empresa requiera personal para una vacante o vacantes que entra en el dominio del sindicato.

Archivo o cartera de personal: se integra con las solicitudes de los candidatos que se presentaron en periodos de reclutamiento anteriores y que fueron archivados, probablemente en una base de datos computarizada, sin haber utilizado porque se cubrió la vacante en cuestión.

Familiares y recomendados: se hace uso de esta fuente cuando se dan a conocer las vacantes entre los propios trabajadores, a fin de establecer contacto con familiares o conocidos que reúnan las características o requisitos del puesto vacante, si es que la política de la empresa lo permite.

Promoción o transferencia interna del personal: este sucede cuando el psicólogo estudia las plantillas, los inventarios de recursos humanos o la historia laboral del personal, con el objetivo de determinar si existe o no un candidato viable para ser promovido (ascendiendo de forma vertical) o transferido (en forma horizontal), según el caso, al puesto vacante. Se consideran tanto aspectos de conocimientos como de aprendizaje y responsabilidad o, en su defecto, la capacidad para desempeñar el puesto.

Fuentes externas

Son aquellas (Espinosa, 2005) a las que se pueden recurrir, de acuerdo con las características requeridas en cuanto al aspecto profesional, educativo o técnico, y que son totalmente ajenas a la empresa. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

Profesionales y educativas: son instituciones que se dedican a la preparación de profesionales en las diferentes áreas científicas y tecnológicas, y pueden ser universidades, escuelas comerciales, profesionales, tecnológicas, institutos, etc. En estas organizaciones se pueden encontrar personas capacitadas en determina profesión o especialidad, que satisfagan las necesidades de la empresa.

Asociaciones profesionales: cuando se requiere personal con experiencia en determinado campo científico, tecnológico o profesional, el reclutador puede tener contactos con las distintas asociaciones profesionales, que proporcionan información acerca de la experiencia y actividades que desarrollan sus miembros.

Bolsas de trabajo: son organizaciones que se dedican a proporcionar información con respecto a las vacantes en diversas empresas o centros de trabajo, y que prestan sus servicios de manera gratuita para el trabajador; a ellas puede recurrir también la empresa y solicitar candidatos.

Agencias de colocación: estas agencias no cobran al candidato si no a la empresa. La tarifa consiste en un mes de salario de la persona que colocan. En otros casos, como cuando el empleo es a nivel ejecutivo, cobran desde 10 hasta 30% del salario anual integrado.

Out-sourcing: este tipo de fuente de reclutamiento tiene un amplio uso hoy día, ya que trata de empresas que no sólo facilitan la obtención del personal especializado en puestos de alta tecnología, difíciles de conseguir; si no que ahora se están utilizando como sustitutos patronales mientras prueban la pericia y actitudes de los empleados

Selección del Personal

Una vez que ya se reunió un grupo de solicitantes obtenidos mediante el reclutamiento se da el proceso de selección pero además el proceso de selección tiene importancia radical en la administración de recursos humanos debido a que implica hacer una comparación de las actividades, aptitudes, intereses, actitudes y personalidad de los aspirantes al puesto

ofertado. Por lo tanto, la selección adecuada es esencial en la administración de personal e incluso para el éxito de la organización.

Un solicitante puede ser aceptado y contratado inmediatamente, puede ser rechazado o colocado en otra área de la empresa para consideración futura, esta deberá hacerse llevando a cabo un análisis cuidadoso y completo de los solicitantes. La selección es una actividad de comparar a un aspirante con otro, de elegir y decidir, así como también sirve de filtro para escoger a la persona ideal para el puesto ideal. La función básica de la selección es elegir entre los aspirantes aquellos que tengan las mayores de posibilidades de adaptarse al puesto y desempeñar adecuadamente las funciones requeridas.

Escoger entre los candidatos reclutados los más adecuados, para ocupar los cargos existentes en la empresa, tratando de mantener o aumentar la eficiencia y el desempeño personal, así como la eficacia de la organización (Chiavenato, 2005).

Actualmente en la mayoría de las organizaciones, es muy común que si el candidato no es adecuado para cubrir el puesto, se le diga que se estudiara su solicitud y que después se le avisara sobre el resultado, la verdad de todo esto es que ya se le rechazo y solo les dan falsas esperanzas.

Proceso de selección

El proceso de selección consiste (Valencia, 2002) en una serie de pasos específicos que se emplean para decidir que solicitantes deben ser contratados, para que dicho proceso se lleve a cabo de una forma adecuada, se necesita de tres elementos esenciales: la información que brinda el análisis de puestos, la planeación de recursos humanos y los candidatos que son esenciales para cubrir el puesto.

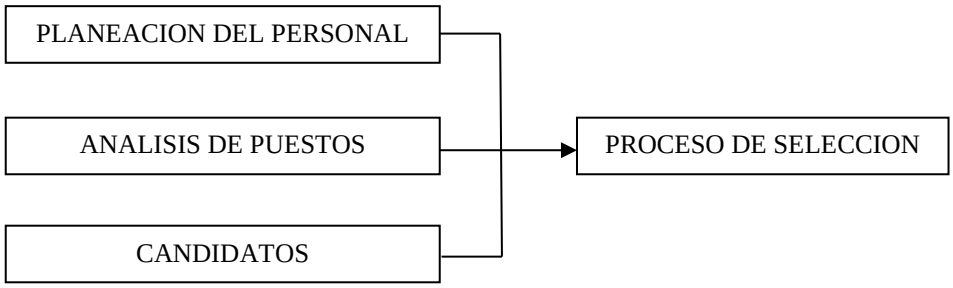


Figura 1. Elementos esenciales para el proceso de selección. (Valencia, 2002)

La Educación Superior en México

La educación superior en México (Tuirán, 2011) comenzó a adentrarse en el siglo XXI bajo el signo de profundos cambios. La matrícula y la cobertura crecen, se ha consolidado una amplia oferta educativa, la vida académica de las instituciones profundiza su profesionalización, al tiempo en que la calidad de la educación se afirma como una aspiración y un valor ampliamente compartido.

Estos cambios (Tuirán, 2011) generan enormes expectativas y seguramente, de consolidarse, tendrán efectos observables y duraderos en el entorno económico y social. La formación de técnicos, profesionales y científicos cada vez más competentes, la producción del conocimiento y la generación de innovaciones son contribuciones que la sociedad espera de sus instituciones educativas. Una educación superior pertinente y de calidad no sólo es una aspiración legítima, sino una condición fundamental para impulsar el desarrollo del país, fortalecer la ciudadanía, mejorar la competitividad y lograr una inserción ventajosa en la economía basada en el conocimiento.

Si bien muchos avances son notorios, también persisten rezagos e inercias. La celebración del aniversario XIV del suplemento Campus es una valiosa oportunidad tanto para analizar la situación que guarda la educación superior en el país en los años recientes, como para reflexionar sobre algunos de sus retos y oportunidades. (Tuirán, 2011)

El Sistema de Universidades Tecnológicas en México

El sistema de Universidades Tecnológicas nace en México en 1990 como una nueva opción de estudios universitarios para jóvenes que buscan insertarse en el mercado laboral de manera más rápida. (Tenológicas, 2013)

Este sistema ofrece el título de **Técnico Superior Universitario,** con más de 30 planes de estudio diferentes. Este sistema fue el fruto del análisis de las experiencias académicas observadas en países como Alemania, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña y Japón.

Las Universidades Tecnológicas son organismos públicos descentralizados de los Gobiernos de cada estado, pero están integrados en una Coordinación General de Universidades Tecnológicas. Son financiadas por el Gobierno Federal y por su respectivo Gobierno Estatal, aunque pueden recibir fondos de otros medios, como son las aportaciones de los alumnos y servicios ofrecidos al mundo empresarial.

Los programas se componen de materias generales comunes a cada carrera (aproximadamente el 80%) y de otras materias seleccionadas según las necesidades de los sectores productivos de cada región.

Los alumnos pueden realizar una estadía en una empresa de su región durante el último cuatrimestre del programa. Su flexibilidad hace que un 70% de los egresados encuentren trabajo en los seis meses siguientes a la terminación de sus estudios.

El sistema tiene un convenio con el gobierno francés para becar a algunos estudiantes que deseen realizar una Licenciatura Profesional en ese país.

Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz

La Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz (UTSV), es la máxima casa de estudios de la ciudad de Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río, Veracruz; tiene el objetivo de formar profesionistas del nivel Técnico Superior Universitario de excelencia y calidad, para el desarrollo social de la región sur del estado de Veracruz.

En la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz, se dedican a la formación de Profesionales y están comprometidos con el cumplimiento de los requisitos de sus clientes y partes interesadas, bajo un sistema participativo, de mejora continua, en todas sus actividades y en forma permanente.

Sistema de Gestión de la Calidad de la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz

La Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz, institución pública de educación superior, inició sus funciones el dos de septiembre de 2003, emitiéndose el decreto de creación el martes nueve de diciembre de 2003 por el H. Congreso del Estado de Veracruz, como Organismo Público Descentralizado del Gobierno del Estado, con personalidad jurídica y patrimonio propios.

De conformidad con las estrategias del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, la creación y operación de la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz se da, para dar respuesta a la demanda de Educación Superior y la de formar profesionales con un sentido innovador que incorpore los avances científicos y tecnológicos, y estén aptos para aplicar sus conocimientos a la solución creativa de problemas en las áreas de su competencia y participen en el desarrollo del estado.

En la planeación estratégica nacional, la Visión al 2030 se concreta en el Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012, que establece una estratégica clara y viable para avanzar en la transformación de México sobre bases sólidas, realistas y, sobre todo responsable, a través del cual se proyecta el crecimiento en el país de las Universidades Tecnológicas, y resalta la importancia de aumentar su cobertura educativa. Asimismo, el Programa Sectorial de educación 2007 – 2012, establece la estrategia de fortalecer los programas y modalidades educativas y mecanismos dirigidos a facilitar el acceso y brindar atención a diferentes grupos poblacionales.

Derivado de lo anterior, actualmente la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz ofrece estudios que les permite a los estudiantes lograr reconocimientos de estudios profesionales a lo largo de su trayectoria escolar, con la opción de obtener Certificación Profesional opcional, al término de los primeros tres cuatrimestres; titularse como Técnico Superior Universitario (TSU) al término de seis cuatrimestres; y una vez cumplido el requisito de titularse como TSU, acceder al término de seis cuatrimestres; y una vez cumplido el requisito de titularse como TSU, acceder a la continuidad de estudios en la

misma Universidad Tecnológica, eligiendo el Título de Licenciatura al término de cinco cuatrimestres más; con la posibilidad de ofrecer estudios de Posgrados en el futuro.

Modelo estratégico

La Universidad Tecnológica planea sus actividades de forma programada y para poder cumplirlas es necesario llevar a cabo el modelo estratégico que se ha propuesto.
Su objetivo: es el de promover la cultura científica y tecnológica entre los diversos sectores de la población. (UTSV, 2012)

Su misión: "Formar profesionales responsables y competitivos para elevar la rentabilidad en el sector productivo y social mediante una educación integral, flexible, polivalente, continua e intensiva, proporcionada por docentes de alto perfil y planes de estudio pertinentes".

La visión: "Ser una Universidad Tecnológica con prestigio y reconocimiento de la región por su calidad educativa y respeto al medio ambiente, impulsora del progreso de la población en general; logrando recursos financieros mediante la prestación de servicios al sector productivo y social".

La Política de Calidad en la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz, nos dedicamos a la formación de Profesionales y estamos comprometidos con el cumplimiento de los requisitos de nuestros clientes y partes interesadas, bajo un sistema participativo, de mejora continua, en todas nuestras actividades y en forma permanente.

Sistema de Calidad

El objeto del Sistema de Gestión de Calidad (SGC) de la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz (UTSV) es:

a) Demostrar la capacidad para proporcionar nuestros servicios educativos que satisfagan los requisitos establecidos por nuestros clientes y los legales y reglamentarios aplicables, y

b) Aumentar la satisfacción de nuestros clientes aplicando eficazmente el Sistema de Gestión de la Calidad y el proceso de Mejora Continua y el aseguramiento de la conformidad con los requisitos de nuestras partes interesadas, y los legales y reglamentarios aplicables.

Este documento tiene el propósito fundamental de establecer y describir los lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad (SGC) de la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz, basado en la norma internacional ISO 9001:2008 como una herramienta que permita demostrar nuestra capacidad para proporcionar consistentemente servicios educativos en cumplimiento a los requisitos de nuestros clientes, es decir, que los servicios educativos que presta, se cumplan o rebasen las expectativas de los clientes y, además:

- Permitir organizar la actividad institucional en tres Macro procesos: Educativo, Gestión de Recursos y Vinculación.
- Simplifique el trabajo docente y administrativo.
- Se consolide como una Institución Educativa eficaz en la prestación de los servicios educativos y servicios de apoyo al estudiante.
- Asegure el buen uso de los recursos tanto humanos como materiales que a su vez satisfagan las necesidades de nuestros clientes.
- Demuestre los beneficios de desempeño en cada una de las áreas declaradas en el SGC.

El alcance del Sistema de Gestión de la Calidad (SGC), es la "Provisión de servicios educativos incluyendo promoción y difusión de la oferta educativa, enseñanza – aprendizaje, seguimiento, apoyo de egresados y los procesos administrativos de la institución".

Procedimiento de convocatoria, selección y contratación del personal

El propósito del procedimiento es establecer las actividades que permitan la convocatoria, selección y contratación de Personal (DFPR01) en la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz. El alcance de este procedimiento es aplicable a todas las áreas que requieren cubrir una vacante.

Políticas

- Es competencia de los responsables de áreas la selección y evaluación del personal a contratar.
- Es competencia de la Dirección de Administración y Finanzas (DF) la convocatoria y contratación del personal.
- El personal a contratar deberá estar contemplado dentro de la estructura organizacional y autorizado por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público a través de la Coordinación General de Universidades Tecnológicas.
- La contratación del personal se sujetará a la plantilla y presupuesto analítico autorizado considerado por la Coordinación General de Universidades Tecnológicas así mismo por la Secretaria de Educación de Veracruz, y a la confirmación del área solicitante.
- Es competencia de la Dirección de Administración y Finanzas (DF) dar a conocer mediante el "Manual de Inducción" al personal contratado de nuevo ingreso en la institución, el Modelo Educativo, el Manual de la Calidad y los procedimientos directrices del SGC, en coordinación con Prensa y Difusión (PD) y la Coordinación de la Calidad (CC).
- Es competencia del Responsable del área que solicita al personal, una vez que este esté contratado dar a conocerle los documentos aplicables a su función.

Propuesta de Modelos de Gestión de Recursos Humanos

Finalmente la propuesta que se realiza considera los procesos básicos de la administración de recursos humanos en donde se desglosan las tareas más significativas junto a las herramientas que hoy son susceptibles de emplearse en la gestión del personal de la empresa:

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN LA EMPRESA	
Provisión	
ÁMBITO	HERRAMIENTAS
➢ Investigación del mercado de RH ➢ Reclutamiento del personal de acuerdo a la vacante ➢ Selección de personal, considerando los requisitos de la vacante	➢ Convenio con universidades ➢ Técnicas de reclutamiento internas y externas ➢ Técnicas para evaluar las características y aptitudes de los candidatos y poder elegir al personal idóneo
Aplicación	

ÁMBITO	HERRAMIENTAS
➢ Integración de las personas ➢ Diseño de puestos ➢ Descripción y análisis de puestos ➢ Evaluación del desempeño	➢ Diseño de un programa de inducción ➢ Establecer un programa de análisis y descripción de puestos acorde a la entidad ➢ Evaluación del desempeño profesional
Mantenimiento	
ÁMBITO	HERRAMIENTAS
➢ Remuneración y retribuciones ➢ Beneficios de prestaciones y servicios sociales ➢ Higiene y seguridad en el trabajo ➢ Relaciones sindicales	➢ Sistema de información especializado ➢ Escalas, Convenios y Acuerdos ➢ Incentivos variables ➢ Compensaciones sociales ➢ Programa de higiene y seguridad
Desarrollo	
ÁMBITO	HERRAMIENTAS
➢ Capacitación ➢ Desarrollo del personal	➢ Reingeniería de procesos de la capacitación y desarrollo del personal ➢ Planes de carrera
Seguimiento y control	
ÁMBITO	HERRAMIENTAS
➢ Base de datos o sistemas de información ➢ Controles-frecuencia-productividad-balance social	➢ Sistemas de recolocación laboral ➢ Inventario de recursos humanos ➢ Auditoria de recursos humanos

La puesta en práctica del modelo de RR.HH. Supondrá crear una o varias herramientas de análisis tales como encuestas, entrevistas, cuestionarios, etc. para obtener la información de la empresa. Esto permitirá a través de estudios estadísticos verificar tipologías reales en estas prácticas en cuanto a su uso y la graduación del empleo de cada herramienta en particular.

Cada grupo o tipología obtenida podrá más tarde referirse a las variables de contexto necesarias para medir finalmente el posible impacto de estas prácticas en la organización y su rendimiento en esta.

Conclusión

La investigación que se plantea es importante, ya que dotará a la institución de un modelo de recursos humanos que otorgará herramientas técnicas y modernas, de fácil manejo para la persona responsable del departamento de recursos humanos que pueda reclutar y seleccionar el personal necesario, para cubrir las vacantes y los objetivos organizacionales de la Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz, logrando así optimizar el proceso en referencia.

Despues del diagnostico que se realizo se concluye que la calidad y los niveles de servicio del personal, no se encuentran acordes a las necesidades y exigencias de la institución, debido a que el capital humano que conforma el equipo de trabajo puede no estar completamente calificado, para alcanzar resultados positivos en las operaciones ejecutadas.

Finalmente la relación entre los sistemas de gestión de recursos humanos y la estrategia de la organización tiene una gran importancia para la institución, ya que el sistema de gestión de recursos humanos debe adaptarse a las estrategias de la organización para logar en éxito organizacional.

Referencias Bibliograficas

Chiavenato, I. (2005). *Administración de Recursos Humanos.* Mexico: mc graw hill.

Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano* (tercera ed.). Colombia: Mc Graw Hill.

Dessler, G. (2001). *Administración de Personal* (octava ed.). México: Pearson Educación.

Espinosa, J. A. (2005). *Reclutamiento, Selección, Contratación e Inducción del Personal.* MEXICO, D.F.: MANUAL MODERNO.

Galicia, F. A. (2004). *Administración de Recursos Humanos.* México: Trillas.

James A. F. Stoner, R. E. (2004). *Administración.* México: Pearson Prentice Hall.

Ortega, N. G. (Noviembre de 2007). *http://www.uv.mx/gestion/proyectos/documents/.* Recuperado el 2012 de Octubre de 20, de http://www.uv.mx/gestion/proyectos/documents/NormaGabrielaGonzalezOrtega.pdf

Pérez, C. B. (30 de Octubre de 2009). *http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/sistema-de-gestion-de-los-recursos-humanos-en-las-universidades.htm.* Recuperado el 20 de Octubre de 2012, de http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/sistema-de-gestion-de-los-recursos-humanos-en-las-

universidades.htm: http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/sistema-de-gestion-de-los-recursos-humanos-en-las-universidades.htm

Robbins, D. A. (2008). *Administración de Recursos Humanos* . México, D.F.: Limusa.

Rodríguez, M. d. (2006). La Gestión de Recursos Humanos en Empresas de Aguascalientes. *Conciencia Tecnológica revista de divulgación científica y tecnológica del Instituto Tecnológico de Aguascalientes* , 22-27.

Serrano, J. C. (2004). *El Modelo de Gestión de Recursos Humanos* . Barcelona: UOC.

Snell, G. B. (2008). *Administración de Recursos Humanos* (14 ed.). México, D.F.: Cengage Learning.

Tenológicas, U. (2013). Sistema de Universidades Tecnológicas. *Sistema de Universidades Tecnológicas en México* .

Tuirán, R. (2011 de Febrero de 2011). *Subsecretaría de Educación Superior*. Obtenido de http://www.ses.sep.gob.mx/wb/ses/la_educacion_superior_en_mexico_avances_rezagos_y_

UTSV. (2012 de Marzo de 2012). *http://utsv.edu.mx/en/*. Obtenido de http://utsv.edu.mx/en/.

UTSV. (07 de Junio de 2010). Manual del Sistema de Gestión de la Calidad. Nanchital de Lazaro Cardenas del Rio, Veracruz, México.

Estilo de Liderazgo en Mandos Medios y Motivación de los Empleados Administrativos de la Facultad de Medicina, UAEM

Felisa Yaerim López Botello[1]
Araceli Romero Romero[2]
Miguel Octavio Caballero Santín[3]

[1]Universidad Pedagógica Nacional - Sede 151 Toluca, fely_yaerim@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, chelitos_2@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, fely_yaerim@hotmail.com

Estilo de Liderazgo en Mandos Medios y Motivación de los Empleados Administrativos de la Facultad de Medicina, UAEM

Resumen

El dirigir en las distintas esferas de la vida social no es un proceso espontaneo, sino que exige de la preparación de los hombres encargados de planear, organizar, ejecutar y controlar las diferentes tareas que se desarrollan en una organización con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos. El Liderazgo es un eslabón esencial en la cadena del desarrollo de la actividad laboral; de la conducción adecuada de las tareas, las personas y la tecnología, ya que, dependen en gran medida de los resultados que se alcancen.

El presente estudio aborda el estilo de liderazgo y la escala de motivación que se ejerce dentro del personal administrativo sindicalizado y de confianza en un Organismo Académico de la Universidad Autónoma del Estado de México. El objetivo principal de esta investigación e identificar el estilo de liderazgo, así como la escala de motivación que se encuentra dentro del mismo. El líder tendrá que poner el ejemplo y como resultado estará marcando la pauta para que sirva a otros como inspiración y a su vez busquen desarrollarse y desempeñarse de una manera integral.

Palabras Clave: liderazgo, motivación, empleados.

Abstract

The lead in the different spheres of social life is not a spontaneous process, but requires the preparation of the men responsible for planning, organizing, executing and controlling the different tasks carried out in an organization in order to achieve the objectives proposed. Leadership is an essential link in the chain of development of labor activity; the proper conduct of tasks, people and technology, and that depends largely on the results that are achieved.

This study looks at the style of leadership and motivation scale exercised within the unionized administrative and confidence in academic body of the Autonomous University of the State of Mexico. The main objective of this research and identify the leadership style and motivation scale is inside. The leader will have to set an example and as a result will

set the standard for others to serve as inspiration and in turn seek to develop and function in a comprehensive manner.

Keywords: leadership, motivation, employees.

Introducción

El cambio constante que en la actualidad forma parte de cualquier organización, remarca la creciente importancia que tienen los líderes de todos los niveles como principales responsables del logro de los objetivos, así como también, de la motivación de los empleados y de la productividad que se encuentra dentro de una institución.

La importancia de realizar esta investigación consiste en el hecho de que este organismo académico conozca el estilo de liderazgo de manera tal que identifique el mando medio que tipo de liderazgo ejerce a sus subordinados, para que así también conozca y evalué a través de una escala de motivación al personal administrativo del organismo académico y con ello logre ser más productivo. De esta manera el director consiga hacer conciencia de los dos conceptos y visualice ¿cuál de ellos debería de lograr de acuerdo al tipo de actividades que se desarrollan dentro del organismo académico? A efecto de alcanzar ser una institución eficiente.

De igual manera se aplican los instrumentos de recolección de datos seleccionados; instrumentos para el que se señalan los pasos a seguir en la tabulación y análisis de resultados obtenidos mediante los mismos.

Planteamiento del problema

Hoy en día, entender y explicar que motiva y satisface al ser humano en su vida personal y laboral es muy complejo. Ya que el trabajo, es el lugar donde los trabajadores están mayor parte de su vida. Como sabemos las actividades están orientadas a la metas, es decir, las personas hacen las cosas derivado de recibir algo a cambio que. Algunas veces, las personas saben con exactitud por que hacen lo que hacen, sin embargo frecuentemente los impulsos individuales están sepultados en el subconsciente, y lo que conlleva a la baja productividad o al mal servicio que se ofrece al usuario; por lo anterior la intención de esta

investigación es: explorar y describir el estilo de liderazgo y la escala de motivación que presentan los trabajadores de la Facultad de Medicina de la Universidad Autónoma del Estado de México, debido a conocer si esto afecta la manera de cómo se desempeñan en sus actividades diarias.

El líder deber ser alguien respetado, admirado y seguido por su equipo de colaboradores, porque es el quien construye las mejores condiciones para que la empresa avance y el personal se sienta como parte de la misma.

De acuerdo a Harold Koontz, Harry Truman lo define como "la capacidad de hacer que los hombres y mujeres hagan lo que no les gusta hacer, y que les guste", Liderazgo es el arte o proceso de influir en las personas para que participen dispuestos y con entusiasmos hacia el logro de las metas del grupo. (Koontz H. W., 2008).

Por lo tanto el estilo de liderazgo es la combinación de rasgos, destrezas y comportamientos que los líderes usan cuando interactúan con sus seguidores. De esta manera, en lugar de basarse en rasgos de personalidad se buscan comportamientos o estilos de liderazgo que resulten más efectivos. Una vez identificadas las conductas adecuadas, se puede formar al personal directivo para adopte un estilo de liderazgo eficaz.

La investigación de los estilos de dirección se inicia con el estudio clásico desarrollados de Lewin, Lippitt, y White (1939), analizaron los estilos de liderazgo autoritario, democrático y laissez-faire (López, 2005).

En la actualidad, la motivación es un tema muy complejo porque antes se pensaba que las personas solo se motivan por impulso externo como por ejemplo la remuneración económica; ahora se establece que la motivación es muy individual y por ello las personas se motivan bajo diferentes impulsos, estímulos, deseos o fuerzas.

Justificación

El mundo en el que vivimos es una sociedad institucionalizada y compuesta de organizaciones; todas la actividades relacionadas con la producción de bienes o con las prestaciones de servicios, se planean, se coordinan, se dirigen y se controlan, a estas las

constituyen personas y recursos no humanos, por esta razón la vida de las personas depende íntimamente de las organizaciones y estas dependen del trabajo de las primeras.

Sin embargo, un factor muy importante para que las empresas logren ser efectivas y eficaces es que los líderes influyan en el comportamiento de sus colaboradores, para que estos cumplan con los objetivos de la empresa.

En la sociedad moderna las personas nacen, crecen, aprenden, viven, trabajan, se divierten, se relacionan y mueren dentro de las organizaciones, para lo cual el proceso de liderazgo está estrechamente vinculado con la motivación, ya que ésta se basa en la identidad de los intereses de sus necesidades, valores y aspiraciones.

La motivación dentro de las empresas de acuerdo a McClellanda (1990) considera que todos los motivos se aprenden, que ni siquiera las incomodidades físicas o el placer son "impulsos" o "instintos" hasta elaborarse en señales que puedan significar su presencia o ausencia, por lo anterior es importante que se muestren las motivaciones del personal, dado que afecta la productividad, siendo por ello importante el conocer de qué manera el personal administrativo sindicalizado y de confianza es motivado en su área de trabajo a efecto de conocer si realmente afecta su eficiencia y eficacia laboral al cumplir con las actividades que le corresponden y poder desarrollar de esta manera técnicas que mejoren la productividad o el buen servicio que se ofrece.

En cuanto al liderazgo es un concepto más complejo de lo que realmente se supone, según J. Stoner (1997) menciona en su concepto que el liderazgo administrativo es el proceso de dirigir a influir en las actividades con relación a las funciones de los miembros de un grupo, por esto mismo, es un tema interesante e intrigante el hecho de identificar el estilo de liderazgo que predomina dentro de la facultad, para que el personal administrativo trabaje en de manera activa y de esta forma logre mejorar la productividad y el buen servicio que se ofrece, influenciado por su líder.

Preguntas de Investigación

¿Cuál es el estilo de liderazgo que predomina en los mandos medios de la facultad de medicina de la Universidad Autónoma del Estado de México?

¿Cuál es la escala de motivación que predomina en los empleados administrativos de la facultad de Medicina de la Universidad Autónoma del Estado de México?

Objetivos

Objetivo General

Describir el estilo de liderazgo en los mandos medios y motivación de los empleados administrativos de la facultad de medicina.

Objetivos Específicos

- Determinar si el estilo de liderazgo es autocrático, democrático y laissez-faire.
- Determinar si la motivación que ejerce en el personal Administrativo corresponde a la escala de logro, a la escala de poder o escala de afiliación.
- Analizar de qué manera el estilo de liderazgo afecta la productividad de los trabajadores administrativos de la facultad de medicina
- Analizar de qué manera la escala de motivación afecta la productividad de los trabajadores administrativos de la facultad de la facultad de medicina.

Método del Trabajo

De acuerdo con (Sampieri, 1991) para que se plante una hipótesis depende del alcance de la investigación; es decir en el nivel exploratorio no se plantea hipótesis, y en el nivel descriptivo solo cuando se pronostica un dato. En este sentido, es importante mencionar que la presente investigación es de alcance descriptivo y con ello no estoy realizando el pronóstico de ningún dato, por lo tanto no es necesario establecer una hipótesis, ya que estoy iniciando la investigación con la pregunta de investigación mencionada con antelación.

Diseño de investigación.

Se propone un diseño de investigación del tipo no experimental, transversal. Se considera que es no experimental porque la investigación se realizará en los grupos formados de acuerdo a una lista de personal establecida por la Unidad de Recursos humanos y solamente se observará la situación ya existente y no se somete a ninguna manipulación.

Es trasversal porque se hará la medición de las variables: liderazgo y motivación, en una sola ocasión (sin repeticiones) en cada una de las áreas.

Población.

Para conocer el tamaño de la población será considerado como censo ya que se tomará a la población total, personal administrativo sindicalizado y de confianza de la facultad de medicina, el número total es de 138 personas, soportada de la agenda estadística institucional 2014 de la universidad Autónoma del Estado de México (Estadística, 2015). Cabe mencionar que se realizara de esta manera por considerarse una población pequeña y con facilidad para aplicar los cuestionarios.

Instrumento

Primer instrumento: Medición del estilo de Liderazgo

Se les aplicara al personal administrativo sindicalizado y de confianza el Test de Kurt Lewin, que es un instrumento estandarizado. Mediante el resultado de este test podre conocer que estilo de liderazgo es percibido por cada trabajador.

El Test de Liderazgo de Kurt Lewin citado en el libro "El liderazgo del profesor Universitario" por (Velazquez, 1985) es un cuestionario que está indicado para conocer el tipo de liderazgo que posee un individuo en base a su personalidad, ideologías, creencias, etc. Consta de 33 ítems donde se muestra una acción que llevaría a cabo una persona como líder, y es el sujeto el que deberá responder si está de acuerdo o en desacuerdo en función de la afirmación que hace cada uno de los ítems. Al final de las afirmaciones hay un cuadro con treinta y tres números divididos por estilos de liderazgo. Se deben sumar las A de cada estilo de liderazgo y la que más cantidad de A tenga un estilo de liderazgo, para saber qué estilo predomina en la persona es suficiente contabilizar las respuestas de "acuerdo". A

través de este cuestionario se obtiene tres puntuaciones que oscilan entre 1 =liderazgo autoritario, 2= liderazgo democrático y 3 = liderazgo "laissez faire" (dejar hacer).

El Test de Liderazgo de Kurt Lewin citado en (Velazquez, 1985) menciona una validez del instrumento que representa en sus ítems todas las dimensiones e indicadores de la variable concordante con la teoría de liderazgo de K. Lewin, además cuanta con la validez de la opinión de expertos quienes analizaron los ítems en sus respectivas definiciones conceptuales y operacionales, en el sentido los expertos en promedio otorgaron puntuaciones globales 88% y por indicadores: Claridad 84%, Objetividad 91%, Actualidad 91%, Organización 87%

Suficiencia 89%, Internacionalidad 85%, Consistencia 93%, Coherencia 87%, Metodología 87%. Correspondiente a un nivel de validez muy alto. La confiabilidad del instrumento por ítem, se verifico Coeficiente Kunder-Richardson (KR-20) con valor total de 0.73.

El test de KURT LEWIN permite conocer qué visión tiene cada uno de los subordinados sobre el estilo de liderazgo que ejerce su superior jerárquico dentro del departamento, y que éstos respondan basándose objetivamente en el criterio que creen que "su superior" tiene esas características.

Segundo Instrumento: Medición de la escala de motivación

Romero García y Salom de Bustamante (1990), diseñaron el instrumento denominado Inventario de las Motivaciones Sociales, con la finalidad de medir las tendencias motivacionales. Este instrumento está constituido por las tres escalas, cada una mide un tipo de motivación social: motivación al logro (MLP), poder (MPS) y afiliación (MAFI). Las escalas se presentaron en el instrumento de la siguiente manera:

-Inventario MLP: mide la motivación al logro personal, contiene 24 items escritos en formato tipo Likert de seis puntos que van desde muy en desacuerdo hasta muy de acuerdo y se encuentran agrupados en cuatro factores

-Desarrollo Personal: referido al establecimiento de metas de superación personal. (8 ítems)

-Estrategias de Acción de logro: relacionado con las acciones de logro, como el esfuerzo, la persistencia y la planificación. (6 ítems)

-Compromiso con la tarea: asociado al grado de responsabilidad y compromiso personal asumido con las metas propuestas y las tareas. (4 ítems)

-Creencias facilitadoras de logro: referido a las creencias de superación del subdesarrollo. (6 ítems)

Los coeficientes de confiablidad que se han determinado para esta prueba son de

0.73 Alpha de Combrach. Como prueba de valides convergente se encontró una correlación positiva de internalidad r=0.27 y con rendimiento académico r=0.25. (Garcia & Salom, 1990)

-Inventario MPS: mide la motivación al poder, contiene 20 ítems escritos en formato tipo Likert de seis puntos que van desde muy en desacuerdo hasta muy de acuerdo y está constituido por dos sub-escalas:

-Poder Benigno: relacionado con afectos y cogniciones positivas producidas por el uso altruista del poder. (10 ítems)

-Poder Explorador: referido al uso del poder auto-centrado, no altruista, que manipula, engaña y usa a las personas para beneficio propio. (10 ítems).

Los coeficientes de confiabilidad que se han determinado para esta prueba son de 0.82 Alpha de Crombach y 0.84. Como validez constructo se encontró una

correlación de r=0.35 y con creencias poderosas de r=0.20 (Garcia & Salom, 1990)

-Inventario MAFI: mide la motivación a la afiliación, se encuentra constituido por 16 ítems escritos en formato tipo Likert que va desde muy en desacuerdo hasta muy de acuerdo y está constituido por dos subescalas:

-Afiliación básica: referida a cogniciones y afectos relacionados con el interés en el establecimiento de relacionadas amistosas. (8 ítems)

-Afiliación en el trabajo: referida al uso de estrategias efectivas en el trabajo, tanto en el sector organizacional como educativo. (8 ítems).

Los coeficientes de confiablidad que se han determinado para esta prueba son de

0.79 Alpha de Crombach. Como prueba de validez convergente se encontró una correlación positiva r=0.17 con motivación al poder. (Garcia & Salom, 1990).

De acuerdo a la investigación realizada con respecto al estilo de liderazgo y escala de motivación se obtuvo el análisis de datos, el proceso que se llevó a cabo es la tabulación y análisis estadístico el cual se hizo de forma manual y por la naturaleza de la investigación es necesario calcular el promedio y, en algunos casos, el porcentaje de los mismos; que permitió analizar y clasificar los estilos de liderazgo que percibe el personal administrativo de la Facultad de Medicina, así como la escala de motivación de los mismos.

Propuestas

Del análisis realizado en esta investigación, se proponen diversas estrategias para mejorar a la escala motivación y al estilo de liderazgo que existen dentro de la Facultad de Medicina. En todas las organizaciones los empleados son participantes activos en el proceso de toma de decisiones, debido a que su jefe inmediato debe tomar en cuenta el aporte de los empleados para tomar las mejores decisiones dentro del departamento en el cual laboren, es por ello que se propone las siguientes estrategias para que de este modo no logren a desarrollar un estilo de liderazgo laissez faire (liberal).

Es necesario contar con una comunicación precisa y oportuna, es decir, el mando medio debe seguir obteniendo información de todos los empleados en forma acertada, de esta manera se estaría mejorando la red de comunicación dentro del departamento, y con ello el mando medio tendrá un intercambio eficiente de información que mejorará indudablemente las relaciones.

De igual manera es importante realizar evaluaciones al personal, a efector de identificar las áreas que requieran apoyo y atención para mejorar los perfiles del personal para que se

adecuen a las actividades que deben llevar a cabo dentro de cada departamento de la Facultad.

El líder requiere tener un entendimiento comprensivo de la jerarquía en su grupo, de sus fuerzas y sus responsabilidades y logre así manifestarlas al grupo, como el saber delegar de manera adecuada las responsabilidades para llegar a ser eficientes en el grupo de trabajo.

Es importante mencionar que el mando medio debe organizarse de manera apropiada para desarrollar tanto sus responsabilidades académicas como las responsabilidades administrativas a manera de que exista un equilibrio entre los dos ámbitos.

Es importante que el mando medio establezca fechas límite de entrega de resultados y de datos, para que los integrantes del grupo trabajen de manera eficiente y eficaz al realizar sus tareas.

El mando medio debe promover la productividad en el departamento mediante la motivación a logro, para que con ello, genere acciones que permitan utilizarla como una valiosa herramienta para alcanzar los objetivos.

Realizar un estudio a manera de simplificar procesos.

Reconocer y Valorar a los empleados con mayor edad y con mayor tiempo de servicio.

Es de suma importancia involucrar al personal manteniéndolo informado, escuchando sus opiniones y mostrar actitud de dialogo permanente, dado que son factores que como vimos en el estudio pueden incrementar la productividad y mejorar la calidad de servicio.

Realizar evaluaciones constantes del desempeño tanto al personal administrativo como a los mandos medios para conocer los resultados obtenidos durante el mes, semana y/o año.

Satisfacer la escala de motivación a logro encontrada en esta investigación, con programas de capacitación; a efecto de mejorar las habilidades y capacidades del personal, por medio de un programa de recompensas.

Capacitación del mando medio en sus habilidades de liderazgo, ya sea para mejorarlas o bien desarrollarlas, mediante cursos que son ofertados en el Departamento de Desarrollo Humano de la Dirección de Recursos Humanos de la Universidad Autónoma del Estado de México.

Cabe mencionar que las propuestas antes mencionadas coadyuvan al Plan Rector de Desarrollo Institucional Administración 2013-2017, ya que en uno de sus ejes transversales estipula: "Somos conscientes de que un equipo de trabajo requiere condiciones favorables para llevar a cabo las actividades de manera eficiente, así mismo, necesita ser reconocido y estimulado por su desempeños. Profesionalizar al personal universitario es una forma de recordarles la confianza que tenemos en su potencial y de mostrarles nuestro interés porque se sientan plenos y realizados en la esfera laboral" (Plan de Rector de Desarrollo Institucional 2013-2017).

Finalmente tomando en cuenta estas propuestas la Facultad de Medicina deberá tener un desarrollo en el personal administrativo, en cuanto a motivación y superación personal. No obstante este cambio no se puede llevar a cabo si los mandos medios y el directivo no propician o favorece el desarrollo del mismo para mejorar como organismo Académico.

Conclusiones

En la presente investigación realizada a los trabajadores administrativos sindicalizados y de confianza de la Facultad de Medicina. Lo resultados obtenidos en el Test de Kurt Lewin señalan el estilo de liderazgo que ocupa el primer lugar es el estilo democrático, el estilo laissez faire en el segundo y por último el autocrático. Además se puede observar que no hay diferencia evidente entre los estilos de liderazgo.

La gran mayoría del personal observa que el estilo de liderazgo que predomina es el estilo democrático con un 27.04%, razón por la cual el entorno laboral en el que los trabajadores desempeñan sus actividades, el mando medio se enfoca más a las actividades académicas, por lo que llegan a confiar tanto en su personal que, ellos mismos auto-determinan las tareas individuales y el jefe inmediato solo toma las decisiones con el consejo de su grupo.

Esto trae como consecuencia que ellos tomen sus propias decisiones y acciones, sabiendo así en que momento realizarlas lo que en ocasiones genera poca productividad.

El hecho de que el estilo de liderazgo laissez faire ocupe el segundo lugar con 15.68% es por el ambiente laboral en que se desempeñan, ya que no siempre es necesario esperar al mando medio para tomar alguna decisión o realizar alguna tarea, lo cual hace que ellos mimos comiencen con el desarrollo de las actividades, sin alguna intervención y/o supervisión del jefe inmediato, así también los trabajadores realizan sus actividades de manera habitual, es decir que conocen casi a la perfección el proceso.

Con respecto al estilo de liderazgo autocrático, la cual ocupa el tercer lugar con 13.62%, puede decirse que el líder no confía plenamente en sus subordinados, por lo que estos no asumen responsabilidad, es decir solo cumplen con las órdenes que le son encomendadas.

Lo resultados obtenidos en instrumento de Romero Garcia y Salom de Bustamante, denominada “Inventario de las Motivaciones Sociales” señala: en lo que se refiere a la escala de motivación, el personal administrativo consideren en primer lugar la motivación al logro con 26.40%, motivación a la afiliación en segundo lugar con 21.38% y en tercer lugar está la motivación al poder con 13.19%, así también se observa que no existe diferencia significativa entre el primer y segundo lugar.

La escala de motivación al logro se encuentra en primer lugar con 26.40%, razón por la cual el personal administrativo pretende alcanzar el éxito, por lo que es necesario que sus deseos lo lleven a conseguir su metas y trabaje de manera persistente hasta conseguirlas, por lo que consideran ser productivas si creen que exista un incentivo de logro, es decir un beneficio personal que lo logre sentir que dicha actividad se realizó y lo llevo a cabo de la mejor manera. Así también la mayor cantidad de trabajadores tienen entre “36 a 40 años”, por lo que, se sienten guiados hacia el compromiso con las tareas propuestas, el establecimiento de metas claras, difíciles pero alcanzables y la disposición hacia el progreso.

Con respecto a la escala de motivación a la afiliación se encuentra en segundo lugar con 21.38%, es por el hecho de que se encuentren en un entorno de comunicación y trabajo en

equipo constante entre los departamentos, lo que implica el establecimiento de las relaciones interpersonales armoniosas, además de que gran parte del día están dentro de la facultad.

Otra razón es que la mayor cantidad de trabajadores tiene laborando en el organismo académico “16 a más años”, lo cual indica que a pasar la mayor parte del tiempo en su lugar de trabajo esten orientados a entablar relaciones amistosas y perdurables con sus compañeros basadas en el afecto, la armonía y la cooperación para así trabajar en un ambiente laboral en el cual se sientan a gusto.

El personal debe en lo posible de evitar los conflictos entre compañeros para así sentirse emocionalmente estables a sus áreas de trabajo. En cuanto a la escala de motivación al poder, la cual ocupa el tercer lugar con 13.19%, puede decirse que los administrativos no encuentran algún ningún significado por tener profesiones o puestos influyentes, a la búsqueda de prestigio y de reconocimiento por los demás, por las facilidades y bienestar que brinda el hecho de trabajar en un lugar seguro.

El liderazgo por parte de los mandos medios, debe incorporar el elemento de la voluntad por parte del colaborador; es decir, que el mando medio, aparte de contar con las aptitudes de creatividad, de mando, de empatía etc., debe ser capaz de hacer brotar el deseo en su equipo de lograr las metas y objetivos definidos, de este modo logrará que sea diferente y atractivo el liderazgo tanto para su colaboradores como para la Facultad de Medicina.

La motivación es una característica individual y al mismo tiempo, un proceso complejo en el que intervienen muchos factores, algunos de ellos son: el ser humano es un ser social que no se puede desprender fácilmente de lo que lo rodea y la superación personal que es parte las necesidades primordiales del individuo, por lo tanto la motivación para trabajar es un estado psicológico de disposición, interés y voluntad para alcanzar o realizar una tarea o meta.

Referencias Bibliográficas

Carrillo, J. M. (2002). Diccionario de Historia de Educación en México. Recuperado el 19 de Febrero de 2015, de La Educacion Pública Superior en México durante el Siglo XIX: http://biblioweb.tic.unam.mx/diccionario/htm/articulos/sec_28.htm

Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la T*

eoría General de la Administración. D.F: Mc Graw Hill.

Garcia, R., & Salom, d. (1990). *Inventario de Motivaciones Sociales. Mexico.* Gareth, J. (2006). Administración Contemporánea. D.F. México: Mc Graw Hill.

Jones, G. R., & George, J. M. (2006). *Administración Contemporánea*. México: McGraw Hill.

Koontz, H. (1991). *Elementos de Administración* . D.F. : Mc Graw Hill .

Koontz, H. W. (2008). *Administración, una Perspectiva Global y Empresarial.* Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

López, M. A. (2005). *Mujeres y Liderazgo, Una nueva forma de dirigir*. Valencia: PUV.

McClelland, D. (1974). *Informe sobre el perfil motivacional observado en Venezuela en los años 1930, 1950, 1970.* Venezuela: Fundación Venezolana para el desarrollo.

McClelland, D. (1989). *Estudio de la Motivación Humana*. Madrid: Ediciones Narcea. Mercado, S. (2008). Adminsitracion Aplicada. México D.F.: Limusa.

Newstrom, K. (2003*). Comportamiento Humano en el Trabajo*. D.F.: Mc Graw Hill.

Olvera Garcia, Piña Libien, Mercado Maldonado. (2009). La *Universidad Pública: Autonomía y Democracia.* Scielo, vol.16 no.51.

Peñaloza, I. (2003). *Verde y Oro, Crónica de la Universidad Autónoma del Estado de México*. Toluca: Universidad Autónoma del Estado de México.

Robbins, S. P. (1994). *Comportamiento Organizacional.* México: Prentice Hall. Robbins, S. P. (2010). Administración . México : Pearson.

Sampieri, R. H. (1991). *Metodología de la Investigación* . Colombia : McGraw. Hill . Sanchez, V. J. (2010). Liderazgo: Teorias y Aplicaciones . Mexico : McGraw Hill .

Valdes, V. M. (2005). *Breve Historia de la Facultad de Medicina* . Toluca: Universidad Autonoma del Estado de Mexico .

El Claro Obscuro de las Competencias: Crítica y Alternativas

Cuauhtémoc Guerrero Dávalos[1]
Mario Chávez Zamora[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, cmgj6819@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, marioumich@gmail.com

El Claro Obscuro de las Competencias: Crítica y Alternativas

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo poner en evidencia algunos aspectos controvertidos de los modelos de competencias. A su vez, se analiza que los modelos de competencias son más que un discurso atractivo de política educativa y de literatura managerial. En este trabajo se expresa una postura en pro de las competencias, a través de una reflexión que busca la comunicación de las competencias en un contexto social partiendo de bases científicas, para tratar de impedir un manejo erróneo a quienes han optado por ellas, tanto en los procesos de formación-evaluación escolar, como en los procesos de selectividad laboral. Finalmente, se propone un modelo para alinear los requerimientos de competencias laborales del sector empresarial y las universidades.

Los modelos de competencias se presentan como una propuesta curricular y atención a la brecha entre la formación que se imparte en los centros educativos de nivel superior y los requerimientos de formación para el ámbito laboral. Países como Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia, Alemania y México ven en estos modelos la respuesta a los problemas de formación profesional, así como de exclusión laboral, debido a la transformación paulatina de las estructuras tradicionales de corte jerárquico vertical, a formas organizativas de tipo flexible y horizontal; esto incluye la conformación de equipos de trabajo[1], la complejidad del desarrollo técnico y la innovación permanente que ha generado cambios profundos en la forma de hacer negocios.

[1] En un estudio comparativo del "Watson Wyatt´s Global Work" entre los trabajadores estadounidenses, canadienses y asiáticos, citado por Robbins y Judge (2009,p.339), se reveló que el 51 por ciento de los trabajadores de Asia y 48 por ciento de los de Canadá, reportaba niveles elevados de trabajo en equipo. Sin embargo, sólo el 32 por ciento de los empleados de los Estados Unidos afirmó que su organización tenían un sistema de equipos de trabajo. Lo cual es significativo dado que las organizaciones planas u horizontales se organizan alrededor de procesos, reducen los niveles jerárquicos y se utiliza los equipos de trabajo como célula de la organización.

Gamble (2003) indica que en China pese a tener una cultura empresarial tradicionalista, con un excesivo respeto por las jerarquías, se logró transferir prácticas organizativas de tipo horizontal a las compañías del Reino Unido situadas en ese país oriental.

Palabras Clave: Modelos de Competencias, innovación, política educativa, formación ocupacional

The Competency Models to the Conflicts in the Relationship Between

Training and Employment: Critique and Alternatives

Abstract

Abstract: This work's objective is to make evident the existing controversy within some aspects of the models of competences. At the same time I will reflect on how the models of competence are more than an appealing discourse of educational policy and management literature. Within this work, I manifest a favorable position in reference to competences. This is done by means of a reflection that aims to find the competences' communication within a social context, keeping scientific basis as a departure point. This is done to prevent a wrong use of these competences by any one who decides for their use, be it in the school formation-evaluation processes or in the employee selection. Finally, I propose a model to match the enterprises' and universities' competence requirements.

The models of competences are presented as a curricular educational structure and focus on the formation of professionals within the higher education institutions, besides setting the standards for job profiles. Countries like Great Britain, United States, France, Germany and Mexico see these models as the answer to their professional training challenges and a solution to labor exclusion. These new realities are due to the transformation of traditional, vertical, hierarchical structures into more flexible, horizontal organizations. This includes the creation of working teams, higher complexity of technical development and a constant innovation that generate deep changes in the business praxis.

Keywords: Competence models, innovation, educational policy, occupational training.

Introducción

La evolución de la economía mundial ha hecho evidente que los países más industrializados del planeta, concretamente los que conforman la comunidad europea y la mayoría de los países en el continente americano, se replanteen un cambio de postura en el enfoque de sus

modelos educativos[2]. Para ello, intentan dar una respuesta a este proceso dinámico, en el que la ruptura del consenso social y la admisión de una diversidad ideológica, genera la aparición de nuevos valores, haciendo necesario que el propio individuo acceda a conocimientos y saberes diversos, que den una cobertura a esos nuevos requerimientos e intereses creados (González 2000). Ello, desde luego ha favorecido que sea reconocida en mayor medida la visión organizativa, contribuyendo para que las cualificaciones rebasen la frontera de la formación formal, a reconocer una evaluación por competencias conformada por recursos agrupados en dos dimensiones. La primera, de tipo *aptitudinal* en la que deben tomarse en cuenta las habilidades y los conocimientos. Específicamente, estas habilidades son medibles y observables en cualquier proceso de evaluación, tales como la *capacidad analítica*, *habilidad corporal*, *habilidad verbal*; incluida, *las destrezas*, *técnicas* y una *facultad para resolver situaciones problemáticas* que poseen las personas evaluadas. Los *conocimiento*s son la información que tiene una persona relacionada con aspectos técnicos, como las matemáticas, informática, etc. La segunda dimensión *actitudinal*, la cual es subyacente en los individuos, contribuyendo a que se autogenere una responsabilidad en el trabajo, sin que se requiera demasiada supervisión, porque el trabajo en equipo, así como la iniciativa, se relacionan con el deseo de logro de los empleados al identificarse con los objetivos de la empresa. En esta dimensión hay tres factores que forman la parte interna de los individuos: como la *motivación* que es considerada como los estímulos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones e insistir en su culminación; los *rasgos* son características de la personalidad dado que sustentan las reacciones ante determinadas situaciones, y toman una peculiaridad cuando entran en acción el autocontrol, la tenacidad, resistencia al estrés; y, en último lugar se encuentra la

[2] La Comisión Europea está elaborando una taxonomía europea de las capacidades, competencias y ocupaciones (ESCO, en inglés) en la que se recogerán las principales aptitudes y cualificaciones necesarias para varios miles de ocupaciones.

Dirigida a instituciones e actores en el mercado laboral y en el sector de la educación, esta nueva herramienta se irá desarrollando a lo largo de los próximos años hasta incluir tantas ocupaciones como sea posible. Una vez finalizada, ESCO se convertirá en la primera clasificación de este tipo disponible en todos los idiomas de la UE.

De otro lado, en Europa en el ámbito universitario se produce un movimiento centrado en las competencias: "la declaración de Bolonia" de junio de 1999, donde el objetivo es la creación de un espacio europeo de enseñanza superior coherente, compatible y competitivo que sea atractivo para los estudiantes europeos y los estudiantes y académicos de otros continentes (Cámara de Comercio Barcelona, 2010).

autoimagen que está sustentada en los valores de la persona, así como las actitudes relacionadas con la misma.

En definitiva, cuando las personas ponen en juego todos sus recursos en una tarea o misión determinada, entonces puede evaluarse su nivel de competencia.

Ante esto, es posible considerar que una visión centrada exclusivamente en una formación academicista no es suficiente para cubrir las necesidades de los nuevos contextos, culturales, sociales y profesionales, que ponen especial énfasis en lo que se hace, las experiencias directas, y por supuesto, la propia vida (Schön, 1992). Sin embargo, sabemos que no es una preocupación nueva, debido a que ésta fue observada desde la década de los años 60, en un momento en que el sistema educativo y el productivo de los Estados Unidos tuvo que replantear los procesos de selectividad para proteger a las minorías y evitar la discriminación racial (McClelland, 1973). El modelo por competencias intenta adaptar a los sujetos a esa nueva dinámica de cambio. Por lo tanto, a través de estructurar los programas de formación, ya sea en el ámbito formal y no formal, como una medida emergente y justificada por las mismas circunstancias, trata de evitar que millones de personas queden sin empleo (González, 2000).

Metodología

La metodología utilizada en el presente trabajo se basó en realizar una investigación documental mediante una revisión bibliográfica de tipo descriptivo.

Se utilizó el método de Van Dalen y Meyer (1971) el cual permite analizar un problema mediante la revisión de dos aspectos principales: la descripción de la situación problemática y el planteamiento del problema, permitiendo con ello establecer distintos enunciados del problema. Concretamente a partir de los principales aspectos controvertidos del tópico analizado como es la gestión por competencias.

El conflicto entre la formación y el empleo

En todo caso, si la cuestión es solucionar los problemas entre formación y empleo, hay que empezar por mantener actualizadas las competencias y cualificaciones profesionales, mediante un tipo de formación que sea capaz de tomar en cuenta: la innovación tecnológica, las formas de organización del trabajo, y los cambios en las condiciones de trabajo, es decir, la política económica y el empleo en el mercado (Guerrero, 1999).

La supervivencia de las empresas depende cada vez más de su capacidad para adaptarse rápidamente a las necesidades del mercado que evoluciona, generar estructuras de cualificaciones susceptibles de modificarse con gran velocidad.

Por lo que, en opinión de Rubio (1999, p.61) una solución viable para ciertos colectivos en riesgo de exclusión es tratar de abandonar los viejos modelos basados en la adquisición de conocimientos teóricos y habilidades directamente vinculados al desarrollo de un trabajo concreto, para evolucionar hacia modelos de formación, coherentes con el nuevo contexto, que permita por decirlo así, activar una serie de competencias individuales a través de mecanismos apropiados para desarrollar las mejores estrategias de auto aprendizaje**.**

Rubio (1999) piensa que el tipo de competencias que se deben implementar para hacer frente a este planteamiento son las competencias transversales, las que preconiza como aquellas capaces de transferir la experiencia y capacidad profesional a distintos escenarios, las cuales pueden desplazarse a los planos formativo, laboral y personal. Sin embargo, los analistas de las acreditaciones europeas han puesto en evidencia una serie de puntos débiles que pone en desventaja a muchos individuos, que a lo largo de su vida tienen que afrontar el hecho de cambiar varias veces de empleo, lo que los obliga a removilizar las competencias que han adquirido a diferentes contextos (Merle, 1997). Sin embargo, el sistema de formación en el ámbito europeo obliga a rehacer la totalidad de un curso para convalidar las competencias adquiridas.

De modo que, podemos iniciar con programas que contribuyan a desarrollar competencias transversales, identificando el repertorio específico de estas competencias para los distintos perfiles profesionales. Una de las técnicas que se pueden utilizar para ello es la *entrevista en profundidad* con empleados de los perfiles seleccionados. La *entrevista de incidentes*

críticos también puede servir, porque su análisis se da a partir de experiencias de vida para identificar aquellas conductas, en las que es posible descubrir lo que los llevó a conseguir sus objetivos o les impidió lograrlos.

Para Rubio (1999), una vez definido y validado el repertorio de competencias transversales, se crea una herramienta de autoevaluación con un doble objetivo. En primer lugar, hay una firme intención de apoyar un mayor nivel de conocimiento de las capacidades y enmarcarlas en los niveles exigidos por el perfil profesional establecido. En segundo lugar, la intención de motivar a las personas a que participen en procesos formativos cuando utilicen la herramienta del auto diagnóstico.

Por otro lado, esta dinámica genera cierto tipo de debates sobre cómo debe estructurarse un modelo basado en competencias, dado que los programas académicos en distintos niveles de la formación escolarizada o formal se enfocan a desarrollar programas funcionalistas, con un contenido predominantemente conductista, al que le atribuyen rigidez por estar centrado exclusivamente en las tareas del puesto de trabajo, y porque excluye al propio trabajador (Velde, 1999; y Mulcahy 2000). En nuestra opinión, un enfoque *Integrado y Relacional*, de acuerdo con Tejada (1999b), es más conveniente ya que considera los atributos generales del individuo como parte del contexto donde los pone en juego o los utiliza. Concretamente, Velde (1999) propone desmitificar a las competencias[3], esto es, en la que todos los elementos del entorno social, las situaciones y la experiencia, jueguen un papel primordial en relación con el significado individual del trabajo.

No obstante, uno de los puntos centrales de esta discusión es el alcance de la certificación de las competencias laborales. Esto es, la aceptación de las empresas para certificar las

[3] Al igual que Dalton (1997) y Norris (1991), nosotros consideramos que uno de los factores que han influido en la mitificación de las "competencias" es la tesis sobre los grandes beneficios económicos que este sistema puede reportar a las empresas. Lo que en realidad está sesgado dado que la implementación de las competencias como modelos a implementar en las empresas supone procesos que pueden prolongarse hasta dos años o más; en los sistemas educativos es más complejo porque implementar un modelo de este tipo significa en primer lugar conseguir un cambio de cultura, que suele ser bastante arduo.

competencias de sus trabajadores de acuerdo a estándares de actuación, como los de *CONOCER*[4] en México o la *National Council for Vocational Qualifications* en Inglaterra, debe traducirse en más oportunidades de empleo. Es decir, los empleados podrán certificarse con sólo demostrar lo que se requiere en la norma laboral. Con todo, es necesario que estas instituciones certificadoras no pierdan el sentido de proporción en la exigencia de las normas laborales y educativas para otorgar sus certificaciones, aún, un requerimiento profesional excesivo, supondrá una menor posibilidad de su cumplimiento y, por lo mismo, un incremento de los costos de formación y capacitación para las empresas e instituciones educativas.

Otro aspecto, igual de importante, tiene relación con la transferibilidad de la norma de competencia, es decir, cuanto más transferible se considere a la norma, supondrá una disminución del costo de formación y de adaptación de los trabajadores a situaciones de incertidumbre, particularmente las que tienen que ver con avances tecnológicos y con estructuras organizacionales cambiantes. Pero no basta saber qué tanto se puede transferir una norma de competencia; lo trascendente es que las empresas certifiquen las competencias de sus empleados para luego medir sus efectos organizacionales, como por ejemplo, en el nivel de *productividad*, *ausentismo*, *rotación*, s*atisfacción*, etc.

De otro lado, Gonczi (1997, p.161) señala que los modelos de competencia han sido tratados con cierta sospecha por parte de los educadores de América Latina, principalmente en universidades públicas, debido a que los gobiernos y muchas empresas de estos países han puesto mucho ímpetu arguyendo una mejora del sistema de capacitación del sector industrial. El punto es que estos grupos docentes consideran que un currículo con enfoque en competencias es funcionalista, y por lo mismo se trata de un concepto extremadamente conductista. En tal sentido, se suman los comentarios de Didriksson, entrevistado por Amador (2010, p.61), en que

[4] En **México**, se creó en 1995 el Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral (CONOCER), de carácter tripartito, que empezó a operar a partir de 1996. La iniciativa es del gobierno pero el Consejo cuenta con la representación tanto de las organizaciones empresariales y sindicales, como de los ministerios y organismos públicos vinculados a los campos del empleo, la educación y la producción.

El gobierno decidió de manera *unilateral* desarrollar proyectos educativos con la OCDE, para aplicar el programa de competencias laborales de carácter *reduccionista* y *economicista*, y no trabajar en los planes de UNESCO enfocados a la atención de los *marginalizados*, considerados como los *excluidos de los excluidos*, pese a haber suscrito los acuerdos de este organismo de Naciones Unidas.

Pese a los mordaces comentarios de Didriksson, el verdadero sentido de las *competencias*, en nuestra opinión, es que los alumnos participen de una formación integral para que puedan ingresar mejor preparados al mercado laboral. La educación en competencias tiene todas las ventajas que puede otorgar la realidad. Además de que este enfoque surgió como una alternativa de solución al sesgo de las evaluaciones de los tests de inteligencia porque que atentaba contra las clases más desprotegidas[5] de la sociedad (McClelland, 1973). En suma, el modelo de competencias no fue el producto de la inspiración de un gurú del managemet; sino el resultado de décadas de estudio en las ciencias del comportamiento, educación y los recursos humanos (Boyatzis,1981; Spencer y Spencer, 1993; Baldwin, 1958; McClelland, 1976; White,1959; Mayo, 1959; Puchol, 2003; Levy-Leboyer, 1997;Chomsky, 1970; Ruiz, 2010).

Por otro lado, un modelo educativo con enfoque conductista no favorece el desarrollo integral de los estudiantes en los procesos de enseñanza-aprendizaje, debido a que deja de lado dinámicas que ayudan a despertar la creatividad, la deducción y la diversidad de pensamiento; incluso, reduce las probabilidades en la resolución de problemas (Ruiz, 2009). Este enfoque utiliza los refuerzos para estimular el aprendizaje de los estudiantes. En una palabra, premios y castigos.

Desde otra perspectiva, nos inclinamos porque los procesos educativos en competencias se lleven a cabo sobre la base del *constructivismo*, cuya visión es que son los propios individuos quienes construyen sus competencias. En este sentido, Le Boterf (2001) enfatiza

[5] Según McClelland en la década de los 70 en los Estados Unidos esas clases estaban representadas por los afroamericanos, inmigrantes, mujeres, etc.

la importancia que tienen los conocimientos combinatorios de un individuo al momento de que moviliza sus recursos en la realización de actividades llevadas a cabo. Como resultado existe la construcción de una competencia.

Ahora bien, algunas tareas significativas en el ámbito académico que contrarrestan los efectos negativos del conductismo son: *análisis de casos* sobre una situación real o ficticia, cuyo propósito es evaluar la comprensión de enfoques o conceptos; *juego de roles*, en la que se le presenta a un sujeto una situación problemática para la cual debe tener una respuesta o solución. Elaboración de *ensayos*, que se pueden utilizar para que los alumnos desarrollen su expresión oral y escrita, así como el pensamiento crítico. Y, *planteamiento de problemas*, que sirve para resolver un dilema, una disyuntiva, tomar una decisión o contestar una incógnita (Arriola et al. 2007).

Para Gonczi (1997) son debatibles los métodos de formación en las universidades. Uno que posee su forma ortodoxa, el cual se ha concentrado en el análisis detallado de la profesión/ocupación, mientras que cada vez con mayor fuerza cobra importancia el movimiento de aprendizaje basado en problemas, que es una buena práctica para aprender competencias relacionadas con el *pensamiento crítico* y *comunicación*. Habrá que esperar los resultados finales de las pruebas piloto que están llevando a cabo instituciones como el Tecnológico de Monterrey para sacar conclusiones sobre su pertinencia.

En definitiva, optar por implementar un modelo de competencias, sea en la esfera escolar o en el sector industrial implica un costo financiero y humano que las empresas y los gobiernos no siempre se encuentran en condiciones de solventar (Mertens, 1997). Aún, las competencias desde el nivel básico hasta el superior en el ámbito educativo pueden significar un incremento en el presupuesto gubernamental destinado a este sector debido a la necesidad de construir escenarios reales para que los alumnos tengan una mejor perspectiva y conocimiento de las diferentes temáticas, esto es, saber hacer, saber estar, saber ser y conocer, y no exclusivamente una formación libresca como se hace tradicionalmente. Esa es la cuestión cuando se habla de *formación en competencias*.

Desafortunadamente las limitantes presupuestarias[6]pueden ser un obstáculo para una implementación adecuada del modelo educativo en competencias. Precisamente, un profesor de educación básica que enseña los distintos tipos de hortalizas, debería hacerlo con hortalizas reales; en cambio en la forma tradicional bastaría con que los alumnos observaran fotografías de su libro de texto. En un plano de educación superior las universidades deben proveer los medios para que los estudiantes realicen *Simulaciones* de las actividades profesionales en aras de conectar esos saberes con los hechos del mundo laboral. Ante este escenario es imperioso que el gobierno de México incremente las partidas presupuestales en educación, con miras a que los alumnos desarrollen competencias teniendo los materiales y recursos necesarios.

Por otro lado, la introducción paulatina y retardada[7] de los modelos de competencias a los distintos sectores educativos de nuestro país, y las dudas sobre sus bondades y su vinculación con el conductismo ha provocado que los docentes recurran al método tradicional de enseñanza aprendizaje. Pero más grave aún es el hecho de que el modelo de competencias es incipiente en nuestro país puesto que muy pocas universidades han optado por implementarlo. La Universidad de Guadalajara y la de Veracruz son de los pocos casos que han decidido trabajar por competencias. En el terreno empresarial falta camino por

[6] De acuerdo a los indicadores de Educación de la OCDE 2004, el gasto por estudiante de primaria en México se mantiene aún muy bajo de $1357 dólares americanos (ajustados a la paridad de poder de compra), aproximadamente un cuarto del promedio de la OCDE (de $5,787 dólares americanos). La misma tendencia se mantiene en el nivel secundaria. En el nivel de post-secundaria el gasto por estudiante es significativamente mayor de $3,144 dólares americanos, pero todavía menos de la mitad del promedio de la OCDE (de $6,752 dólares americanos). Más aún, a partir de los datos de este organismo mundial, la mayor parte del gasto corriente en los niveles de primaria y secundaria está destinado al pago de empleados, dejando el nivel primaria solo a 6.4% para otro tipo de gasto corriente, tal como materiales didácticos (el promedio de la OCDE es de 19.3%).

[7] De acuerdo con las reformas educativas suscritas por el gobierno federal en relación a los Planes y Programas publicadas en el libro ABC de la Reforma Integral de la educación Básica: Nivel Primaria 2009; la iniciativa curricular recién comenzó aplicarse en 2004 exclusivamente para el primer grado. Para secundaria se inició en 2006, pese a que desde 1994 se viene trabajando en su implementación.

recorrer; saber por ejemplo, qué sectores la han implementado, qué técnicas[8] de identificación de competencias usan para evaluar, seleccionar, etc; a sus empleados. Ante este panorama de incertidumbre es oportuno proponer que se lleven a cabo las mediciones correspondientes.

De lo que se trata, es que el enfoque de las competencias facilite el camino para que cabalmente se aproveche el potencial humano en las organizaciones, de forma que no sea un simple discurso político, sino un verdadero instrumento estratégico y preparación para el empleo, para que tanto las empresas y los trabajadores trasciendan a cualquier tipo de ámbito en el que se movilicen, o al menos lo intenten.

Entre tanto, la Comunidad Europea no está ajena a esta realidad, y para afrontar la integración de los jóvenes al mercado de trabajo, pretende que los lineamientos contenidos en el del *Libro Blanco*[9] cumplan los objetivos de *Enseñar y Aprender*. Con ello, trata de promover un sistema que sirva para proveer una forma de motivar a las personas a adquirir nuevas habilidades y conocimientos que puedan aplicarse correctamente, para dar una respuesta activa a esos cambios (Sims, 1991).

El inminente riesgo de exclusión de los jóvenes al mercado de trabajo, tendrá necesariamente que enfrentar lo que parece ser una misión un tanto compleja, porque muchas empresas han preferido contratar a individuos más experimentados[10] que aseguren

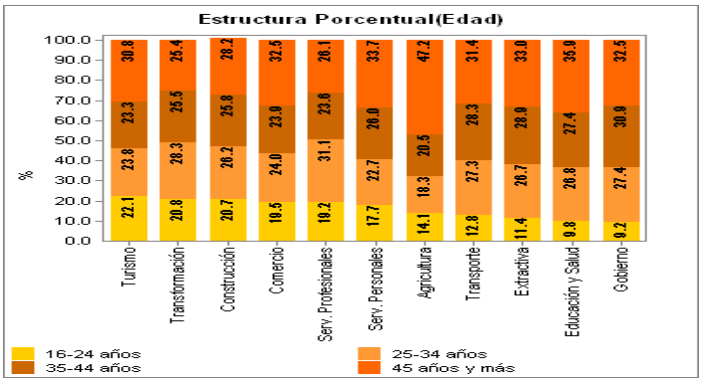
[8] Algunas técnicas para identificar y evaluar las competencias de los empleados son: Repertorio de Grid, Entrevista de Incidentes Críticos, Feedback de 360 grados, Autoevaluación de Empleados y Entrevistas en Profundidad.

[9] En la Unión europea los libros blancos contienen un conjunto argumentado de propuestas de acción comunitaria en un ámbito específico (wikipedia.org/wiki/Libro_blanco)

[10] Para Bolch (2000) las estadísticas expresan que los trabajadores de 55 años en adelante son el sector de mayor crecimiento en el mercado laboral de los Estados Unidos.

el mencionado éxito profesional, argumentando que la adquisición de las competencias profesionales de los principiantes es más reducida. En México, las estadísticas del observatorio laboral del 2010 muestran que la proporción más elevada de empleados por edad la ocupa en primer lugar los trabajadores de 45 años en adelante, seguido del rango de edad de 25 a 34 años, y en tercer sitio se encuentran los empleados de 35 a 44 años (véase el cuadro 1). Esto, sin lugar a dudas, parece influir para que las empresas prefieran la práctica profesional madura, a los nuevos profesionales sin habilidades y conocimientos necesarios para ser competentes (Cheetham y Chivers, 2000). Sin embargo, la formación y el entrenamiento originados en programas especializados que diseñan las empresas es una fuente básica para que los empleados desarrollen cierto tipo de competencias, debido a que **la empresa pasa a centrase en las necesidades individuales del empleado conectando esos requerimientos con los cursos de formación para desarrollar esas competencias detectadas, las cuales se utilizan para concretar los objetivos, tanto para los empleados como la empresa (Alamillo y Villamor 2002, p.10).**

Cuadro 1: Personas Ocupadas por Edad en México



Fuente: Observatorio Laboral de México (2010)

Si las empresas actualmente consideran que los programas educativos no están enmarcados en competencias o no tienen el impacto deseado, entonces preferirán contratar individuos con mayor experiencia si determinadas labores así lo requieren. Para solucionar este vacío las empresas podrían implementar ciertos programas de formación para sus empleados,

Otras evidencias muestran que los empleados maduros tienen un mejor desempeño que los empleados más jóvenes en relación a las variables de la *rotación del personal*, el *ausentismo*, *la productividad laboral* y la *satisfacción de los empleados* (McEvog y Cascio, 1989).

asumiendo en la mayoría de los casos un elevado costo, cuando las posibilidades de contratar individuos experimentados para puestos de trabajo sean escasas. Esto, en palabras de Schön (1992, p.23), ha provocado que **los que se dedican a la profesión de la enseñanza han manifestado, cada vez con más insistencia, su preocupación sobre la falta de conexión existente entre la idea de conocimiento profesional que prevalece en las escuelas profesionales y aquellas competencias que se les exigen a los prácticos en el terreno de la realidad**.

Sin embargo, ante la introducción de nuevas tecnologías en los procesos de producción, algunas empresas han resuelto sus problemas estructurales con medidas de movilidad interna y con esquemas de formación específica individualizada (p.e; gestionando el reutilizamiento de las competencias de sus empleados).

Por otra parte, Kilcourse (1994) comenta que en los Estados Unidos el 85 por ciento de sus directivos son graduados en posgrados y licenciaturas, mientras que sólo un 24 por ciento lo son en el Reino Unido, por lo que estos países han pretendido cubrir las deficiencias de los puestos de trabajo y la falta de experiencia por medio de potenciar los programas de maestrías. Gómez-LLera y Pin (1994) aciertan al referirse a tres dimensiones básicas para desarrollar las habilidades y capacidades necesarias para los directivos, tales como: la información, formación y el entrenamiento, para incorporar los criterios de acción que, interiorizados por los individuos, estos tomen parte del impulso racional de la decisión. En este sentido, las competencias tienen un valor social, y por los mismo es importante que se creen los escenarios para desarrollarlas en condiciones que sea posible aprenderlas (Civelli, 1997). Pero habrá que pensar que el problema no sólo radica en el entrenamiento y la formación, sino en el compromiso de todos los actores sociales en el contexto organizacional donde se trabaje preferiblemente en equipo. Gladstone y Ozaki (1994), concretamente, comentan que se consiguen mejores resultados cuando los programas de formación y entrenamiento están organizados conjuntamente por el sindicato y la propia dirección de las empresas.

Programas educativos basados en competencias

Si autores como Dodd et al. (2002) recomiendan que las instituciones educativas deben preferiblemente enfocar sus programas de estudio de gestión de empresa en un contexto de

competencias, es porque el sector empresarial han manifestado en reiteradas ocasiones ciertas dudas acerca de los programas en los que predomina un enfoque academicista, el cual descuida las estrategias del tipo de formación que se debe desarrollar (Schön, 1992). Sin embargo, no se trata de que esta demanda empresarial sea catalogada como una medida para desmantelar la enseñanza pública bajo un adjetivo neoliberal, sino de fortalecer el acervo de conocimientos y experiencia de los individuos, y evitar así la exclusión del mercado de trabajo (McChesney, 2000). Un vinculo más directo enmarcado en competencias, entre las universidades y las empresas, puede ayudar a estas últimas a disminuir sus costos de formación y entrenamiento, porque los implicados estarían conciliando en menor tiempo sus conocimientos teóricos con los requerimientos específicos de la práctica profesional.

El fortalecimiento en la Educación básica debe ser el objetivo de todos aquellos gobiernos que han optado por los sistemas estandarizados de certificación de tipo profesional, que debe estructurarse en acciones pro activas que contribuyan a desarrollar una buena capacidad lectora, así como otras habilidades que pueden ser perdurables durante las siguientes etapas. Sin embargo, no es el objetivo de este trabajo analizar las teorías educativas y desarrollo psicomotriz en la etapa infantil, sino proponer tan sólo una serie de medidas preventivas, las cuales puedan fortalecer el desempeño futuro tanto de alumnos, docentes y empleados. Esto significa que la educación que hoy se demanda no debe ser una imitación de modelos enmarcados en competencias que aparentemente funcionan en determinados contextos, sino como Garner (2001, p.107) propone cuando dice que:

Las escuelas en general-y también las escuelas dignas de emulación-son producto de su sociedad y de su cultura: de sus metas, sus valores, sus maneras de transmitir e interpretar significados.

Por lo tanto, la propia historia y los propios valores, marcará las pautas de cómo debe ser la educación tanto de niños como de jóvenes.

Las Competencias y la Formación continúa

Sucintamente, Béret y Dupray (1998) exponen el caso de Francia y Alemania. Ellos afirman que la formación continua tiene una eficacia productiva para la empresa. Aducen que a una escala individual la formación contribuye a ampliar las competencias productivas de los trabajadores, favoreciendo la promoción de los empleados, por medio de ascensos salariales y por el desarrollo de sus cualificaciones. En Francia, por ejemplo, argumentan que las aptitudes técnicas y prácticas no favorecen el desarrollo de abstracción en los estudiantes. Afirman que las prácticas profesionales deben vincularse con una formación general de mayor nivel para que resulten de interés. Lo que provoca que la formación esté condicionada a un nivel asociado al título, que supuestamente da la medida de las aptitudes individuales. En cambio, en Alemania las empresas se hacen cargo de las dos terceras partes del financiamiento de la formación profesional a través de un sistema dual, el cual es compartido con el sistema educativo nacional. Ello significa que los empresarios de este país identifican con mucha precisión las cualificaciones y competencias[11]. Sin embargo, reconocen que la promoción salarial es más limitada en Alemania que en Francia.

En Inglaterra, el modelo de competencias estandarizado emergió en el mismo contexto del modelo norteamericano, por la exportación de conceptos que diseminaron los consultores americanos a empresas de su país situadas en el Reino Unido. Sin embargo, existe una diferencia pedagógica entre ambos países. En los Estados Unidos, por ejemplo, la perspectiva educativa de enseñanza- aprendizaje es *cognitiva*, el cual supone que los objetivos de una secuencia de enseñanza, se hallan definidos por los contenidos que se aprenderán y por el nivel de aprendizaje que se desea lograr; mientras que el Reino Unido se centran más en un aprendizaje *constructivista*, tendiente a enriquecer el aprendizaje significativo debido a que los elementos más importantes de este modelo son la actitud del alumno y su aprendizaje (Garavan y McGuire, 2001).

[11] Brunet y Belzunegui (2003, p.139) comentan que en Alemania, "la formación profesional se basa en un sistema dual, empresa escuela…Para un alumno de formación profesional cualquiera, la estancia en la empresa suele ser de tres días y medio, mientras que en la escuela la permanencia obligatoria es de un día y medio. Pero lo que respecta a las competencias clave que ahora nos interesan, el sistema dual alemán las sintetiza para la formación profesional" en cuatro grupos a saber: *Competencia técnica, Competencia metodológica, Competencia social y Competencia participativa*.

Por otro lado, en el Reino Unido se enfatiza más en las características del puesto de trabajo o de las profesiones para establecer los estándares de competencia; por el contrario, en los Estados Unidos se pone más interés en el potencial y el grado de excelencia que poseen los individuos. En concreto, el modelo norteamericano de competencias (Red de información ocupacional) está conformado por descriptores de trabajo que ayudan a los responsables de recursos humanos y formación de las organizaciones a la construcción de *descripciones de puestos de trabajo* específicos en el ámbito laboral. Estos se agrupan de acuerdo a las características del trabajador, los requisitos de los trabajadores, requisitos de experiencia, información específica de ocupación y requisitos profesionales (Cinterfor, 2011).

Instituciones Británicas como la *National Council for Vocational Qualifications* tiene una gran relevancia en este país, porque a través de ella se certifica a los trabajadores de acuerdo a estándares de competencia, asegurando así la una cualificación aceptable en las necesidades de fuerza de trabajo de las organizaciones (RVQ, 1986). No obstante, el modelo basado en estándares profesionales británico, como afirman Raynolds y Salter (1998) citados por Burchell y Westmoreland (1999), desde su introducción en los procesos educativos no consideraron a la ética y a los valores como eje central del modelo de competencias. Es destacable que los estándares del instituto mexicano CONOCER si los toman en cuenta.

Para Lysaght y Altschuld (2000, p.100) las ventajas e inconvenientes del sistema de evaluación estandarizada del Reino Unido son las que se muestran en el cuadro 1:

CUADRO 1

Ventajas:	**Limitaciones:**
• Toma en cuenta el desarrollo personal. • Existe una generalización de los resultados; además de hacerlo a un coste muy reducido. • Los implicados son conscientes de sus requerimientos.	• Carente de objetividad. • Las evaluaciones pueden ser cuestionables. • La competencia es evaluada en forma indirecta.

Entre lo que se pueda considerar como inconvenientes e incompatibilidades del sistema de certificación profesional, es importante mencionar que este país es pionero en introducir la gestión por competencias en el sector público y en las estructuras de su sistema educativo. Además, las competencias están expresadas en estándares de actuación profesional que

deben ser logrados por los empleados, esto es, los atributos del trabajador serán equiparables a los indicadores de competencias establecidos para los puestos de trabajo y las distintas profesiones.

Instrumentos para evaluar competencias

Ciertamente el enfoque de las competencias sustenta la necesidad de diseñar nuevos instrumentos, capaces de solventar problemas surgidos en la aplicación de nuevos reglamentos de formación y planes de estudio. Debido a ello, Blum et al. (1996), comenta que la competencia profesional práctica se ha convertido en un término clave en el ámbito de la formación profesional. Asimismo, de su trabajo podemos darnos cuanta que una de la formas para evaluar con más precisión las competencias profesionales es a través de exámenes y ejercicios programados que den la posibilidad de obtener resultados estimulantes al considerar la ventaja de que los examinados puedan demostrar sus habilidades. Sin embargo, economizarlas supone un riesgo para los diagnósticos profesionales.

Situación en México

Desde 1994, en que México ingreso a la OCDE[12] el gobierno de nuestro país contrajo una serie de compromisos que sentaron un precedente en la implementación de reformas en educación, turismo, agricultura, comercio, economía y finanzas. El resultado fue la creación de reglas, códigos y pautas de conducta internacionales. Particularmente en educación el informe de la OCDE(2006, p.113) subraya que

En economías en las que la innovación y los avances tecnológicos apuntalan un mejor desempeño y crecimiento en la productividad, el nivel educativo y, lo que es más, las habilidades de los individuos, son fundamentales.

De allí la importancia de las evaluaciones de este organismo internacional mediante su *Programa Internacional para la Evaluación de los Estudiantes* (PISA[13], por sus siglas en

[12] La OCDE es la "Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos" conformada por 30 países.

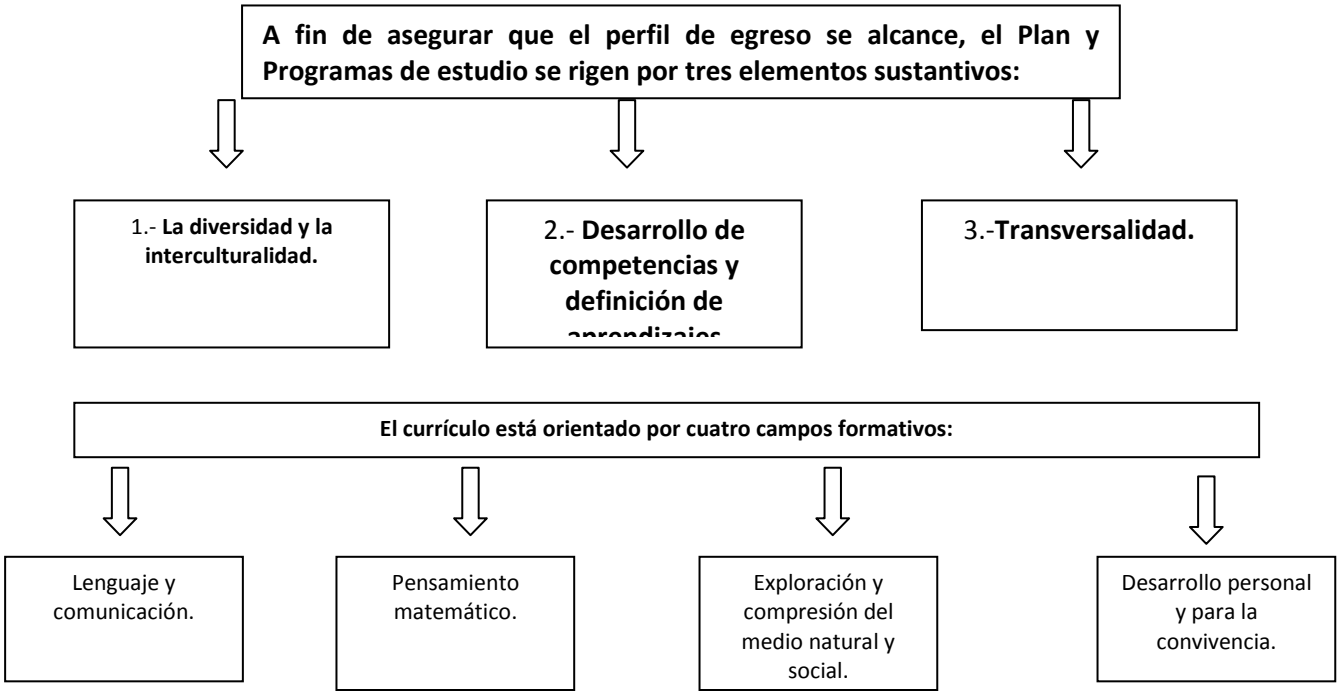
[13] En ingles "Programme for International Student Assessement" (PISA), tiene como objetivo evaluar el nivel de logro de los estudiantes de 15 años en adelante en áreas como la lectura, matemáticas y ciencias.

ingles) se enfoca a medir el nivel de competencias de los estudiantes para resolver problemas de la vida real, es decir, más allá del aula de clase.

No es una sorpresa que el gobierno de México haya realizado reformas tendientes a lograr una educación de calidad sustentada en el desarrollo de competencias, así como la homologación de los procesos educativos que incidan en la movilidad estudiantil y laboral de sus ciudadanos, como se hace patente en el *Informe Nacional Sobre Educación 2003.* La creación de instituciones educativas como el CONALEP, CECATI, DGETI, ICATMI, entre otros, son acciones concretas en ese sentido.

Actualmente, el modelo de competencias de México oficialmente se desarrolla en la educación básica y el nivel medio superior. En el nivel básico la primera acción de la reforma se dio en 2004 con la implementación del nuevo currículo de Educación Preescolar. Dos años después se publicó y se estableció la Reforma de la Educación Primaria y Secundaria (ABC de la Reforma Integral de la educación Básica, 2009). Concretamente, las características del Plan y Programas de Primaria y Secundaria se basan en tres ejes fundamentalmente: la diversidad y la interculturalidad, desarrollo de competencias y definición de aprendizajes esperados, y la transversalidad (véase el cuadro 2).

CUADRO 2



Fuente: abc de la reforma Integral de la Educación Básica (2009,p.11)

Por otro lado, la Reforma al Plan y Programas del Sistema Nacional de Bachillerato, de acuerdo a los lineamientos normativos expresados en el ***Acuerdo 444*** de la Secretaria de Educación Pública, tiene la misma tendencia del nivel básico. Por lo tanto, en este nivel los estudiantes deben desarrollar un racimo de competencias Genéricas y Disciplinares, como se expresan a continuación (véase el cuadro 3):

CUADRO 3

DESARROLLO DE COMPETENCIAS GENÉRICAS.

1. ***Se autodetermina y cuida de sí.***
2. ***Se expresa y comunica.***
3. ***Piensa crítica y reflexivamente.***
4. ***Aprende de forma autónoma.***
5. ***Trabaja en forma colaborativa.***

DESARROLLO DE COMPETENCIAS DISCIPLINARES.

1. ***Matemáticas****. Se busca el desarrollo del pensamiento lógico.*
2. ***Ciencias experimentales****. Se busca la aplicación de métodos para la resolución de problemas.*
3. ***Ciencias sociales****. Están orientas a la formación de ciudadanos reflexivos y participativos, conscientes de ubicación en el tiempo y en el espacio.*
4. ***Comunicación****. El objetivo es que los estudiantes se comuniquen efectivamente en español y en lo esencial en una segunda lengua.*

A pesar de que en México existe un marco legal de competencias, hasta la fecha no existen datos que arrojen luces sobre el impacto que esto ha generado en el nivel productivo de las empresas ni cuántas de ellas lo utilizan. Estamos convencidos que esa información puede ser de útil para la adopción del modelo al contexto nacional. Todavía, no sabemos en qué grado a influido para disminuir la *reprobación* y *deserción* escolares en aquellas escuelas que ya trabajan con este modelo. Con ello, se contribuiría a que muchos académicos y algunos sectores de la sociedad, que hoy rechazan a las competencias, se convenzan de que más allá de ser una maniobra del gobierno y el sector empresarial para abaratar la mano de obra de este país, es un modelo con bases científicas, al que se le debe dar el beneficio de la duda. En todo caso, es el momento para que el gobierno de México instrumente los análisis para sustentar mejor la implementación de las reformas educativas.

La exclusión laboral

Compartimos la misma opinión de Wolf (1994), en que el enfoque de las competencias es de gran valía para formadores y educadores, debido a que el sistema educativo y empresarial de las competencias está centrado en los objetivos que se pretenden alcanzar. No obstante, según esta autora debemos tomar en cuenta que el concepto de competencia puede plantear ciertos problemas. Estos, desde su punto de vista no son transitorios sino circunstanciales, porque lo considera un tanto ambicioso. Llega a decir, que no cree que la medición de las competencias sea el método adecuado para solucionar los desacuerdos y mucho menos para propiciar un entendimiento común.

Cabe tener presente que este enfoque sólo pretende formar personas con capacidades para el desempeño productivo; la inserción laboral y las correspondientes condiciones de empleo son tema de las políticas de un país para evitar que muchos profesionales puedan quedar excluidos del mercado laboral, pero no al costo de destruir los sistemas educativos, ni a lo que Guerrero (1999) considera como un sistema más proclive para los empresarios que para los trabajadores. El enfoque de las competencias debe ser por tanto, un medio para que los trabajadores reflexionen y se motiven sobre cómo incrementar ciertas capacidades, a fin de conseguir para sí mismos y para las organizaciones la superación profesional, desplazando evaluaciones sesgadas e injustas.

Alternativas para solucionar los conflictos formación-empleo

Como propuesta, una vez que puedan concebirse los requerimientos de las empresas, los programas de formación serían organizados sobre una base pragmática, involucrando a los especialistas y a docentes de manera regular. En este sentido, se puede preparar un programa destinado a la formación de los trabajadores concerniente a tareas específicas; y por otro lado se puede involucrar a docentes e instructores, realizando ambos estancias en las instalaciones de las empresas para conocer los aspectos más importantes que serán utilizados en forma posterior por los implicados (p.e., los estudiantes de las universidades y los empleados). Una vez que los instructores y los docentes han integrado los distintos saberes, teóricos y prácticos, deben auto-evaluarse para producir el feedback deseado.

De modo que, un modelo con base a competencias que podría contribuir a estructurar mejor la alineación entre los requerimientos de las empresas y los programas curriculares de las universidades de México, como se expresó en el epígrafe anterior, bien podría desarrollarse tomando en cuenta los siguientes puntos:

1) **Un estudio y caracterización de los sectores productivos.** En esta fase se debe utilizar la documentación relativa a la prospectiva y evolución de las actividades profesionales y las titulaciones o evaluaciones, de acuerdo a los valores y rasgos de nuestra cultura para una mejor adaptación en estos campos.
2) **Realizar un análisis funcional de los procesos de producción.** Aquí, habría que identificar las funciones que deben desarrollar las personas para alcanzar las misiones y objetivos de las organizaciones productivas. Estas funciones se formulan como enunciados de competencia y se agrupan convenientemente para constituir los perfiles profesionales de los títulos.
3) **Competencias profesionales y ciclos formativos**. En base al perfil de los diferentes títulos, se debe identificar las habilidades, destrezas, actitudes y conocimientos básicos necesarios.
4) **Comparación entre evaluaciones y expedición de títulos**. En esta etapa es necesario que se contraste las evaluaciones y las titulaciones en que han participado las organizaciones empresariales, sindicales, profesionales y otros organismos.

Los resultados de esta fase pueden enlistarse de la siguiente manera:

a) Referencia del sistema productivo (perfil profesional, evolución de la competencia profesional, posición en el proceso productivo).
b) Instrucción centrada en ciclos formativos, módulos profesionales, etc.
c) Perfiles profesionales idóneos del profesorado.
d) Requisitos mínimos por parte del profesorado para impartir estas enseñanzas.
e) Convalidaciones, correspondencias y acceso a estudios superiores, etc.
f) Diseño de pruebas prácticas de evaluación. Estas pruebas de evaluación estarían divididas en tres partes. La primera estaría relacionada con una prueba de conocimientos teóricos, desarrollada a través de ítems de elección múltiple y con cuatro posibilidades de respuesta. Por otro lado, una prueba práctica donde el sujeto se evalúa en base a la ejecución de las actividades propias de una ocupación y donde se requiere la manipulación de instrumentos, máquinas, vehículos, etc. La tercera prueba, necesariamente tendría que efectuarse aplicando evaluaciones de tipo actitudinal (tests en profundidad, entrevistas de competencias, etc.) pese a que el análisis de esta prueba puede prolongarse. La puntuación final de las competencias de un sujeto será la ponderación entre las puntuaciones de las tres pruebas. Los productos resultantes, una prueba de conocimiento (150 a 300 ítems por ocupación), una prueba práctica, y finalmente aplicar una prueba de actitudes y rasgos de personalidad.

Conclusión

Los modelos educativos tradicionales basados exclusivamente en la adquisición de conocimientos teóricos deben evolucionar hacia una formación en la que los estudiantes adquieran competencias que les permitan adaptarse y trascender en el campo profesional. El grado de exigencia profesional que requiere un mundo tan competitivo no es una invención de los países industrializados en el que, desde hace décadas, han trabajado con las competencias; sino un fenómeno económico-social que demanda la implementación de reformas laborales y educativas para adaptar a los individuos a ese nuevo contexto. La cuestión es vincular la formación académica con la realidad.

Ante tales circunstancias, nosotros planteamos que los programas educativos del nivel superior en nuestro país predomine la práctica reflexiva, en donde los estudiantes y profesores realicen estancias en las empresas con el objeto de integrar los saberes teóricos y prácticos. Estamos convencidos que un modelo educativo de competencias *Integrado y relacional* permitirá a los individuos contextualizar las competencias con el medio profesional en que participen. Aquí, el desarrollo de competencias transversales será esencial. Por lo tanto, el sistema educativo enmarcado en competencias requiere un incremento en su presupuesto educativo a fin de que los docentes y alumnos cuenten recursos suficientes para construir los escenarios significativos para un mejor aprendizaje. Desafortunadamente, los datos expresados por la OCDE (2004) referente a México muestran que el gasto por alumno, desde el nivel básico al superior, se encuentran muy por debajo de la media de los países miembros de esta organización.

Sin embargo, somos conscientes que el enfoque por competencias no es la panacea a los problemas de la formación y el empleo, sino un sistema del que se pueden obtener una serie de ventajas si se implementa de forma científica. Los estudios realizados en las ciencias del comportamiento y educación así lo sustentan. Lo que se pretende transmitir es que una simple batería de preguntas a los sujetos evaluados no es suficiente para determinar si son competentes o no. Es necesario que los individuos sean evaluados en pruebas situacionales, a efecto de observar la evidencia de los componentes de la competencia; y por último, someter a los individuos a tests (pruebas, exámenes, demostraciones….) en profundidad o entrevistas de competencias[14] para evaluar la dimensión actitudinal. Las evaluaciones

[14] Se basa, pues, en la metodología de la "entrevista conductual" partiendo del principio de que el mejor predictor de la conducta de los individuos, es la conducta pasada. Por lo tanto, si una persona ha sido capaz de realizar una serie de comportamientos en el pasado, se espera que en condiciones similares, reproduzca los mismos comportamientos (Berman, 1997). Esta técnica es útil para eliminar las deficiencias de la entrevista convencional, asegurando una gran fiabilidad (de acuerdo a los entrevistadores) ofreciendo una serie de garantías en la predicción del desempeño laboral.

deben contribuir con el desarrollo integral de los individuos. No sólo se trata de conseguir beneficios económicos para las empresas, sino de tener mejores ciudadanos.

Actualmente nos preocupa que en México no existan evidencias de cuál es el impacto en el nivel educativo en aquellas instituciones que han implementado este modelo. Concretamente sus efectos en el *aprovechamiento académico*, *reprobación* y *deserción*. En todo caso, está abierta la posibilidad de realizar estudios a futuro sobre esta cuestión.

Por otro lado, el gobierno de México debe asegurarse que el modelo de competencias vigente no sea una simple réplica de prácticas que han funcionado en otros países. La integración de los valores y los rasgos de nuestra cultura son esenciales para que funcione.

Otra cuestión es, los estudiantes no pueden seguir dependiendo exclusivamente de los criterios de evaluación de los docentes para acreditar un curso o culminar una carrera. De allí la necesidad de contar con procesos educativos estandarizados que contribuyan a mejorar la calidad de la educación.

Finalmente, debe hacerse un esfuerzo para que la gestión del modelo en competencias, a través de las instituciones educativas y los organismos certificadores de este país, no vaya a traer consecuencias graves como han sostenido autores como Blum et al. (1996) de no llevarse a cabo una evaluación correcta. De no poner los recursos humanos y materiales necesarios para ello puede afectar la efectividad de los procesos educativos. Además, de que las pruebas de selectividad en el ámbito laboral basadas en competencias pueden ser deliberadamente discriminatorias y sesgadas tanto como las pruebas de inteligencia tradicional.

Bibliografía

A B C de la reforma integral de la educación básica: nivel primaria (2009). Edit. Santillana. [Servicio en línea] http://www.lrecreoo.web.officelive.com/Documents/rieb_2009.pdf [Consultada: 08 de marzo del 2011].
Alamillo, M; y Villamor, F. (2002): "Modelo de gestión por competencias". *Aedipe*, No. 21, junio, pp.3-12.
Amador, J. (2010): "Salir de la OCDE, volver a la UNESCO", *Proceso*, No.1739, febrero, pp.60-62.
Arriola, A; Sánchez, G; Romero, C; Ortega, R; Rodríguez, R; y Gastelú, A. (2007): *Desarrollo de Competencias en el proceso de instrucción*. México. Trillas.

Baldwin, L.A. (1958): "The Role of an Ability: constructing a theory of behavior". En: *Talent and Society*. Princenton, NJ: Van Nostrand: pp.195-233.
Berman, J. (1997): *Competence-based employment interviewing*. Estados Unidos. Quorum Books.
Béret, P. y Dupray, A. (1998): "Valorización salarial de la formación profesional continua y producción de competencias por el sistema educativo: los casos de Francia y Alemania". *Revista Europea de Formación Profesional***,** No. 14, pp.40-51.
Blum, F., Hensgen, A., Kloft, C. y Maichle, U. (1996): "Ejercicios programados: un instrumento para evaluar la "competencia profesional práctica"". *Revista Europea de Formación Profesional***,** No. 7 pp.44-47.
Bolch, M. (2000): "The Changing Face of the Workforce", *Training*, pp. 73-78.
Boyatzis, R. (1982*): The Competent Manager*. New York. John Wiley and Sons.
Brunet, I., y Belzunegui, A. (2003): *Flexibilidad y formación: Una crítica al discurso de las competencias.* Barcelona. Icaria.
Burchell, H. y Westmoreland, S. (1999): "Relations between competence-based education and student reflection on practice: a UK case study of initial teacher training". *International Journal of Training and Development*, Vol. 3 No.2 pp. 156-166.
Cámara de Comercio de Barcelona (2010): [servicio en línea] http://blog.infojobs.net/archives/0000/0014/Presentacion_OBSERVATORIO_DE_COMPETENCIAS.PDF [Consultada: 11 de marzo del 2011].
Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en Formación Profesional (2011): [Servicio en línea] http://www.agroasesorclm.com/?q=02.3.01.002 [Consultada: 15 de marzo del 2011].
Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral (CONOCER) (2011): [Servicio en línea]http://www.conocer.gob.mx/anterior/Desarrollo/Buscadores_Avanzados/buscador_persoanlizado.html [Consultada: 15 de marzo de 2011].
Cheetham, G. y Chivers, G. (2000): "A new look at competent professional practice". *Journal of European Industrial Training*, Vol. 24, No. 7 pp. 374-383.
Chomsky, N. (1970): *Aspectos de la teoría de la sintaxi*s. Madrid. Aguilar.
Civelli, F. (1997): "New competences, new organizations in a developing world". *Industrial and Commercial Training*, Vol. 29, No. 7 pp. 226-229.
Dalton, M. (1997): "Are competency models a waste?". *Training & Development*, Vol. 51, No. 10, pp.46-49.
Dodd, N.; Brown, F.W. y Benham, H. (2002): "Learning to Manage While Learning About Management: A Transition to a Competency- Based Management Curriculum". *Journal of Education for Business*, March/April, pp. 189-192.
Gamble, J. (2003): "Transferring human resource practices from the United kindom to China: the limits and potential for convergence". *Int. J.of Human Resource Management*, 14:3 pp. 369-387.
Garavan, T.N., y McGuire, D. (2001): "Competencies and workplace learning: some reflections on the rhetoric and the reality". *Journal of Workplace Learning*, Vol.13 No. 4, pp.144-163.
Garner, H. (2001): *LA INTELIGENCIA REFORMULADA: Las inteligencias múltiples del siglo XXI*. Barcelona. Paídos.
Gladstone, A. y Ozaki, M. (1994): *Participación de los trabajadores en la empresa, nuevas tecnologías y programas de formación*. Informes OIT. Madrid. Centro de Publicaciones y Ministerios de Trabajo y Seguridad Social.
Gómez, G., y Pin, J.R. (1994): *Dirigir es educar*. Madrid. McGraw-Hill.
Gonczi, A (1997): "Problemas asociados con la implementación de la educación basada en la competencia: de los atomístico a lo holístico". En Formación basada en competencia laboral: situación actual y perspectiva. Montevideo, Oficina Internacional del Trabajo. Pp.161-169.
González, S. A. (2000): "La Formación de Adultos en el Siglo XXI: el problema de las capacidades básicas". En: A. MONCLÚS (coord.): *Formación y empleo: enseñanza y competencias*. Granada, Comares. pp.61-83.
Guerrero, A. (1999): "El enfoque de las competencias profesionales: una solución conflictiva a la relación entre formación y empleo". *Revista Complutense de Educación*, Vol. 10 No.1 pp. 335-360.
Indicadores de Educación de la OCDE (2004): [Servicio en línea] http://www.oecd.org/dataoecd/32/47/33732172.pdf [Consultada: 09 de marzo del 2011].
Kilcourse, T. (1994): "Developing Competent Managers". *Journal of European Industrial Training*, Vol. 18, No. 2 pp. 12-16.
Le Boterf, G. (2001): *Ingeniería de las competencias*. España. Gestión 2000.

Levy-Leboyer, C. (1997): *Gestión de las competencias*. Barcelona. Gestión 2000.
Lysaght, R. y Altschuld, J. (2000): "Beyond initial certification: the assessment and maintenance of competency in professions". *Evaluation and Program Planning*, No.23, pp. 95-104.
Mayo, E. (1959): *Problemas humanos de la civilización industrial*. Buenos Aires. Galatea-Nueva Visión.
McChesney, R.W.(2000): *"Prologo"*. En Noam Chomsky: EL BENEFICIO ES LO QUE CUENTA. Barcelona. Editorial Crítica.
McClelland, C. D. (1973): "Testing for competence rather than for intelligence". *American psychologist*. January: 1-15.
McClelland, C.D. (1976): *The Achieving Society*. New York. John Wiley & Sons.
McEvoy, G. y Cascio, W. (1989): "Cumulative evidence of Relationship between Employee Age and Job Performance", *Journal of Applied Psychology*, pp. 11-17.
Merle, V. (1997): "La evolución de los sistemas de validación y certificación: ¿qué modelos son posibles y qué desafíos afronta el país francés?". *Revista Europea de Formación Profesional***,** No. 12, pp.39-52.
Mertens, L (1997): "Sistemas de competencia laboral: surgimiento y modelos" En Formación basada en competencia laboral: situación actual y perspectivas. Montevideo. Cinterfor.
Mulcahy, D. (2000): "Turning the Contradictions of Competence: competency-based training and beyod". *Journal of Vocational Education and Training*, Vol. 52, No. 2, pp.259-280.
Norris, N. (1991): "The Trouble with Competence". *Cambridge Journal of Education*, Vol.21, No. 3, pp.331-341.
Observatorio Laboral de México (2010): [servicio en línea] http:// www.observatoriolaboral.gob.mx/wb/ola/ola/principal [Consultada: 13 de marzo del 2011].
OCDE (2006): *Políticas Públicas para un Mejor desempeño Económico: experiencias del mundo para el desarrollo, México 10 años en la OCDE*. México.
Puchol, L. (2003): *Dirección y Gestión de Recursos Humanos*. Madrid. Ediciones Díaz de Santos.
Robbins, S. y Judge, T. (2009): *Comportamiento Organizacional*. México. Edit. Pearson
Rubio, F. (1999): "Las competencias transversales en los programas de formación ocupacional dirigidos a colectivos en riesgo de exclusión". *Diálogos*, Vol. 18, pp. 61-64.
Ruiz, M. (2009): *Cómo evaluar el dominio de las competencias*. México. Trillas.
Ruiz, M. (2010): *Qué es la formación basada en competencias*. México. Trillas.
RVQ (1986): *Review of Vocational Qualifications: Final Report*. London. HMSO.
Schön, D. (1992): *La formación de profesionales reflexivos*. España. Ediciones Paidós.
Sims, D. (1991): "The Competence Approach". *Adults Learning*, Vol. 2 No. 5, pp. 142-144.
Spencer, M.L; y Spencer M.S. (1993): *Competence at Work: models for superior performance*. New York. John Wiley and Sons, Inc.
Tejada, F. J. (1999): "Acerca de las competencias profesionales". *Herramientas*, No.57, pp.8-14.
Vandalen, D.B., y Meyer, W.J. (1971): *Manual de técnicas de investigación educacional*. Paidós.
Velde, C. (1999): "An alternative conception of competence: implications for vocational education". *Journal of Vocational Education and Training*, Vol. 51, No. 3, pp.437-447.
White, R. (1959): "Motivation Reconsidered: The concept of competence". *Psychological Review*, No. 66, pp. 279-333
Wolf, A. (1994): "La medición de la competencia: la experiencia del Reino Unido". *Revista Europea de Formación Profesional*, No.1, pp.31-37.

La Opinión de los Empleadores, Sobre la Preparación de los Egresados de la FCCA y su Desempeño Laboral

Jaqueline Toscano Galeana[1]
Teresita Salgado Mejía[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduria y Ciencias Administrativas, jaquelinetoscano@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Contaduría y Ciencias Administrativas, teresita_salgado@yahoo.com.mx

La Opinión de los Empleadores, Sobre la Preparación de los Egresados de la FCCA y su Desempeño Laboral

Resumen

Este documento es importante, ya que los antecedentes sobre el seguimiento de egresados en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas (FCCA), solo se habia realizado en relación a la opinión de los egresados de las tres licenciaturas que ofrece; contaduría, Administración e Informática Administrativa. En esta ocasión se integra la opinión de los empleadores de los egresados, su opinión respecto a su formación académica, desarrollo en el mercado laboral e impacto profesional.

Para la FCCA es de vital importancia conocer el desempeño de sus egresados en el mercado de laboral, se obtiene directamente de los empleadores de los egresados de la FCCA en sus licenciaturas, con la finalidad de mejorar la calidad educativa de sus servicios. En ese sentido su objetivo es conocer la opinión de los empleadores de egresados, respecto al desempeño profesional y laboral de los mismos, así como el desempeño laboral aplicando los conocimientos obtenidos de los planes, programas de estudio y contenidos curriculares, como las demandas de servicios de vinculación, actualización profesional y educación continua, desde la opinión de los empleadores de los egresados de la FCCA. Con ello contribuye a la mejora de los planes académicos para su adecuación a la exigencia requerida en al ámbito laboral.

Palabras Clave: Seguimiento de egresados, empleadores, evaluación curricular, mercado laboral.

The employers 'opinion about preparation of the FCCA graduates and their work performance

Abstract

This document is important because the background on the following graduates from the Faculty of Accounting and Management Sciences (FCCA), had only performed in relation

to the review of the graduates of the three degrees offered; Accounting, Management and Administrative Computing. This time the views of employers of graduates, their opinion of their academic training, labor market development and integrate professional impact.

For the FCCA is vital to know the performance of their graduates in the labor market is obtained directly from employers of graduates from the FCCA in their degrees, in order to improve the educational quality of their services. In this sense his aim is to obtain the views of employers of graduates, with respect to professional and job performance thereof, and job performance by applying the knowledge gained from the plans, curricula and curricular content, as the demand for services bonding, professional development and continuing education, from the views of employers of graduates of the FCCA. This contributes to the improvement of academic plans for their adaptation to the demands required in the workplace.

Keywords: Follow-up of graduates, employers, curriculum evaluation, labor market.

Introducción

Los estudios de opinión de empleadores sobre el desempeño profesional y laboral de los egresados ofrecen información valiosa para apoyar la acreditación y la actualización permanente de los planes y programas de estudio, en razón de las demandas de la sociedad y los factores que promueven el desarrollo nacional. Los avances del conocimiento, los cambios tecnológicos han generado un cambio en los egresados y las empresas. La tendencia actual del aparato productivo se caracteriza por la flexibilidad y la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios, adecuando su producción o servicios a demandas, mercados y nuevas tecnologías. (Rosal, 1997).

Es importante analizar que las Instituciones de Educación Superior (IES), para atender la demanda del sistema productivo, centraron su atención en los niveles ocupacionales que articula la estructura laboral y su correspondiente calificación laboral, lo que llegó a convertirse en un referente para la creación de nuevos programas académicos y modalidades de la educación superior. (Estrella, Ponce,

2004) Sin embargo, analizando las formas de cómo la educación superior ha respondido a las demandas cambiantes del mercado de trabajo, nos lleva a considerar, en primer término, los objetivos y la función social y educativa que han estado presentes en las instituciones de educación superior (Ruiz, 1996).

La formación profesional debe incidir sobre la empleabilidad y el empleo, buscando ofertar la capacidad y el entrenamiento que se necesita, para lograr una mayor y mejor ubicación de los profesionistas en el mercado laboral (Rosal, 1997).

Se ha reconocido la trascendencia de consolidar la vinculación con los egresados, a través de la organización, coordinación y programas académicos que permitan apoyar su actualización, desempeño profesional e inserción en el contexto socioeconómico tanto en el ámbito nacional como internacional, y, con los empleadores incrementar la vinculación para conocer sus demandas en cuanto a actualización y competencias necesarias para mejorar la empleabilidad de nuestros egresados. (Estrella, Ponce, 2004)

En ese sentido la facultad de contaduría y ciencias administrativas FCCA ha realizado pocos estudios de seguimiento de egresados para ver su inserción al mercado laboral, considerando que con la información obtenida de la aplicación de encuestas a empleadores se contribuya a mantener la pertinencia de los planes y programas de estudio.

Según, Vargas (2003) la educación superior no responde a las demandas de los empleadores, ya que antes era prioridad la exigencia del conocimiento y ahora se busca mayor énfasis en un perfil de aptitudes y de empleabilidad.

A través de los años, las empresas han realizado esfuerzos para mantener niveles de calidad que los sostengan en el mercado, desarrollándose a través de etapas como el control de calidad o calidad total, hasta llegar a lo que algunos autores denominan gestión para la excelencia (Ferreiro, 2001).

De esta manera la educación continua potencialmente puede ser uno de los principales elementos de las instituciones para mantener lazos estrechos entre sus egresados y los empleadores. En este contexto, la FCCA cuenta con una matrícula de más de 5,500 alumnos es un esfuerzo grande, de ahí la importancia de estos estudios que permite a la FCCA tener información confiable y precisa que le permita tomar acciones para mejorar en el aspecto académico y conocer el desempeño de los egresados en el mercado laboral. Sin duda ésta investigación fortalece el compromiso de la institución con la sociedad, mejorando la calidad educativa desde la perspectiva de los empleadores de sus egresados a manera de retroalimentación.

Desarrollo

En la actualidad se le tiene que dar la debida importancia a los egresados de las licenciaturas de las IES, para que sus egresados sean competitivos. Así mismo el mundo laboral actual exige mayor preparación académica, por lo que las IES, tienen un compromiso de egresar profesionistas de calidad y los empleadores opinar y vincular con las IES de lo que exige el mercado laboral, es un compromiso de las IES satisfacer las necesidades de los empleadores en el desarrollo científico académico y tecnológico.

En ese tenor la FCCA debe de conocer la inserción de los egresados de las Licenciaturas de Contaduría, Administración e Informática Administrativa en el mercado laboral. Con ello conocerá los requerimientos, asimismo, este análisis permite a la FCCA tener información confiable y precisa que le permita tomar acciones en la mejora continua en el aspecto académicos y conocer el impacto en el desempeño profesional de los egresados en el mercado laboral, para mejorar la evaluación de los contenidos curriculares.

El objetivo es conocer la opinión de los empleadores de egresados de las licenciaturas de la FCCA, respecto al desempeño profesional y laboral, así como su desempeño laboral en donde aplica los conocimientos basados en los contenidos curriculares, programas y planes de estudio.

¿Cuál es la opinión de los empleadores de egresados de las Licenciaturas de la FCCA, respecto al desempeño profesional y laboral, así como su desempeño laboral en donde aplica los conocimientos basados en los contenidos curriculares, programas y planes de estudio?

En ese sentido, la globalización, la sociedad del conocimiento y de la información, así como los cambios científicos y tecnológicos han modificado sustancialmente el mundo laboral. Hoy en día la creación de riqueza depende directamente de la aplicación del conocimiento especializado en el trabajo, lo cual coloca a las diferentes instituciones de educación superior en el reto de modificar sus estructuras, procesos y formas de organizar el trabajo académico en función de las necesidades que se derivan de ese nuevo ordenamiento de la producción del conocimiento.

En este contexto, la FCCA ha canalizado el mayor número de esfuerzos para lograr que sus egresados sean capaces de combinar la teoría y la práctica y que contribuyan al desarrollo sustentable de la nación. Con el estudio se podrán elaborar programas y políticas para revisar y actualizar los planes y programas de estudio. Además de la operación de programas institucionales para el mejoramiento de la calidad de la docencia y la capacitación del personal académico.

Es importante estrechar la vinculación con las empresas e instituciones públicas y privadas de IES, para identificar las demandas actuales de la sociedad y los factores que promuevan el desarrollo nacional, así los egresados puedan enfrentar las exigencias que plantean el mercado laboral y la innovación tecnológica.

Las Instituciones de Educación Superior, se encuentran en la búsqueda de la opinión de los empleadores con respecto a la formación del estudiante.

El desempeño de los egresados en el ámbito laboral se ve directamente afectado por la formación que éstos reciben a lo largo de su vida académica. Por lo tanto, los estudios de

egresados se convierten en una herramienta necesaria para recabar información básica en la toma de decisiones y en la planeación de una institución educativa. En este rubro se encuentran los estudios de trayectoria académica, valoración y de mercado laboral.

En los estudios del mercado laboral de los profesionistas se analiza la relación entre el mercado de trabajo y la IES, ya que éstas actúan como intermediarias catalizadoras de las necesidades de demandantes y oferentes de oportunidades laborales a nivel profesional. Estos estudios permiten conocer aspectos tales como la aceptación de los profesionistas de cada una de la IES en el mercado laboral, las áreas de conocimiento a nivel profesional con mayor demanda, las características más valoradas por las empresas, las relaciones utilizadas para la contratación de los profesionistas, entre otras.

Es de gran importancia conocer el desempeño de sus egresados en el mercado de trabajo, esta información se obtiene directamente de los empleadores de egresados de la institución. Con este estudio se busca generar información que contribuya a mejorar la pertinencia de los planes de estudio de los Programas Educativos, además de construir mejores condiciones para la inserción laboral de sus egresados, proporcionando: conocimientos, habilidades y destrezas, formando valores y demás herramientas que permitan impactar positivamente en el mercado laboral.

La investigación se dé realizó en base al método cualitativo y cuantitativo, mismo que permitió obtener la información con la finalidad de analizar y obtener la opinión de los empleadores respecto a la preparación académica de los egresados de la FCCA de la UMSNH. Los resultados servirán de base para la FCCA como para los mismos empleadores que deseen realizar vinculación con las IES fortaleciéndose en la calidad del egresado.

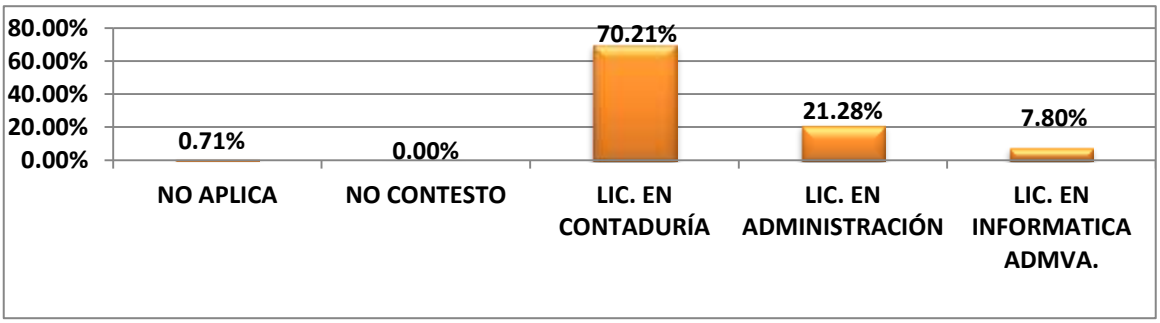
Se tomaron como muestra 141 empresas de las cuales 26 son públicas; de servicio, educativas, turismo e instituciones financieras; las 115 restantes son empresas privadas; de servicio, comerciales e industriales, tomadas de un total de 27,014 empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), de la Ciudad de Morelia

Michoacán, realizadas en su mayoría por vía telefónica. En un periodo de tres meses del 15 de septiembre al 15 de diciembre de 2013.

ANALISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el presente informe se muestra por medio de gráficas la opinión de los empleadores de la Cd. de Morelia, Michoacán con un total de 141 encuestas para empleadores, los resultados que arrojaron en las encuestas son los siguientes:

Gráfica 1. **CARRERA MÁS IMPORTANTE PARA LAS EMPRESAS**



Fuente: Elaboración Propia.

De un total de 141 empleadores encuestados consideran que la carrera más importante para su empresa es la Licenciatura en Contaduría, mientras que el 0.71% de los empleadores no contestó la encuesta. En ese tenor se tienen aspectos valorados en el proceso de selección para las empresas, así como su influencia dentro de la misma.

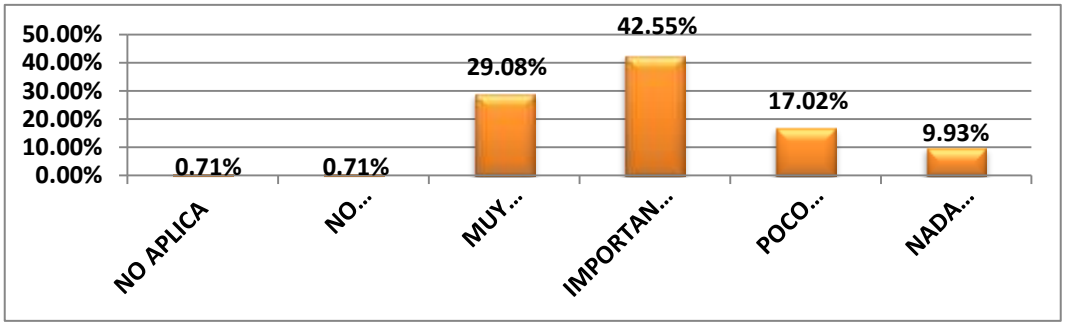
Los empleadores encuestados consideran en el proceso de selección, a la edad en 55.32% importante, mientras que para el 1.42% de los empleadores no aplica ya que no realizan proceso de selección y el 43.27% no es importante.

Para los empleadores el 80.15% no le da importancia al sexo del egresado permitiendo oportunidad de ser mientras que para el 0.71% de los empleadores no aplica ya que no realizan proceso de selección. Y solo el 18.44% si le da importancia al sexo del egresado.

Los empleadores opinaron en el estado civil del egresado que es poco importante con un 43.97%, permite la oportunidad de empleo a todo tipo de egresado como madres o padres solteros, solteros, (as), etc., sin embargo el 19.86% considera importante, mientras que para el 0.71% de los empleadores no aplica ya que no realizan proceso de selección.

Los empleadores encuestados consideran que en el proceso de selección, el ser pasante de licenciatura es muy importante con un 63.13%, quiere decir que les dan oportunidad desempeñarse siendo pasantes, pero es importante el titulo para puestos de mejor nivel, mientras que para el 0.71% de los empleadores no aplica ya que no realizan proceso de selección.

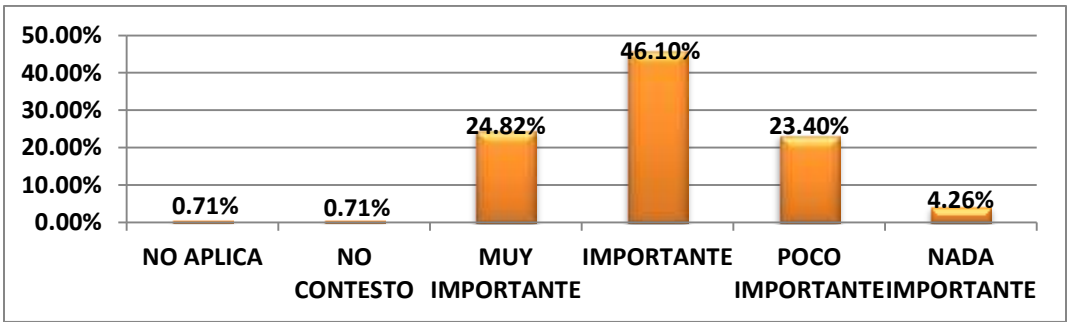
Gráfica 3. **TENER TÍTULO**



Fuente: Elaboración Propia.

Los empleadores encuestados opinan la importancia de tener un titulo que los respalde y avale el conocimiento adquirido en la FCCA, mientras que para el 0.71% de los empleadores no aplica ya que no realizan proceso de selección.

Gráfica 4. **EXPERIENCIA LABORAL PREVIA**

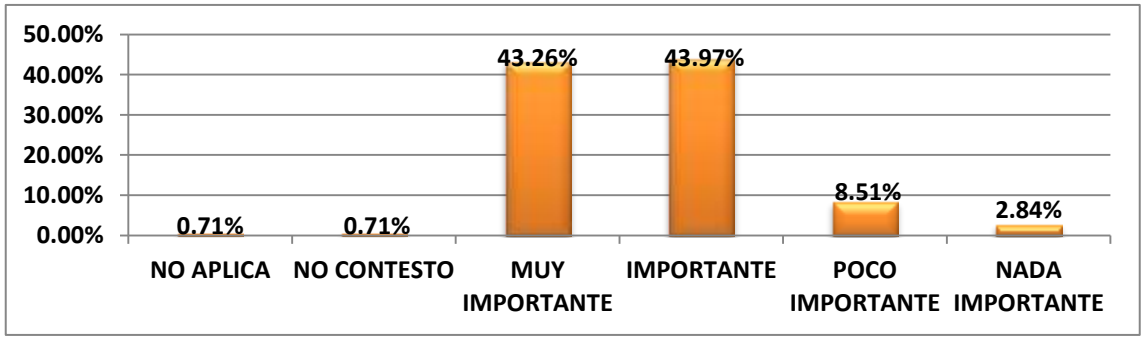


Fuente: Elaboración Propia.

También los empleadores encuestados opinan la importancia de la experiencia laboral de los egresados, ratificando con ello la necesidad de sus prácticas profesionales exigidas por la FCCA que equivale a dos años y eso contará como experiencia laboral que exige el mercado como mínimo, mientras que para el 0.71% de los empleadores no aplica ya que no realizan proceso de selección.

Los empleadores encuestados opinan en un 79.44% que en el proceso de selección, la experiencia laboral previa es importante, aquí el egresado demostrará las habilidades y conocimientos que adquirió en las aulas, mientras que para el 0.71% de los empleadores no aplica ya que no realizan proceso de selección.

Gráfica 5. **ENTREVISTAS DE SELECCIÓN**



Fuente: Elaboración Propia.

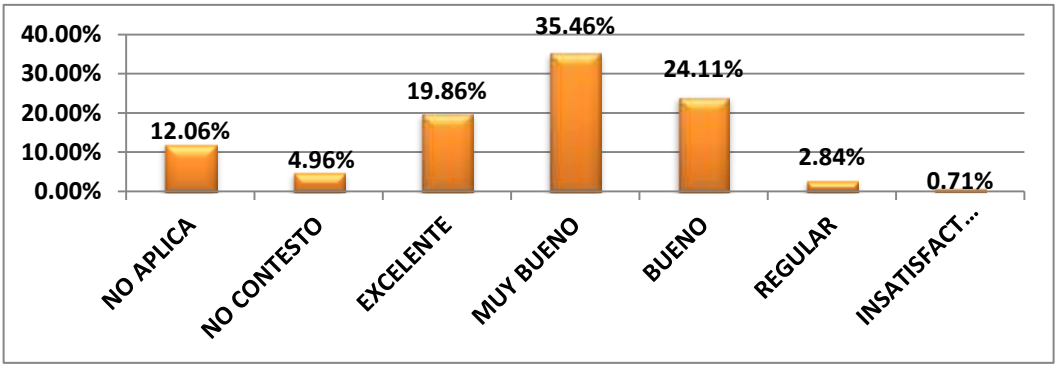
En las entrevistas de selección los empleadores encuestados opinaron que en el proceso de selección las entrevistas importantes, mientras que para el 0.71% de los empleadores no aplica ya que no realizan proceso de selección.

Del total de empleadores encuestados el 88.65% tienen en su empresa laborando profesionistas egresados de la FCCA, mientras que un 11.35% no tienen en su empresa laborando egresados de la FCCA, esto es porque son empresas pequeñas, familiares o el giro de la empresa exige nivel de preparatoria.

¿COMO EVALÚAN EL DESEMPEÑO LABORAL DE LOS EGRESADOS DE LA FCCA?

La finalidad de esta pregunta es conocer desde el punto de vista de los empleadores del estado de Michoacán, localidad Morelia, como se desempeñan laboralmente los Licenciados en Contaduría, los Licenciados en Administración y los Licenciados en Informática Administrativa egresados de la FCCA de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

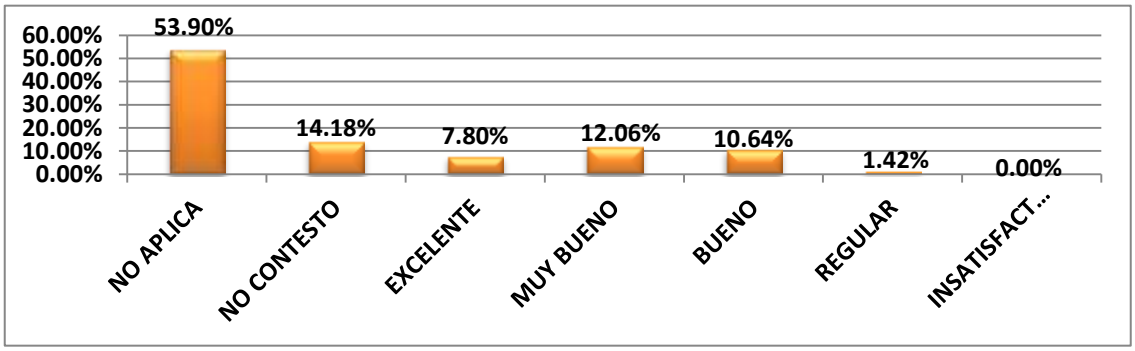
Gráfica 6. **EVALUACIÓN DE LOS LICENCIADOS EN CONTADURÍA**



Fuente: Elaboración Propia.

Del total de empleadores encuestados opinan que el desempeño laboral de los Lic. En Contaduría es muy bueno excelente, mientras que para el 4.96% de los empleadores no contesto, y para el 12.06% de los empleadores no aplica, quiere decir que su giro no necesita Licenciados en Contaduría por el momento.

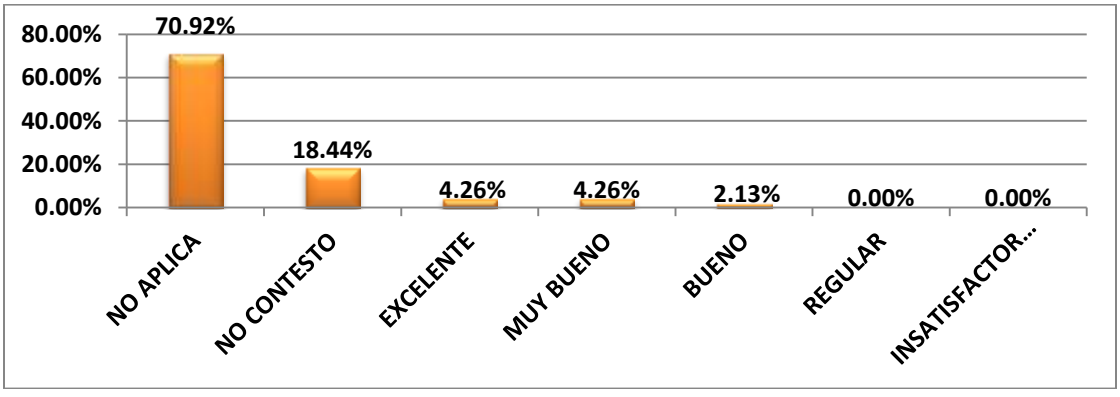
Gráfica 7. **EVALUACIÓN DE LOS LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN**



Fuente: Elaboración Propia.

Del total de empleadores encuestados el mayor porcentaje no aplica, por no tener necesidad de contratar Licenciados en Administración en su empresa por el giro. Sin embargo el 14.18% de los empleadores no contesto, mientras que para el 53.90% no aplica por no tener egresados en administración en su empresa.

Gráfica 8. **EVALUACIÓN DE LOS LICENCIADOS EN INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA**



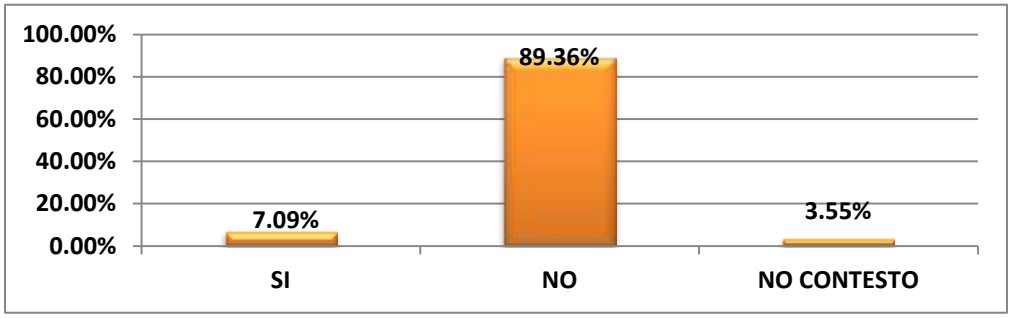
Fuente: Elaboración Propia.

Los empleadores encuestados opinan que el desempeño laboral del Lic. En Informática Administrativa no aplica por el giro de la empresa no requiere de Informáticos Administrativos, pero los pocos que si tienen egresados de esta Licenciatura esta satisfechos.

Del total de empleadores encuestados el mayor porcentaje de 53.90% opina que no contratará egresados de la FCCA, motivo por que tendría que pagar mayor salario a uno con licenciatura que a jóvenes con preparación menor preparatorianos, y con ello reduce gastos, y el 41.84% tiene previsto contratar a mediano plazo egresados de la FCCA mientras que el 4.26% no contestó.

Del total de empleadores encuestados contestó el 60.99% que si necesitan en el transcurso del año alumnos de servicio social y el 34.75% no necesita alumnos de servicio social. Tomando en consideración que el servicio social no es permitido darlo en empresas privadas, solo en empresas públicas y el 4.26% no contesto.

Gráfica 9. **EXISTE ALGUN PROBLEMA DE VINCULACIÓN O CONVENIO ENTRE SU EMPRESA Y LA FCCA**



Fuente: Elaboración Propia.

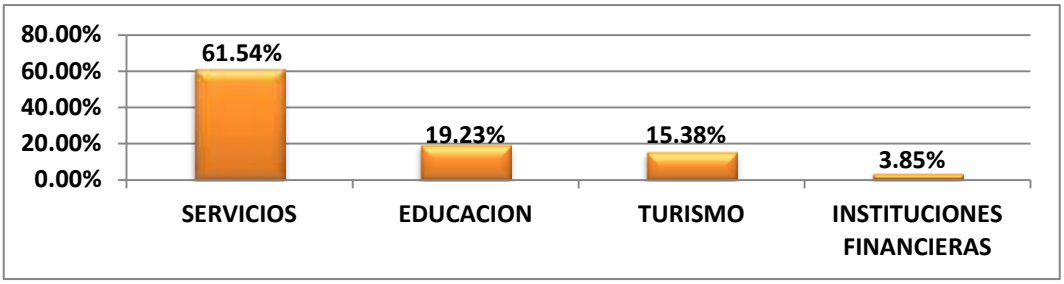
Como se observa en la gráfica que del total de empleadores encuestados se tiene un porcentaje menor, muestra, que no se ha trabajado con convenios donde se vean beneficiadas ambas partes, es una debilidad que se tendría que cubrir y el 3.55% de los empleadores no contestó.

Del total de empleadores encuestados contestaron el 46.10% que si estarían dispuestos a desarrollar algún proyecto en conjunto con la UMSNH, y el 30.50% no está de acuerdo y el 23.40% de los empleadores no contestó.

Los empleadores encuestados contestaron en un 45.39% que si están satisfechos con los conocimientos que les fueron impartidos en la FCCA y para el 41.84% de los empleadores no aplica, por desconocer el desempeño de los egresados por el tamaño y giro de la empresa, así mismo el 12.77% no está satisfecho.

De un total de 141 empresas encuestadas el 81.56% pertenecen al sector privado y el 18.44%al sector público.

Gráfica 10. **GIRO DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS**

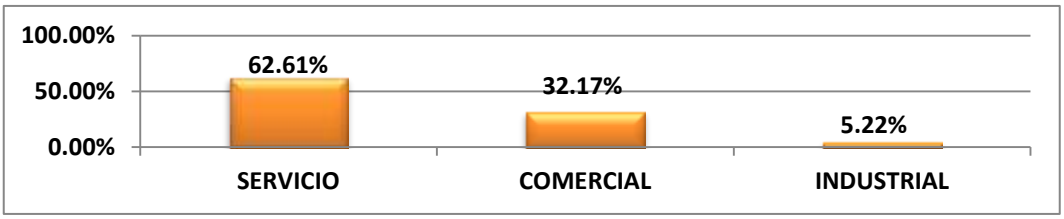


Fuente: Elaboración Propia.

De un total de 26 empresas públicas encuestadas el 61.54% de las empresas se dedican a la prestación de servicios, el 19.23% de las empresas se dedican al sector educativo, el

15.38% de las empresas se dedican al sector turismo, mientras que el 3.85% son instituciones financieras.

Gráfica 11. **GIRO DE LAS EMPRESAS PRIVADAS**



Fuente: Elaboración Propia.

De un total de 115 empresas privadas encuestadas el 62.61% de las empresas se dedican a la prestación de servicios, el 32.17% de las empresas se dedican al sector comercial, mientras que el 5.22% se dedican al sector industrial.

CONCLUSIONES

La opinión de los empleadores se convierte en un elemento importante que permite ver el impacto de los egresados de la FCCA que tienen en el mercado laboral, haciendo uso de sus conocimientos, habilidades, aptitudes destrezas para su desempeño profesional de acuerdo a las exigencias de los empleadores y sobre todo cumplir con el compromiso que tiene el egresado ante la sociedad.

A manera de conclusión se tiene la mayoría de las empresas son pequeñas y medianas, por lo que se obtuvo como resultado que son pocas las oportunidades de que un joven con nivel licenciatura no fácilmente es contratado por pequeñas empresas, pero los que tienen esa oportunidad los empleadores se sienten satisfechos y reconocen su preparación y esfuerzo del egresado, cabe mencionar que los empleadores prefieren al egresado de la Licenciatura de Contaduría en mayor porcentaje por tener mayor demanda laboral.

También se detecto que falta trabajo en la vinculación, aceptando que las condiciones políticas y económicas del país y de la ciudad son críticas, sin embargo. Aceptan los empleadores en estar retroalimentándose con la institución, para que haya más participación de los egresados y ambos establezcan mecanismos que permitan lograr una mayor oferta educativa para un mejor mercado laboral por medio de la vinculación.

Y por último los empleadores requieren egresados que sean nobles y humildes para adquirir nuevos conocimientos y adaptarse a nuevas formas de trabajo utilizando las tecnologías actuales, con decisión, solucionar problemas y tomar de decisiones.

Referencias Bibliográficas

1. Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior. (1998). Esquema básico para estudios de egresados en educación superior. Propuesta. México, D.F.

2. Estrella, Gabriel; Ponce, María Teresa. (2004). Impacto Laboral de Egresados Universitarios y opinión de empleadores. Recuperado 25 mayo 2014. http://www.uabc.mx/planeacion/reportesdeestudios2004/reporteempleadores.pd.

3. Ferreiro, P. O. (2001). Discusión de las ideas de gestión de la calidad en la empresa en su aplicación a universidades. Memoria. Ponencia presentada en el Congreso Convergente IESM/IESLA. Veracruz, México.

4. Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). (2014). Recuperado 29 mayo 2014. www.siem.gob.mx/siem/portal/consultas/respuesta.asp?language=0&captcha=1

5. Rosal G. M. H (1997) La formación profesional como puente para el empleo y la inserción laboral de los jóvenes. OIT. El Salvador (pp 1-18).

6. Ruiz L. E. (1996). Expansión y diferenciación institucional en la educación superior tecnológica en México: Nuevas tendencias y retos en la formación de recursos humanos para la producción. Revista Perfiles Educativos Núm. 71. CESU-UNAM. México (pp. 1-13) consulta electrónica: http://www.cesu.unam

7. Vargas, L. M.R. (2003). La educación superior no responde a las demandas de los empleadores. UPAEP. Recuperado 2 abril 2014. www.Universia.net.mx

La Responsabilidad Social Empresarial en Empresas de Economía Social en el Estado de Chihuahua

Elvia Guadalupe Caldera Juárez[1]
Carmen Patricia Jiménez Terrazas[2]
Josefa Melgar Bayardo[3]

[1]Universidad Autónoma de Ciudad Juárez - Departamento de Ciencias Administrativas, elviacalderaj@gmail.com
[2]Universidad Autónoma de Ciudad Juárez - Departamento de Ciencias Administrativas, pjimenez@uacj.mx
[3]Universidad Autónoma de Ciudad Juárez - Departamento de Ciencias Administrativas, jmelgar@uacj.mx

Responsabilidad Social Empresarial en Empresas de Economía Social en el Estado de Chihuahua

Resumen

El objetivo de la investigación es demostrar que las Empresas de Economía Social (EES) u Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) en el estado de Chihuahua, cumplen con los requisitos de ser Empresas Socialmente Responsables (ESR). La investigación es no experimental, cuantitativa, descriptiva y transversal, usando el método de cuestionario para levantar los datos de 3 dimensiones: económica, medio ambiente y social con escala de Likert del 0 al 10; la población de 348 OSC a las que se contactó vía correo electrónico con cuestionario con la herramienta Google Drive. Se enviaron 2 correos del 26 de marzo al 22 de abril del 2014, así como llamadas telefónicas. La muestra fue censal. Contestaron el cuestionario 48 OSC con tipo de entidad más frecuente de asociación civil y año de constitución de 2012. Se encontró que cumplen el criterio de ser socialmente responsables con valores de 8.22 en la dimensión económica, 6.93 en medio ambiente y 8.58 en social.

Palabras Clave: Empresas socialmente responsable (ESR), Empresas de economía social (EES), Organizaciones de la sociedad civil (OSC)

Corporate Social Responsibility in Social Economy Enterprises in the State of Chihuahua

Abstract

The objective of the research is to demonstrate that Social Economy Enterprises (SEE) or Civil Society Organizations (CSOs) in the state of Chihuahua, meet the requirements of being Socially Responsible Companies (SRC). The research is not experimental, quantitative, descriptive and cross, using the method of questionnaire with 3 dimensions: economic, environmental and social with Likert scale from 0 to 10; the population of 348 CSOs that were contacted via email with the Google Drive questionnaire tool. Two mailings were sent March 26 to April 22, 2014, as well as phone calls. The sample census. The questionnaire was answered by 48 CSOs, most common type of entity civil association and constitution year of 2012. It was found that the CSO participants are SRC with values of 8.22 in the economic, environmental 6.93 and 8.58 in social.

Keywords: Socially responsible companies (SRC), social economy enterprises (SEE), Civil Society Organizations (CSOs)

Introducción

Hay muchas definiciones de responsabilidad social empresarial (RSE) por lo que se procedió a analizar los elementos encontrados en ella encontrando que de 21 definiciones revisadas los siguientes se incluyen: conducta ética y relaciones corporativas; actuación social; integración voluntaria; excede expectativas de las sociedad; estrategia corporativa; elemento social que apoya el desarrollo de la comunidad; derechos sociales, ambientales, éticos y humanos en las operaciones de negocio; prácticas de valores en empleados, comunidades, entorno; practicas complementarias al negocio; incrementación de ganancia; paradojo; compromiso cívico; y la involucración de los enfoques económico, medioambiental y social.

Los elementos más coincidentes de las definiciones en RSE son: *La involucración de los enfoques económico, medioambiental y social* en el cual fue el que más coincidió en la tabla matriz, los distintos autores que coincidieron son (Hernani Marino & Hamann Pastorino, 2013) de (Caravedo, 2007), (Hernani Marino & Hamann Pastorino, 2013) de (Portocarrero, 2000), (López Salazar, 2013) de (Vives, 2006), (López Salazar, 2013) de (CEMEFI, 2008), (López Salazar, 2013) de (Institutos Ethos y SEBRAE, 2003), (López Salazar, 2013) de (Taquía, 2006).

Otro elemento es la *integración voluntaria* en lo cual coinciden los siguientes autores (López Salazar, Contreras Soto, & Molina Sánchez, 2011) de (Rodríguez, 2008), (López Salazar, Contreras Soto, & Molina Sánchez, 2011) de (Taquía, 2006) de (Banco Interamericano de Desarrollo), (Gallardo-Vázquez, Sánchez-Hernández, & Corchuelo-Martínez-Azúa, 2013) de (COM 2001), (López Salazar, 2013) de (Vives 2006), (López Salazar, 2013) de (El Pacto Global en Argentina 2004).

Conducta ética y relaciones corporativas, elemento en el cual coinciden los siguientes autores (Sajardo Moreno & Serra Yoldi, 2009), (Ribeiro Macêdo, Barreto, Viegaz Queiroz, Barbosa Pereira Queiroz, & Hékis, 2013) de Ashley 2013, (López Salazar, 2013) de (Vives 2006), (López Salazar, 2013) de (Instituto Ethos y SEBRAE 2003).

Otro elemento es *Estrategia corporativa* y los autores que coinciden son (López Salazar, Contreras Soto, & Molina Sánchez, 2011) de (Taquía, 2006) de Banco Interamericano de Desarrollo, (López Salazar, 2013) de (Ashley, 2003), (Hernani Marino & Hamann Pastorino, 2013) de (European Commission, 2006), (López Salazar, 2013) de Taquía 2006).

Los elementos que no coincidieron de las definiciones en RSE son los siguientes: *Es una actuación social* es un aporte del autor (Calderón Hernández, Álvarez Giraldo, & Naranjo Valencia, 2011) de (Gómez y Calvo 2004). *Es un elemento social que apoya el desarrollo de la comunidad*, este elemento es una aportación de (López Salazar, Contreras Soto, & Molina Sánchez, 2011) de (Carroll, 1979). El elemento *Derechos sociales, ambientales, éticos y humanos en las operaciones del negocio* lo aporta el autor (López Salazar, 2013) de (Europen Commission, 2011). Paradojo este elemento es una aportación de (Ribeiro Macêdo, Barreto, Viegaz Queiroz, Barbosa Pereira Queiroz, & Hékis, 2013) de (Neto, 2001).

Para la presente investigación la definición a tomar es de (Longinos Marín Rives, Arcas Lario, Martínez León, & Olmedo Cifuentes, 2012) de (Marín y Ruiz, 2007) menciona que la RSE comprende en la asunción voluntaria por parte de las empresas, teniendo efecto de su actividad en lo económico (actividad de mercado y sociedad), medio ambiente, y social (desarrollo humano). Además (Longinos Marín Rives, Arcas Lario, Martínez León, & Olmedo Cifuentes, 2012) de (Arcas y Briones, 2009) mencionan que la sociedad exige cada vez más las empresas las dimensiones sociales y medio ambientales a comparación de la dimensión económica.

En los enfoques o dimensiones de la RSE, algunos autores como (Sajardo Moreno & Serra Yoldi, 2009), (Hernani Marino & Hamann Pastorino, 2013), (Gallardo-Vázquez, Sánchez-

Hernández, & Corchuelo-Martínez-Azúa, 2013) dividen la Responsabilidad Social Empresarial en tres enfoques básicos que son el económico, medioambiental y social (o también mencionado como la comunidad en general), que son las dimensiones que se utilizarán para la presente investigación. Sin embargo existen autores que desglosan y/o cambian estos enfoques, por ejemplo (López Salazar, Contreras Soto, & Molina Sánchez, 2011) mencionan los enfoques macroeconómico, microeconómico, costos de transacción, administrativo, teoría de la regulación, desarrollo sustentable, stakeholders, e institucionalista. Otros autores (Calderón Hernández, Álvarez Giraldo, & Naranjo Valencia, 2011) mencionan los enfoques social, ético, medio ambiental y legal (referente a la rendición de cuentas y transparencia).

Debido a que hay poca investigación en México que se enfoque a demostrar que las Empresas de Economía Social (EES) u Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC), cumplen con los requisitos de ser Empresas Socialmente Responsables. Se puede notar que las EES en España a pesar de no tener un código de conducta explícita demuestran ser socialmente responsables. Lo que nos lleva a cuestionarnos si las EES en Chihuahua cumplen con los requisitos de ser socialmente responsables, por lo que el problema de investigación del presente estudio es la escasa investigación que revele que las EES o OSCs en México y en el estado de Chihuahua específicamente, cuentan con los elementos que caracteriza la RSE.

Metodología

La investigación es exploratoria, descriptiva y correlacional con diseño preexperimental y dimensión temporal transversal. El método de recolección de datos es la escala de RSC de Longinos Marín Rives, Arcas Lario, Martínez León, & Olmedo Cifuentes (2012), a quien se le pidió autorización para su uso, vía correo electrónico el 15 de noviembre de 2013, obteniendo respuesta del Dr. Joaquín Longinos de la Universidad de Murcia el 17 de noviembre del 2013. En días posteriores se consiguió respuesta de todos los investigadores participantes en la construcción de la escala.

El instrumento de Escala de RSC es una escala de Likert de 10 puntos que va desde cero a diez, donde cero representa nada de acuerdo y diez, totalmente de acuerdo. Se divide en tres dimensiones: dimensión económica, medio ambiental y social. La dimensión económica está conformada por 13 ítems, la dimensión medio ambiental por 19 ítems, y la dimensión social por 18 ítems. En total, la escala de RSC está conformada por 50 ítems, y utilizando la herramienta de Google Drive en internet, se transcribió la escala para poder enviar el link de la misma a los participantes.

Para definir la población de estudio, se utilizó como marco muestral el catálogo o base de datos del sistema de información del registro federal de las OSC siendo parte de Indesol (Instituto Nacional de Desarrollo Social), el cual forma parte de la Secretaria de Desarrollo Social. La población por lo tanto es una población finita, porque se puede determinar la cantidad de empresas de economía social en la región del estado de Chihuahua a excepción de Ciudad Juárez, debido a que Ciudad Juárez es la ciudad con mayor número de asociaciones civiles.. Dicha población la conforman 348 organizaciones, la conforman: las Organizaciones de Sociedad Civil (Empresas de Economía Social) del Estado de Chihuahua (562) a excepción de las OSC en Ciudad Juárez (214), por lo tanto la población total es de 348 OSC.

La muestra presente es el censo, es decir, son todas las entidades de economía social en la región (a excepción de las mencionadas), ya que por la cantidad de empresas y la forma en que se aplica el cuestionario será tomadas para enviar el cuestionario a través de correo electrónico. Por lo tanto La muestra corresponde a la misma cantidad que la poblacional, es decir 348 OSC.

La variable dependiente es el grado de Responsabilidad Social Empresarial en las Empresas de Economía Social, de tipo cuantitativa, discreta y nivel de medición ordinal con 50 items en la escala. Sus subvariables son: (1) dimensión económica, tipo cuantitativa, discreta, nivel de medición ordinal y 13 items en la escala, (2) dimensión medio ambiente, tipo cuantitativa, discreta, nivel de medición ordinal y 19 items en la escala y (3) dimensión social, tipo cuantitativa, discreta, nivel de medición ordinal y 18 items en la escala. Las

variables indendientes para esta investigación, son las sociodemográficas: tipo de entidad, actividad económica, año de constitución, número de socios y trabajadores, edad, antigüedad y nivel de estudios del presidente/gerente.

Para el procesamiento y análisis de la información, debido a que google drive da como opción descargar en diferentes formatos, se eligió el formato Excel para poder usar dicho formato en el programa de SPSS (que en sus siglas en Ingles es Stadistical Package for the Social Sciences).

Resultados

El levantamiento de datos se realizó a partir del día 26 de Marzo al 22 de abril del 2014 por medio de correo electrónico enviado a las empresas con el link del cuestionario y enviando constancia escaneada por parte de la universidad. Se envió a 348 Organizaciones de Sociedad Civil que conforman la población y muestra. Se realizaron dos oleadas; también se realizaron llamadas de manera aleatoria a 107 0rganizaciones debido a los recursos limitados con los que se cuenta. Sólo 43 Empresas respondieron la encuesta. Las limitantes que se presentaron fueron que los correos de algunas empresas de acuerdo a la base de datos ya no eran, algunos números no existían o estaban fuera de servicio.

Para determinar la confiabilidad del instrumento se utilizó el método de medidas de consistencia interna, alpha de cronbach, el cuestionario usado para esta investigación tiene un nivel de fiabilidad o de confianza del 0.957, considerado muy confiable. En la tabla 1 se incluye el resultado

Tabla 1.- Consistencia interna de la escala RSE

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.957	.963	50

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas, los porcentajes más destacados en algunas variables sociodemográficas fueron los siguientes:

Tabla 2.- Datos sociodemográficos de la muestra

Variable	Respuesta más alta	Porcentaje
Tipo de Entidad	Asociación Civil	93.2
Actividad	Asistencia Social	29.5
Año de constitución	2012	16.3
Número de socios	5	12.2
	15	12.2
Número de socios hombres	2	18.4
Número de socios mujeres	3	15.0
	4	15.0
Número de trabajadores actualmente	0	9.5
	8	9.5
	15	9.5
Número de trabajadores mexicanos	0	9.8
	15	9.8
Número de trabajadores fijos	0	17.5
Número de mujeres trabajadoras	0	12.2
Edad del presidente/gerente	56 años	7.7
	59 años	7.7
Antigüedad como presidente	1 año	15.9
Número de mujeres presidentes/gerentes	1	60.5
Nivel de estudios del Gerente	Educación Universitaria Completa	79.5

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con Longinos, Arcas, Martínez y Olmedo (2012) establecen que se presentan valoraciones positivas aquellos Items que tienen como resultado más de 5 puntos sobre 10. Tres de las preguntas tuvieron un resultado alto arriba de 9 y fueron las siguientes preguntas:

- La empresa en la contratación no discrimina a nadie por razón de raza, sexo, edad, etc. (con 9.59).
- La empresa contrata personas con dificultades, gente joven en su primer empleo, etc. (con 9.05)
- La empresa para el mismo trabajo, paga lo mismo a hombre y mujeres. (con 9.59)

Las cuales se encuentran en la dimensión Social

Se puede concluir que 48 de las 50 variables tiene una valoración positiva es decir, una puntuación arriba de 5.0

Los resultados de las medias en las tres dimensiones (económica, medioambiental y social) fueron las siguientes:

- Dimensión Económica tiene una puntuación de 8.22
- Dimensión Medio ambiental tiene una puntuación de 6.93
- Dimensión Social obtuvo una puntuación de 8.58.

La dimensión más valorada fue la Social, seguida por la Económica y finalmente la Medioambiental. Y la valoración de la RSE de acuerdo a los resultados fue de 7.91 lo que muestra que fue una valoración positiva.

Discusión y Conclusión

El objetivo de esta investigación es demostrar que las OSC en el estado de Chihuahua (a excepción de Ciudad Juárez) cumplen con los requisitos de ser Empresas Socialmente Responsables. Se analizaron una serie de artículos relacionados a dicha investigación, se tomó como base la investigación de Longinos et al (2012) y se pidió su autorización para poder utilizar su instrumento de medición. De acuerdo con los resultados de la muestra efectivamente se cumple con el objetivo. Ya que la RSE en las OSC en el estado de Chihuahua (a excepción de Ciudad Juárez) se obtuvo una valoración positiva de 7.91 (mayor de .5)

Se puede observar que las OSC en el estado de Chihuahua (a excepción de Ciudad Juárez) son realmente jóvenes, al igual que la antigüedad de sus presidentes o gerentes, la mayoría de ellas sus socios o empleados son pocos. Y sin embargo cumplen con el criterio de ser Socialmente Responsables.

De acuerdo con (Longinos Marín Rives, Arcas Lario, Martínez León, & Olmedo Cifuentes, 2012) sus resultados fueron para RSE una puntuación de 6.6. Y los resultados de las dimensiones fueron las siguientes:

- Dimensión Económica: 6.82 puntos
- Dimensión Medioambiental: 5.75 puntos
- Dimensión Social: 7.24 puntos

La dimensión más valorada fue la dimensión Social, seguida por la dimensión Económica y finalmente la dimensión Medioambiental.

Haciendo una comparación con los resultados de esta investigación los cuales fueron:

- Dimensión Económica: 8.22 puntos
- Dimensión Medio ambiental6.93
- Dimensión Social: 8.58

La dimensión más valorada fue la Social (con 8.58 puntos), seguida por la Económica (con 8.22 puntos), y finalmente la Medioambiental (con 6.93 puntos). Y la RSE obtuvo 7.91. Puede notarse que la puntuación es ligeramente más alta a comparación del artículo base. Sin embargo la comparación refleja que la dimensión más alta en ambos casos fue la Dimensión Social, seguida por la Dimensión Económica y en tercer lugar ambas investigaciones dieron como resultado la Dimensión Medioambiental.

Bibliografía

Acosta Hernández, R. (2005). *Gestión y Administración de Organizaciones Deportivas.* Badalona: Paidotribo.

Alvarado Valencia, J. A., & Obagi Araújo, J. J. (2008). *Fundamentos de inferencia estadística.* Bogotá: Ponificia Universidad Javeriana.

Arcas Lario, N., & Briones Peñalver, A. J. (2009). Responsabilidad Social Empresarial de las Organizaciones de la Economía Social. Valoración de la misma en las empresas de la Región de Murcia. *CIRIEC-España*, 143-161.

Arredondo Trapero, F. G., Rosas Ferrer, J. A., & Villa Castillo, L. E. (2011). Comportamiento ciudadano organizacional y RSE. *Cuadernos de Administración*, 221-239.

Ávila Baray, H. L. (2006). *Introducción a la Metodología de la Investigación.* Guadalajara: UDGVIRTUAL.

Babbie, E. (2000). *Fundamentos de investigación social.* México: International Thoms Editores SA de CV.

Calderón Hernández, G., Álvarez Giraldo, C. M., & Naranjo Valencia, J. C. (2011). Papel de Gestión Humana en el Cumplimiento de la Responsabilidad Social Empresarial. *Estudios Gerenciales*, 163-188.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2013, Junio 11). *Ley de la Economía Social y Solidaria, Reglamentararia del párrafo séptimo del artículo 25 de la Constitución Política de los Estados*

Unidos Mexicanos, en lo referente al sector social de la economía. Retrieved Febrero 11, 2014, from Ley de la Economía Social y Solidaria, Reglamentararia del párrafo séptimo del artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en lo referente al sector social de la economía: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LESS.pdf

Castañeda Jiménez, J., de la Torre Lozano, M. O., Morán Rodríguez, J. M., & Lara Ramírez, L. P. (2002). *Metodología de la investigación.* México, D.F: McGraw-Hill Interamericana.

Cortés Cortés, M. E., & Iglesias, L. M. (2004). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación.* Del Carmen: Coleccion Material Didáctico.

de Canales, F. H., de Alvarado, E., & Pineda, E. B. (2001). *Metodología de la Investigación.* México D.F.: Limusa.

Flammer, C. (2013). Corporate Social Responsability and Shareholder reaction: The environmental awareness of Investors. *Academic Management Journal*, 758-781.

Gallardo-Vázquez, D., Sánchez-Hernández, M. I., & Corchuelo-Martínez-Azúa, M. B. (2013). Validación de un instrumento de medida para la relación entre la orientación a la responsabilidad social corporativa y otras variables estratégicas de la empresa. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review (RC-SAR)*, 11-23.

Garriga, E., & Melé, D. (2005, Abril 7). *IESE In Sight.* Retrieved Febrero 20, 2014, from IESE In Sight: http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/Transnacionals_espanyoles/desenredarteoriasRSC.pdf

Hernandéz Sampieri, R. (2003). *Metodología de la Investigación.* México: McGraw-Hill.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1991). *Metodología de la Investigación.* México: McGraw-Hill Interamericana de México, S.A. de C.V.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1998). *Metodología de la Investigación.* México D.F: McGraw-Hill.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación.* México, D.F: McGraw-Hill Interamericana.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2007). *Fundamentos de metodología de la investigación.* Madrid: McGrawHill.

Hernani Marino, M., & Hamann Pastorino, A. (2013). Percepción sobre el desarrollo sostenible de las MyPE en el Perú. *RAE - Revista de Administração de Empresas*, 290-302.

Instituto Nacional de la Economía Social. (2014, Enero 7). *Insituto Nacional de la Economía Social.* Retrieved Febrero 11, 2014, from Insituto Nacional de la Economía Social: http://www.inaes.gob.mx/index.php/empresas-sociales

Landero Hernández, R., & González Ramirez, M. T. (2008). *Estadistica con SPSS y metodología de investigación.* México D.F.: Trillas.

Lind, D., Marchal, W., & Wathen, S. (2008). *Estadística aplicada a los negocios y la economía.* México: McGraw Hill.

Longinos Marín Rives, J., Arcas Lario, N., Martínez León, I. M., & Olmedo Cifuentes, I. (2012). Transparencia, gobierno corporativo y participación: claves para la implantación de un códico de conduta en empresas de economía social . *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, 86-112.

López Salazar, A. (2013). Hacia la Responsabilidad Social Empresarial: Caso México. *Revista Internacional Administracion & Fianzas (RIAF)*, 39-54.

López Salazar, A., Contreras Soto, R., & Molina Sánchez, R. (2011). La responsabilidad social empresarial como estrategia de competitividad en el sector alimentario. *Cuadernos de Administración*, 261-283.

M. Goméz, M. (2006). *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica.* Cordoba: Brujas.

Malhotra, N. K. (2004). *Investigación de mercados.* México: Pearson Educación.

Martínez León, I. M., Arcas, L. N., & García Hernández, M. (2011). La Influencia del género sobre la Responsabilidad Social Empresarial en las Entidades de Economía Social. *REVESCO*, 143-172.

Martínez-Ferrero, J., Prado-Lorenzo, J. M., & Fernández-Fernández, J. M. (2013). Responsabilidad social corporativa vs. Responsabilidad contable. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review (RC-SAR)*, 32-45.

Namakforoosh, M. N. (2003). *Metodología de la Investigación.* Mexico D.F: Limusa Noriega.

Namakforoosh, M. N. (2005). *Metodología de la investigación.* México: Limusa.

Patrus, R., Moreira de Carvalho Neto, A., Queiroz Coelho, H. M., & dos Santos de Sousa Teodósio, A. (2013). Corporate Social Responsibility and labor relations: a research agenda about internal stakeholders management in un´s global compact signatory corporations. *RBGN REVISTA BRASILEIRA DE GESTÃO DE NEGÓCIOS*, 22-38.

Real Academia Española. (2014). *Real Academia Española*. Retrieved from Diccionario de la lengua española: http://www.rae.es/

Ribeiro Macêdo, L., Barreto, M., Viegaz Queiroz, J., Barbosa Pereira Queiroz, F. C., & Hékis, H. R. (2013). La Responsabilidad Social Empresarial en la Conducta de Colaboradores de la Red Supermercados Minorista en Lauro de Freitas – Bahia – Brasil. *GCC Georgetown University*, 88-98.

Sajardo Moreno, A., & Serra Yoldi, I. (2009). Impacto económico y social de la Responsabilidad Social Empresarial en la Comunidad Valenciana. *CIRIEC- España de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 113-141.

Salkind, N. J. (1999). *Métodos de Investigación.* México D.F: Prentice Hall.

Secretaria de Economía. (2013). *Secretaria de Economía*. Retrieved Febrero 11, 2014, from Secretaria de Economía: http://www.economia.gob.mx/

Tamayo y Tamayo, M. (2000). *El proceso de investigación científica.* México D.F: Limusa Noriega.

Torres, C. (2000). *Metodología de la Investigación para Administración y Economía* . Bogotá : Pearson Education.

Universidad Juarez Autonoma de Tabasco. (2006). *Memorias de la Semana de Divulgación y VIDEO Científico UJAT 2006.* Villahermosa: Universidad Juarez Autonoma de Tabasco.

Diagnóstico de los Factores Motivacionales e Higiénicos de Acuerdo con Herzberg

Dora Aguilasocho Montoya[1]
Dreidy Anel Rojas Pacheco[2]
Evaristo Galeana Figueroa[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, amontoya@umich.mx
[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, dreidy_rojas@hotmail.com
[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, e_galeana@hotmail.com

Diagnóstico de los Factores Motivacionales e Higiénicos de Acuerdo con Herzberg

Resumen

El Recurso Humano en las organizaciones es de suma importancia, la motivación que las personas tengan para realizar sus tareas influirá en gran medida en el cumplimiento de los objetivos organizacionales y en la satisfacción laboral de los colaboradores de una empresa. Herzberg (1987) planteó que existen factores motivacionales y factores higiénicos; los factores motivacionales son los encargados de generar satisfacción, se relacionan con cuestiones intrínsecas como el logro, el reconocimiento, la tarea en sí, el ascenso, la responsabilidad y el crecimiento. Los factores higiénicos son aquellos que evitan que exista insatisfacción, son cuestiones extrínsecas relacionadas con el ambiente tales como las condiciones de trabajo, las políticas de la empresa, la supervisión y el salario. A partir de esta postura el presente estudio tiene como objetivo diagnosticar los factores motivacionales y los factores higiénicos en la microempresa Copycolor, tomando en cuenta la importancia de éstos para generar satisfacción y evitar la insatisfacción laboral de los colaboradores de las organizaciones.

Palabras Clave: Recursos Humanos, Factores Motivacionales, Factores Higiénicos, Satisfacción Laboral

Diagnosis of Motivational and Hygiene Factors Herzberg

Abstract

The Human Resource in organizations is important, the motivation people have to perform their tasks will greatly influence in accomplishing organizational goals and job satisfaction of employees of a company. Herzberg (1987) stated that there are motivational factors and hygiene factors; motivational factors are responsible for generating satisfaction, intrinsic relate to issues such as achievement, recognition, the work itself, promotion, responsibility and growth. Hygiene factors are those that prevent dissatisfaction there are extrinsic environmental issues such as working conditions, company policies, supervision and salary. From this position the present study aims to diagnose the motivational factors and hygiene

factors in Copycolor microenterprise, given their importance to generate satisfaction and prevent job dissatisfaction of employees of organizations.

Keywords: Human Resource, Motivational Factors, Hygiene Factors, Job Satisfaction

Introducción

No se puede concebir el éxito de una organización sin el esfuerzo y dedicación de sus colaboradores. Las personas forman parte fundamental para el logro de los objetivos de la empresa. Es así que el estudio para realizar mejoras en el campo de la administración de los recursos humanos es de suma importancia.

México cuenta con 5 millones 144 mil 56 empresas, el 95.2 por ciento (4.8 millones) de estas son microempresas, el 4.3 por ciento (221 mil 194) pequeñas empresas, el 0.3 por ciento (15 mil 432) medianas y el 0.2 por ciento (10 mil 288) grandes compañías (INEGI, 2011). En cuanto a la aportación a la economía de México, las microempresas representan el 41% del empleo nacional y un 48% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que las empresas grandes aportan 28% y 23% a cada rubro respectivo (CNNEXPANSIÓN, 2013; SE, 2012).

Como puede observarse, México es un país de microempresas, con todo lo que eso conlleva. Una economía de escasa especialización y poca innovación en esta tipo de empresas. Para mejorar esto se debe canalizar más recursos tanto económicos, intelectuales y sociales para apoyarlas, transformarlas y hacerlas crecer (González, 2011). De esta manera al investigar en el campo de los recursos humanos dentro de las microempresas, se brinda la oportunidad de implementar prácticas más especializadas en este tipo de organizaciones, las cuales contribuyan con su desarrollo y crecimiento, ya que al impactar de manera positiva en su personal, las empresas lograran cumplir de mejor manera sus objetivos.

Para que una organización marche de manera adecuada es preciso que cuente con los elementos necesarios para su buen funcionamiento, así como que aproveche al máximo cada uno de sus recursos. Al realizar esto logrará posicionarse dentro del mercado y permanecer en éste, y tomando en cuenta que en el entorno empresarial actual existe bastante competencia, las organizaciones se ven obligadas a esforzarse cada vez más para lograr posicionarse en la preferencia de los clientes. Siendo éste el fin de toda empresa, los dirigentes de las organizaciones buscan implementar acciones que les permitan aprovechar sus recursos, sin embargo muchas veces pierden de vista al

Recurso Humano de sus empresas y centran toda su atención en los recursos financieros y materiales.

Espíritu, Priego y Moreno (2014) mencionan que los mercados laborales actuales, altamente competitivos, obligan a los responsables de los Recursos Humanos de las empresas a desarrollar e implementar herramientas que favorezcan la motivación y la retención de sus colaboradores calificados, ya que esto traerá ventajas a la organización, permitiendo que ésta sea más eficiente y eficaz en sus actividades.

A partir de esto se aprecia la importancia de las personas en las organizaciones, ya que estas permiten que las empresas sean productivas y logren sus objetivos. Sánchez et al. (2007) plantean que el éxito y la supervivencia de las organizaciones dependen cada vez más de la capacidad de sus colaboradores. En la actualidad las organizaciones requieren que sus empleados consideren los objetivos corporativos como suyos. Así, se pone de manifiesto la importancia de la motivación y la satisfacción labora de los trabajadores como factor de competitividad y calidad en la empresa.

Es así que para poder realizar mejoras en la motivación y la satisfacción laboral y reducir la insatisfacción de los colaboradores de las empresas es importante diagnosticar la situación de los factores motivacionales e higiénicos en las organizaciones, ya que Herzberg (1987) consideró que la satisfacción laboral ocurre como una reacción a la presencia de "motivadores" (factores motivacionales o de contenido del trabajo) tales como el logro, el reconocimiento por el trabajo, la responsabilidad y las oportunidades para el desarrollo personal; mientras que la insatisfacción en el trabajo, es una reacción a la presencia de elementos inadecuados en el contexto de trabajo, como políticas administrativas, condiciones de trabajo, salarios bajos, etc. Todos estos factores de insatisfacción o de higiene son relevantes por que la persona tiene la necesidad de evitarlos de la misma maneta que debe eludir sus consecuencias (Galaz, 2003).

Partiendo de esta postura teórica el presente estudio tiene como objetivo diagnosticar la situación de los colaboradores de la microempresa Copycolor respecto a estos factores motivacionales e higiénicos, con la finalidad de una vez que se tenga la evaluación de estos factores puedan tomarse decisiones respecto a los planes de acción para mejorar la situación laboral de los colaboradores de la microempresa Copycolor.

La Motivación

Muchos estudios sobre el comportamiento humano han coincidido en el hecho de que toda conducta es motivada por algo y que las personas tienen razones para actuar de determinada manera. Es así que toda conducta humana tiene como fin lograr ciertas metas y satisfacer necesidades propias (Velázquez, 2006). Gran cantidad de estas investigaciones se han dedicado a buscar explicación de la conducta de las personas en el trabajo, ya que en el campo laboral el comportamiento de los colaboradores de una organización, marcan el rumbo y la existencia de esta. Chang (2010) resalta la importancia de conocer la motivación laboral, considerando que es de gran utilidad para mejorar el desempeño laboral y alcanzar las metas trazadas por una organización. De esta manera es importante destacar la importancia de la motivación dentro de las organizaciones ya que si se tiene colaboradores motivados dentro de la empresa será más fácil tener empleados satisfechos y por consiguiente la organización logrará mejores resultados.

Diversos planteamientos se han formulado para explicar lo que es motivación, entre las características generales que destacan se encuentran:

- La motivación es considerada como un proceso psicológico.
- La desencadena una necesidad, esta puede ser de cualquier naturaleza tanto psicológica, social o física.
- Se encuentra orientada a una meta que la persona elije.
- Facilita la actividad para el logro de la meta (Gómez, et al., 2000).

La palabra motivación proviene de “motivo”, la cual a su vez, del verbo latino movere, motum, que significa movimiento, motor (Carrillo, 2003). Es así que este término está ligado a la fuerza que impulsa al individuo a que realice una acción y se ponga en movimiento.

Con esto se puede considerar que la motivación se define como el conjunto de procesos que inciden en la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo que realiza una persona para alcanzar un objetivo. Si bien la motivación dentro de la organización, se relaciona con el

esfuerzo para lograr cualquier meta, con la finalidad de reflejar interés en el comportamiento relacionado con el trabajo.

La Teoría De Los Dos Factores De Herzberg

Cuando Frederick Herzberg investigó las fuentes de motivación, descubrió una dicotomía por un lado, las cosas que motivan y causan satisfacción a las personas en el trabajo y por el otro las que les causan insatisfacción. Herzberg (1987) planteó que sólo se puede hablar de motivación cuando se tiene un generador propio.

Al desarrollar su teoría de los dos factores explicó que no todos los factores laborales motivan a los empleados. La presencia o ausencia de ciertas características en el trabajo, o factores de higiene, tal vez satisfagan algunas necesidades de los empleados, pero no los conducen a la satisfacción ni a la motivación. Los factores que las personas encuentran intrínsecamente gratificantes, por ejemplo los logros, el reconociendo, la responsabilidad y el crecimiento, actúan como motivadores y producen la satisfacción laboral (Robbins y Decenzo, 2002).

Herzberg consideró que la satisfacción laboral ocurre como una reacción a la presencia de "motivadores" (factores de contenido del trabajo) tales como el logro, el reconocimiento por el trabajo, la responsabilidad y las oportunidades para el desarrollo personal. Todos estos factores tienen en común su relación con las necesidades de crecimiento y auto desarrollo de las personas. Herzberg planteó que la insatisfacción en el trabajo, es una reacción a la presencia de elementos inadecuados en el contexto de trabajo, como políticas administrativas, condiciones de trabajo, salarios bajos, etc. Todos estos factores de insatisfacción o de higiene son relevantes por que la persona tiene la necesidad de evitarlos de la misma maneta que debe eludir sus consecuencias (Galaz, 2003).

Para Herzberg existen dos factores importantes dentro del trabajo:

1. Factores higiénicos. Son las condiciones que rodean al individuo cuando trabaja, incluyendo los aspectos físicos y ambientales del trabajo. Estos factores poseen una capacidad muy limitada para influir en el comportamiento de los trabajadores, cuando estos

factores son óptimos, simplemente evitan la insatisfacción. Ejemplo de estos factores son: condiciones de trabajo y entorno laboral, políticas de la empresa y de la administración, relaciones con el supervisor, salarios, estabilidad en el cargo, relación con los colegas, seguridad en el puesto (Chiavenato, 2011).

Los factores higiénicos no entusiasman a las personas, pero si las afectan cuando no están presentes en el ambiente de trabajo, es decir, que su ausencia provoca una insatisfacción y acciones encaminadas a obtenerlas en el menor tiempo posible. Así, una vez alcanzados, dejan de dirigir la conducta de las personas, hasta que se vuelven a percibir su ausencia (Zepeda, 1999).

2. Factores motivacionales. También conocidos como factores satisfactores, de motivación o intrínsecos (Muñoz, 2005); estos factores están relacionados con el contenido, las tareas y los deberes relacionados con el cargo. Producen un efecto de satisfacción duradera y un aumento de la productividad muy por encima de los niveles normales. Involucran sentimientos de realización, de crecimiento y de crecimiento profesional, manifiestos en la ejecución de taras y actividades que contribuyen en gran desafío y tienen un gran significado para el trabajo. Cuando los factores motivacionales son óptimos elevan la satisfacción; si son precarios, la reducen. Por esto se les denominan "factores de satisfacción". Ejemplo de estos son: reconocimiento, trabajo gratificante, delegación de la responsabilidad, posibilidades de Ascensos, utilización plena de las habilidades personales, formulación de objetivos y evaluación relacionada con ellos, posibilidad de desarrollo de carrera.

Estos factores motivacionales con su presencia animan al individuo a continuar en las acciones que lo conducen al logro de sus objetivos, pero que, una vez alcanzados, no dejan de dirigir e impulsar la conducta, sino que su efecto permanece aun cuando se ha logrado lo que se desea (Zepeda, 1999).

Es así que se considera que la satisfacción en el puesto de trabajo depende del contenido o las actividades desafiantes y estimulantes que implica, es decir surge a partir de los factores motivacionales. Mientras que la insatisfacción está en función del ambiente, es decir del contexto general del puesto, de los factores higiénicos (Chiavenato, 2011).

La conclusión de Herzberg fue que los factores que contribuyen a la motivación y a la satisfacción laboral son distintos e independientes de aquellos que provocan insatisfacción y que, la retribución por sí sola, no es suficiente para mantener altos niveles de motivación (Briones, 2014).

Factores motivacionales y factores higiénicos

A partir de esta teoría se pueden identificar los siguientes factores motivacionales (Factores de contenido, intrínsecos o de satisfacción) y factores higiénicos (externos), en la tabla 1 se describen cada uno de ellos:

Tabla 1: Descripción de los factores motivacionales y de higiene.

Factores motivacionales	
1. Logro	Metas alcanzadas, resultados o rendimiento del trabajo, sentimiento del deber cumplido.
2. Reconocimiento	De su trabajo: procedentes del jefe, compañeros, subordinados, etc. Elogios y censuras.
3. El trabajo en sí	Trabajo atrayente, creativo, desafiante, variado; o todo lo contrario.
4. Responsabilidad	Nivel de supervisión, Responsable de su propio trabajo o del de otros. Trabajo importante.
5. Ascenso	Cambio de nivel o puesto. Posibilidad de ascenso. Recibir o no promoción deseada. Aprendizaje de nuevas habilidades, capacitación formal.
6. Crecimiento	Aprendizaje de nuevas habilidades, capacitación formal.
Factores higiénicos	
7. Políticas de la empresa	Competencia de la organización y dirección de la empresa. Claridad en las políticas.
8. Supervisión	Supervisor competente o incompetente, que delega bien o trata de hacer todo, es crítico, actúa con favoritismo.
9. Condiciones de trabajo	Ambiente físico, iluminación, temperatura, herramientas, espacios, ventilación, apariencia general lugar de trabajo, cantidad de trabajo, recursos para desarrollarlo.
10. Relaciones interpersonales	Relaciones con superiores, colegas y subordinados: amistosas, hostiles, honestas, deshonestas, cooperación o falta de ella.
11. Salario	Sueldo, primas, bonificaciones, ventajas económicas.

12. Seguridad	Estabilidad o inestabilidad, presencia se seguridad o inseguridad en el trabajo.
13. Status	Importancia o no de su puesto en la organización.
14. Vida personal	Aspectos del trabajo que afectan la vida personal y generan sentimientos hacia el trabajo

Fuente: (Muñoz, 2005).

Resultados del estudio

Para llevar a cabo el diagnostico de los factores motivacionales e higiénicos en la microempresa Copycolor se desarrolló un instrumento con escala tipo Likert donde 5 corresponde a "Totalmente de acuerdo", 4 "Poco de acuerdo", 3 "Ni en acuerdo ni en desacuerdo", 2 "Poco en desacuerdo" y 1 "Totalmente en desacuerdo". Dicho cuestionario evaluó los factores motivacionales y los factores higiénicos de Herzberg anteriormente mencionados.

El instrumento de evaluación está conformado por 57 ítems, y éste fue aplicado a los seis trabajadores de la microempresa Copycolor ubicada en los municipios de Tacámbaro y Ario de Rosales, Michoacán.

Diagnóstico de los factores motivacionales y factores higiénicos de Herzberg

Considerando la teoría de Herzberg (1987), los factores que causan la satisfacción son los motivacionales, es así que en cuestión a estos se encontraron los siguientes resultados.

En la tabla 2 se muestran las medias de las puntuaciones obtenidas relacionadas con los ítems referentes a los factores motivacionales, se aprecia que los factores con más alta puntuación son el trabajo en sí mismo y el ascenso, empatados con una media de puntuación de 4.28, lo que corresponde a que estos factores motivacionales son en los que los empleados se encentran más satisfechos. Posteriormente le sigue el factor de logro con 4.25, después el factor de responsabilidad con 4.22, el factor reconocimiento con 4.14 y finalmente y con la puntuación más baja el factor de crecimiento con 3.69.

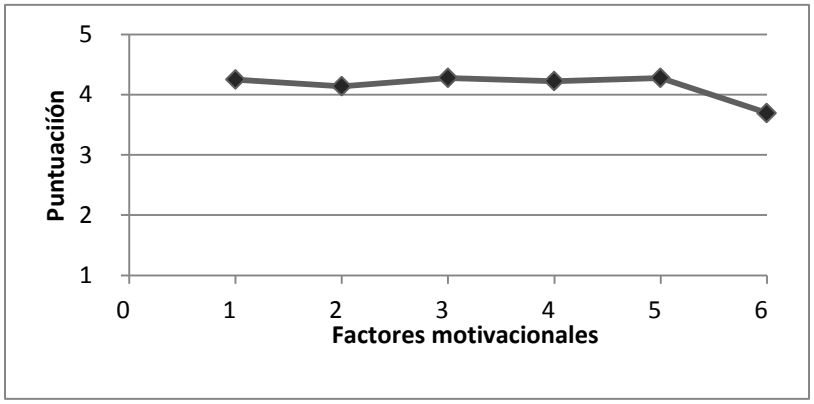
Tabla 2: Diagnóstico de los factores motivacionales de Herzberg.

Factor motivacional	*Medias de puntuación*	*Respuesta de la escala en cuanto a la satisfacción*
1. Logro	4.25	Poco de acuerdo
2. Reconocimiento	4.14	Poco de acuerdo
3. Trabajo en sí mismo	4.28	Poco de acuerdo
4. Responsabilidad	4.22	Poco de acuerdo
5. Ascenso	4.28	Poco de acuerdo
6. Crecimiento	3.69	Ni en acuerdo ni en desacuerdo

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la medición.

En el Grafico 1 se muestran los resultados presentados anteriormente, donde se aprecia que el factor motivacional de crecimiento representado por el número 6 es el que está por debajo de los demás.

Gráfico 1: Gráfica de las puntuaciones de los factores motivacionales.



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos.

Los resultados de la evaluación del factor motivacional crecimiento (□=3.69), mostraron que los ítems con las puntuaciones más bajas fueron: el 6.3 (□= 2.833) indicando que los trabajadores se encuentran indiferentes respecto a conocer cómo aprovechar sus virtudes y fortalezas. Posteriormente se encuentra el reactivo 6.2 (□= 3.000) lo cual muestra que los trabajadores se encuentran indiferentes respecto a saber la manera de cómo manejar sus emociones dentro de su trabajo. Mientras que el reactivo 6.5 (□= 3.333) también pertenece a los reactivos peor evaluados indicando que los trabajadores se encuentran indiferentes respecto a saber cómo manejar situaciones difíciles dentro de su trabajo.

Retomando a Herzberg (1987) los factores de higiene son los que producen la presencia o ausencia de insatisfacción laboral. En cuanto a la situación de la empresa en relación a los factores de higiene se encontraron los siguientes resultados.

En la tabla 3 se muestra que el factor de higiene con la media de puntuación más alta y que indica que es el que causa menos insatisfacción es el de relaciones laborales con 4.89 muy cercano a la puntuación 5; le sigue el factor de seguridad con puntuación de 4.72; los factores políticas y supervisión se encuentran empatados con un puntaje de 4.61; posteriormente con una puntuación de 4.38 está el factor salario y con el puntaje más bajo se encuentra el factor de higiene de condiciones de trabajo con 4.28 indicando que este factor es el que causa mayor insatisfacción.

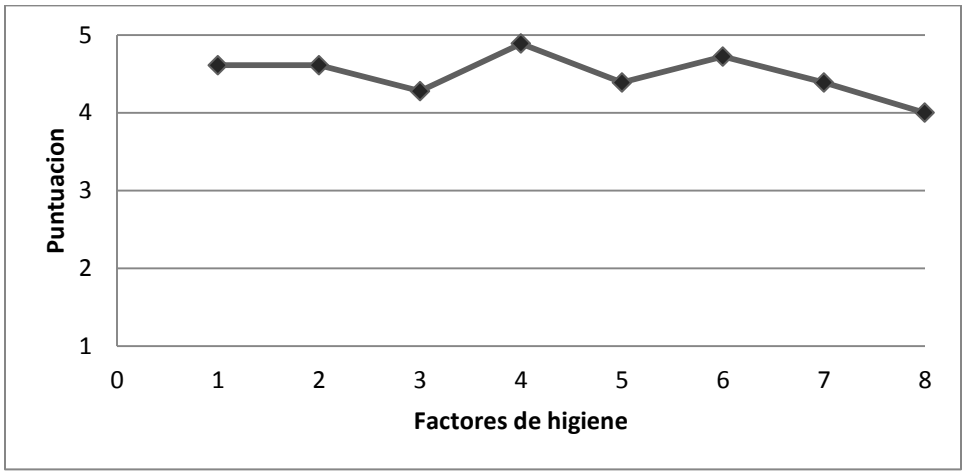
Tabla 3: Diagnóstico de los factores higiénicos de Herzberg.

Factor higiénicos	*Medias de puntuación*	*Respuesta de la escala en cuanto a la No insatisfacción*
1. Políticas	4.61	Poco de acuerdo
2. Supervisión	4.61	Poco de acuerdo
3. Condiciones de trabajo	4.28	Poco de acuerdo
4. Relaciones laborales	4.89	Poco de acuerdo
5. Salario	4.39	Poco de acuerdo
6. Seguridad	4.72	Poco de acuerdo
7. Estatus	4.39	Poco de acuerdo
8. Vida personal	4.00	Poco de acuerdo

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la medición.

Estos resultados se muestran en la gráfica 2, donde se aprecia que el factor de higiene con la puntuación más baja es el factor 8 que corresponde al de vida personal. También se aprecia que el factor de higiene con la puntuación más alta es el 4 que corresponde al de relaciones laborales.

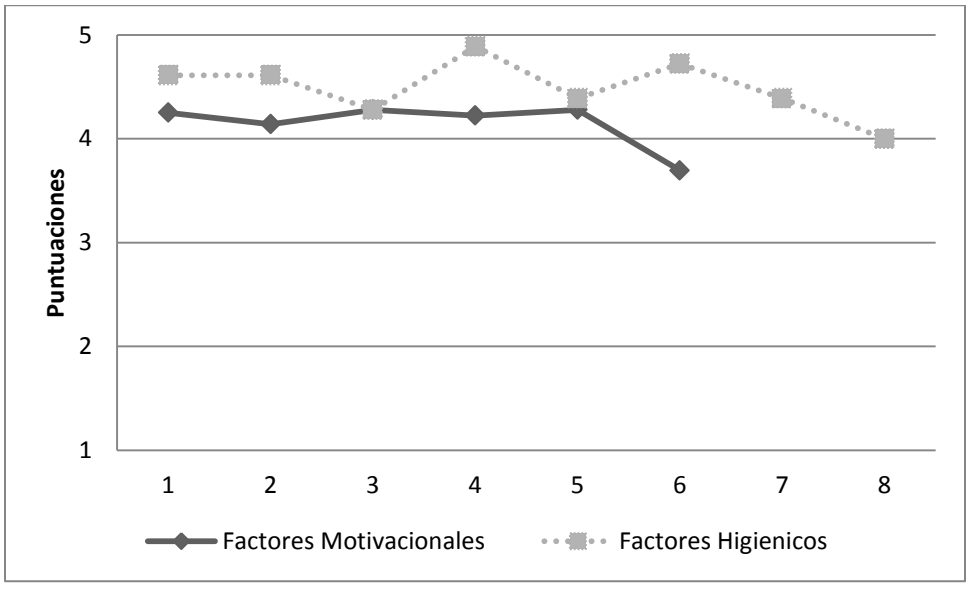
Gráfico 2: Gráfica de las puntuaciones de los factores higiénicos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos.

A partir de estos resultados se puede determinar el diagnóstico de la microempresa Copycolor con respecto a los factores: motivacionales e higiénicos; en el gráfico 3 se muestran las puntuaciones de ambos.

Gráfico 3: Gráfica de comparación de puntuaciones entre los factores motivacionales y los factores higiénicos



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos.

Esta gráfica permite apreciar cómo los factores higiénicos obtuvieron puntuaciones más altas, diagnosticando que la empresa se encuentra mejor en éstos factores que en los factores motivacionales, ya que estos presentan puntuaciones más bajas.

Estos resultados evidencian la necesidad de intervenir en los factores motivacionales, ya que éstos son los encargados de generar satisfacción laboral en los colaboradores de las organizaciones.

Conclusiones

En la actualidad las empresas se enfrentan con grandes retos ocasionados por los mercados tan competitivos y cambiantes. Es así que las organizaciones se encuentran obligadas a realizar acciones que mejoren sus condiciones y permitan el cumplimento de su objetivos, logrando con esto permanecer en el mercado. Dichas acciones deben estar encaminadas al aprovechamiento y cuidado de los recursos tanto financieros, materiales y humanos; sin embargo muchas empresas dejan de lado al recurso humano de su organización, perdiendo de vista que las personas son la que dan vida a la empresa, las que con su trabajo permiten que la organización marche de manera adecuada y cumpla sus objetivos. Para Sánchez et al. (2007) el éxito y la supervivencia de las empresas dependen cada vez más de sus recursos humanos; por lo que, la satisfacción laboral de los trabajadores es de suma importancia y el estudio sobre este tema es de gran relevancia.

Es así que el implementar prácticas que permitan mejorar la administración de los recursos humanos dentro de las empresas debe ser tarea de los dirigentes de éstas, sin embargo muchas veces esto no se realiza y mucho menos en las microempresas y tomando en cuenta que en México el 95.2% de las empresas son de este tipo, se justifica la importancia de estas acciones, ya que esto ayudará al crecimiento, desarrollo y fortalecimiento de estas organizaciones.

A partir de esta idea se buscó diagnosticar la situación de los factores motivacionales e higiénicos en la Microempresa Copycolor, esto con la finalidad de que una vez evaluados, se puedan crear acciones para mejorarlos o mantenerlos.

El estudio determinó que los factores motivacionales requieren de atención en esta microempresa ya que obtuvieron las puntuaciones más bajas, siendo el factor motivacional "Crecimiento" (□=3.69) el factor peor evaluado. Es así que aspectos como el crecimiento personal, el saber cómo aprovechar fortalezas y virtudes personales, el manejo de emociones y situaciones difíciles en el trabajo son aspectos en los que los colaboradores de esta microempresa mostraron indiferencia, provocando que el factor crecimiento no genere satisfacción en las personas de esta organización.

Posteriormente con una media de puntuación de 4.14 se encuentra el factor motivacional "Reconocimiento" siendo de los factores con las puntuaciones más bajas. Esto indica que los trabajadores se encuentran indiferentes a realizar elogios a su persona que les recuerden sus cualidades y que se encuentran indiferentes ante la apreciación de sus virtudes y fortalezas.

En cuanto a los factores higiénicos estos obtuvieron las puntuaciones más altas indicando que la empresa se encuentra bien en cuento a sus políticas, la supervisión, las relaciones laborales que existen dentro de ella, la seguridad y estatus que brinda a sus empleados. Los factores en los que puede mejorar realizando planes de acción son las condiciones de trabajo como iluminación, temperatura, herramientas de trabajo y espacios; y aspectos del trabajo que afectan la vida personal de los colaboradores.

Es así que por medio del diagnóstico realizado se propone implementar acciones que vengan a mejorar los factores motivacionales de esta microempresa, poniendo atención principalmente en el factor de crecimiento. Al mejorar la situación de los factores motivacionales de la organización, se impactar positivamente en la satisfacción laboral de los colaboradores ya que como plantea Herzberg (1987), son los factores motivacionales los encargados de generar Satisfacción Laboral.

Referencias Bibliográficas

Briones, O. (2014). *Factores determinantes en la construcción de la función de recursos humanos autonómica: Galicia 2000-2012*. Galicia: INAP.

CNNEXPANSIÓN, (2013). El territorio de las PYMES. *Revista Expansión*. Recuperado el 13 de abril del 2015, de http://www.cnnexpansion.com/fotogalerias/2013/02/28/el-aporte-de-las-pymes-en-mexico

Carrillo, R. (2003). *Cómo desarrollar la inteligencia motivacional*. México: PAX MÉXICO.

Chang, A. L. (2010). *Estudio de la motivación laboral y el conocimiento de la necesidad predominante según la teoría de las necesidades de McClelland, en los médicos del Hospital Nacional Arzobispo Loayza*. Tesis de Maestría de Gerencia en Servicios de Salud, Facultad De Medicina Humana**,** UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS, Lima, Perú. Recuperada el 02 de diciembre del 2014, dehttp://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2513/1/chang_ya.pdf

Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones* (8ª Ed.). México: Mc Graw Hill.

Espíritu, R., Priego, H. y Moreno, H. M. (2014). La práctica de gestión estrategia motivacional aplicada en la administración de RRHH de las PYMES comerciales de Armería, Colima, México. *Global Conferenceon Business and Finance Proceedings*, 9(2), pp. 1852-1858. Recuperado el 14 de diciembre del 2014, dehttp://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=3062a871-82e3-4630-93f9-5ddfbc2ed94d%40sessionmgr4004&vid=13&hid=4114

Galaz, J. F. (2003). *La satisfacción laboral de los académicos en una universidad estatal pública*. México: ANUIES.

Gómez, A., Benítez, C., Guillén, C., Gala, F. J. y Lupiani, M. (2000). Motivación y satisfacción laboral. En C. Guillén y R. Guil (Coords.), *Psicología del trabajo para relaciones laborales* (pp. 195-209). México: Mc Graw Hill.

González, A. (2011, 23 de octubre). México país de microempresas. *El Economista.* Recuperado el 23 de octubre del 2014, de http://elempresario.mx/opinion/mexico-pais-microempresas

Herzberg, F. (1987). One more time: how do you motivate employees?, *Harvard Business Review*. Recuperado el 04 de marzo del 2015, de https://hbr.org/2003/01/one-more-time-how-do-you-motivate-employees

INEGI, (2011). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa, Estratificación de los establecimientos, Censos Económicos 2009, México*. Recuperado el 09 de Junio del 2014, de file:///C:/Users/omar/Downloads/mono_micro_peque_mediana.pdf

Muñoz, A. (2005). *Identificación de los factores de motivación-higiene asociados a la satisfacción laboral en la fundación instituto tecnológico Comfenalco de la ciudad de Cartagene-Colombia una aplicación de la teoría de los dos factores de Frederick Herzberg*. Tesis de Maestría en administración, Maestría en administración de empresas, Universidad Del Norte de Barranquilla, Colombia. Recuperado el 01 de febrero del 2015, de http://jupiter.utm.mx/~tesis_dig/2242.pdf

Robbins, S. y Decenzo, D. (2002). *Fundamentos de administración* (3ª Ed.). México: PEARSON.

Sánchez, S. M., Artacho, C., Fuentes, F. J. y López, T. J. (2007). Análisis de los determinantes estructurales de la satisfacción laboral. Aplicación en el sector educativo. *Estudios de economía aplicada*, 25(3), pp. 01-36. Recuperado el 05 de noviembre del 2014, de http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=3062a871-82e3-4630-93f9-5ddfbc2ed94d%40sessionmgr4004&vid=36&hid=4114

Secretaría de Economía. (2012). *Consejo nacional para la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa*. Recuperado el 05 de agosto del 2015, dehttp://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/28_md_cncmipyme.pdf

Velázquez, G. (2006). *Psicología del trabajo en la organización*. México: LIMUSA.

Zepeda, F. (1999). *Psicología organizacional*. México: PEARSON.

Importancia de Implementar un Manual de Procedimientos en Capacitación en el Instituto Tecnológico de Morelia

Arturo Pantoja Ayala[1]
Montserrat Maldonado Silva[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, arturopantojaayala@hotmail.com
[2]Instituto Tecnológico de Morelia - Licenciatura en Administración, monmalsi_10@hotmail.com

Importancia de Implementar un Manual de Procedimientos en Capacitación en el Instituto Tecnológico de Morelia

Resumen

Teniendo como base la reforma educativa que día a día nos marca la importancia de contar con personal capacitado y más en las instituciones de enseñanza superior, se crea el compromiso que el personal administrativo no docente atienda las necesidades de las instituciones de enseñanza con oportunidad y calidad, para lo anterior es importante que el personal este debidamente capacitado en sus funciones; la propuesta principal de este trabajo se refiere en la determinación de implementar un manual de procedimientos para la Capacitación del Personal No Docente del Instituto Tecnológico de Morelia; con el fin de determinar su importancia en el desempeño de su personal, y una vez conociendo mejorarlo, con el apoyo de métodos propuestos por varios autores, que se hace énfasis en componentes del manual de procedimientos, en los instrumentos de medición para que en el corto plazo se convierta en departamento eficiente. El Objetivo de este trabajo fue determinar en qué medida cobra gran importancia, que contribuirá a la orientación del personal de nuevo ingreso facilitando su incorporación a la Institución, así como también proporcionará un marco de referencia para realizar en el futuro reestructuraciones o actualizaciones, en caso necesario.

Palabras Clave: Manual, Capacitación, Beneficios

Importance of implementing procedures manual Training In The Instituto Tecnológico De Morelia

Abstract

On the basis of educational reform that every day we mark the importance of having trained and in institutions of higher education staff, commitment to non-teaching administrative staff meets the needs of educational institutions in a timely and quality is created for the above it is important that staff are adequately trained in their duties; The main purpose of this work concerns the determination to implement a manual of procedures for Non-

Teaching Staff Training Institute of Technology Morelia; in order to determine their importance in the performance of its personnel, and once knowing improve, supported by several authors proposed methods, components emphasis on manual procedures, measuring instruments is done so that in the short term becomes efficient department. The objective of this study was to determine to what extent is of great importance, which will contribute to the orientation of new personnel to facilitate their incorporation into the institution, as well as provide a framework for future restructuring or upgrades, if necessary.

Keywords: Manual, Training, Beneficial

Introducción

Considerando que un Manual es un instrumento importante de comunicación que utilizan las organizaciones actuales, ya sea empresas, organismos o dependencias públicas.

Este trabajo se basa en una metodología de investigación, en donde definimos el problema así como su justificación e hipótesis, se hacen las preguntas de investigación así como el objetivo general. Se centra en las definiciones de organizaciones, su importancia, las características, clases de organizaciones y algunas tipologías, Se describe el marco teórico conceptual su concepto e importancia, características y dimensiones, describe lo que integran, que funciones, facultades y obligaciones tienen, adicional se hace la evaluación diagnostica de la situación actual del área, el análisis correspondiente y abordamos las conclusiones de este trabajo

Por lo que se refiere al desarrollo, se planteo la utilización de un método orientado a conocer la situación actual del Departamento de Recursos Humanos en específico en el área de Registro y control, de la cual depende el área de capacitación al personal No docente; esto para determinar la influencia positiva, esto con la finalidad de mejorar su ambiente, ya que un buen clima Organizacional y armonía laboral se traduce en un mejor desempeño

Método de Investigación

Por lo que se refiere al método, se planteo la utilización de un método orientado a conocer la situación actual, esto para determinar la influencia positiva, esto con la finalidad de mejorar su ambiente, que se traduce en un mejor desempeño

En los puntos siguientes, se específica la secuencia del método utilizado en esta investigación:

1. Definición del problema de investigación
2. Planteamiento del problema
3. Justificación del estudio
4. Formulación de Hipótesis
5. Elaboración del Marco teórico
6. Recolección de Datos
7. Análisis de los datos
8. Conclusiones

Definición del problema

Frecuentemente, se reconoce que en los Departamentos de Recursos humanos, podemos encontrar frecuentemente problemas relacionados con la ejecución de tareas, y una de las mas importantes es la capacitación del personal No docente, tales como la duplicidad en alguna de sus funciones, mientras que otras no se llevan a cabo, existe la confusión en el personal relacionadas con la actividades que deben desempeñar, esto ocasiona un ambiente laboral disfuncional, lo cual constituye a no alcanzar una producción optima

Esta temática se genera a partir de la inquietud y búsqueda de mejores formas de organización y de cómo pueden llegar a cumplir con sus planes y objetivos de una forma más eficaz.

Planteamiento del Problema

A casi medio de su fundación, el sistema nacional de Institutos Tecnológicos, considera que el Departamento de Recursos Humanos en específico en el área de Registro y control; genera información para diferentes tramites y procedimientos, cada persona sabe sus actividades a realizar, pero cuando se da rotación o cambio de personal es difícil conocer las actividades nuevas que se van a desempeñar, se presenta en el caso del registro de cursos de capacitación para el personal no docente, ya que solo una persona sabe los pasos a seguir para registrar un curso y el cómo mandar toda la documentación correspondiente para que el curso sea reconocido y validado por el Tecnológico Nacional de México,

Se debe destacar que el logro de esos objetivos comunes sólo puede concretarse sí las personas que interactúan en las organizaciones, establecen un contrato psicológico lo suficientemente fuerte que les permita desenvolverse en la misma, actuando de manera armónica con las normas, valores, estilos de comunicación, comportamientos, creencias, estilos de liderazgo, lenguajes y símbolos de la organización, es decir necesitan la guía que les permita conocer sus actividades, su organización su estructura etc..

Enunciado de la investigación

¿Cómo influye el contar con un manual de Procedimientos en el desempeño del personal en el Instituto Tecnológico de Morelia?

Objetivo general

“Determinar las actividades y pasos que se deben realizar para registrar, organizar y llevar a cabo un curso de capacitación de personal no docente del Instituto Tecnológico de Morelia, asimismo nos ayudará a saber que actividades deberá realizar cada persona dentro del área de Registro y Control de asistencia en el departamento de Recursos Humanos, para así mejorar la productividad de las actividades diarias”

Justificación

Un manual de procedimientos dentro de la organización es de vital importancia para adaptar y desarrollar actividades, asimismo nos ayuda a la capacitación del personal de nuevo ingreso, disminuyendo nuestros costos para dicha capacitación y adiestramiento. De

aquí la importancia de tener un manual en el departamento de recursos humanos, ya que se ha presentado que a veces solo una persona tiene la información o para realizar alguna actividad y se depende de ella, así teniendo un manual se puede ver que actividades se realizan y poder avanzar de manera más rápida con las actividades, pasos y procedimientos que se deben de hacer.
Lo anterior permitirá al administrador ejercer un control sobre la determinación del clima, de tal manera que pueda administrar la organización lo más eficazmente posible.

Para el Departamento es importante contar con un Manual de Procedimiento, primero porque los manuales Administrativos con una herramienta útil e indispensable para un funcionamiento eficiente y eficaz en el logro de objetivos organizacionales, nos muestran la estructura y la imagen de la empresa, asi como la forma en que funciona y trabaja. Y segundo porque el Manual de Procedimiento es un documento normativo administrativo que registra y transmite en forma ordenada y sistemática, las atribuciones y estructura de las áreas de responsabilidad que integran cada área así como los niveles jerárquicos y los estados de autoridad y responsabilidad.

De esta forma, se concluye que un estudio como este se justifica por la necesidad de considerar suficientemente relevante la información que de él se deriva, en el nivel organizacional en aspectos tales como mejorar la imagen dentro de la organización.

También se justifica desde el punto de vista metodológico ya que será realizada a través de técnicas entre otras como la investigación y la observación directa que generaran los resultados analizados estadísticamente.

Formulación de Hipótesis

La hipótesis general de la presente investigaciones la siguiente:

“Para que haya una adecuada comunicación entre los miembros de la organización y por consiguiente se logre eficiencia y eficacia en la ejecución de las tareas, si se mejora la relación de las autoridades con el personal, definiéndoles sus funciones, si se les motiva

para incrementar el orgullo, lealtad y Compañerismo; es necesario que exista como base un Manual de procedimientos para la Capacitación del Personal No Docente del Instituto Tecnológico de Morelia,".

Base teórica

Capacitación

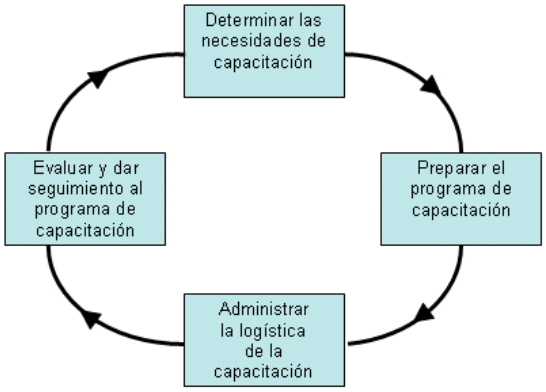
Para el desarrollo de las personas se necesita capacitar a las personas y desarrollarlos como personas, para lo cual Rivas (2002) dice que la **capacitación** es el proceso que desarrolla el aprendizaje del personal de la empresa, modificando sus conocimientos para lograr objetivos e la empresa.

En tanto Idalberto Chiavenato (2001) identifica que "Es un proceso educativo a corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas aprenden conocimientos, actitudes y habilidades, en función de objetivos definidos."

Gary Dessler (1998) señala que "La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo."

Aquino y otros (1997) plantean que consiste en la transformación de las "Actitudes del personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas. El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo."

Figura 1: Proceso de Capacitacion



Fuente: Elaboración propia.

Desarrollo Humano

Rivas (2002) define el Desarrollo Humano, como el proceso que busca el desarrollo de los miembros de una empresa, perfeccionando permanentemente las habilidades técnicas y humanas que ayuden al personal a lograr sus objetivos personales y de la empresa. Con esto no solo se pretende modificar las habilidades o la conducta sino también las actitudes para los beneficios no solo para la empresa, sino también para el personal que labor en ella.

Fundamento legal

La fundamentación legal de este manual se encuentra en el artículo 3º de la ley federal del trabajo, que dice:

"Artículo 3o.- El trabajo es un derecho y un deber sociales. No es artículo de comercio.

No podrán establecerse condiciones que impliquen discriminación entre los trabajadores por motivo de origen étnico o nacional, género, edad, discapacidad, condición social, condiciones de salud, religión, condición migratoria, opiniones, preferencias sexuales, estado civil o cualquier otro que atente contra la dignidad humana. No se considerarán discriminatorias las distinciones, exclusiones o preferencias que se sustenten en las calificaciones particulares que exija una labor determinada.

Es de interés social promover y vigilar la capacitación, el adiestramiento, la formación para y en el trabajo, la certificación de competencias laborales, la productividad y la calidad en el trabajo, la sustentabilidad ambiental, así como los beneficios que éstas deban generar tanto a los trabajadores como a los patrones." Ley federal del trabajo (2015)

En el cual en la parte subrayada nos dice que es un derecho la capacitación, y este manual nos servirá de ayuda para cuando ingrese nuevo personal y se relacione con sus actividades laborales de manera inmediata

Es importante señalar que se debe de cumplir con lo establecido en el art.86 del reglamento interior de trabajo del personal no docente de los institutos tecnológicos de México (1982), que me señala:

Art 86- A fin de mejorar la intensidad y calidad del trabajo, se procurara y vigilara:

a) La capacitación y entrenamiento de los trabajadores
b) Los estímulos y recompensas.
c) Las condiciones adecuadas de trabajo.
d) La asignación de los trabajadores en los lugares y puestos adecuados

Concepto de Manual de Procedimientos

Es importante mencionar que en México son mucho más recientes. En pleno siglo XXI: "todavía no se sabe a ciencia cierta qué es un manual administrativo, cuántos tipos de manual hay, para qué pueden servir, cómo se elaboran, cómo se usan, etcétera" (Rodríguez Valencia, 2002, p. 55).

Es un documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos o más de ellas. Franklin (2002),

Es un documento que contiene, en forma ordenada y sistemática, información y/o instrucciones sobre historia, organización, política y procedimientos de una empresa, que se consideran necesarios para la menor ejecución del trabajo. Duhalt (1990)

Es un registro escrito de información e instrucciones que conciernen al empleado y pueden ser utilizados para orientar los esfuerzos de un empleado en una empresa. Terry (1978)

Importancia de implementar un manual de Procedimiento

A fin de comprender mejor el concepto de manual de Procedimiento es necesario resaltar los siguientes elementos:

Ventajas

Retomando que los manuales administrativos son un instrumento básico dentro de la planeación, que son un medio de comunicación, con los que podemos alcanzar los objetivos propuestos, todo esto nos da un sin fin de ventajas, tanto en el ámbito institucional como en el laboral.

Distintos autores, principalmente Enrique Benjamín Franklin (2002), Miguel Duhalt Krauus (1977), Terry (1978), coinciden en las diversas ventajas que los manuales administrativos nos ofrecen; entre ellas mencionamos las siguientes:

1. Se visualiza en conjunto a la organización.
2. Los empleados tienen conocimiento de su función dentro del organismo
3. El trabajo se realiza mejor.
4. Permite la uniformidad en el trabajo.
5. Permite el ahorro de tiempo y esfuerzos.
6. Facilita la integración del personal de nuevo ingreso.
7. Determina responsabilidades tanto humanas como de cada unidad.
8. Establece grados de autoridad.
9. Promueve el aprovechamiento de recursos (humanos, materiales, financieros y tecnológicos).
10. Sirve para informar u orientar.
11. Elimina la incertidumbre y duplicación.
12. Disminuye la carga de supervisión.
13. Simplifica el trabajo y el control de costos.
14. Evita las implementaciones de procedimientos incorrectos.
15. Presenta lo que se está haciendo.
16. Facilita el aprendizaje. Funge como un medio simple y eficaz.
17. Facilita la selección de empleados.
18. Ayuda a controlar el cumplimiento de las actividades.

19. Representa una fuente de consulta directa.
20. Permite alcanzar los objetivos de la empresa.
21. Es una guía.
22. Se conoce la historia, organización, procedimientos y políticas de la empresa.
23. Da una visión introspectiva de la tradición y pensamiento de la empresa.
24. Hace que el empleado tenga un sentido de pertenencia.
25. Ayuda a las relaciones públicas.
26. Ahorra muchas consultas.
27. Incluye declaración de objetivos.
28. Proporciona soluciones rápidas.
29. Ayuda a las mejores relaciones laborales.
30. Permite la reflexión.
31. Muestra a partir de diagramas y cuadros cómo se ha de llevar a cabo el trabajo.
32. Auxilia para obtener el control deseado de los esfuerzos de los empleados.
33. Da la posibilidad de sistematizar las experiencias y conocimientos del trabajador.

Considerando lo anterior, se puede decir que la principal ventaja de los manuales administrativos es la de informar. De este modo, todo resulta una cadena, es decir, el trabajador y/o empleado al contar con información desde cómo surgió la empresa hasta cómo realizar sus actividades, da como resultado un sentido de pertenencia y cooperación, lo cual se ve reflejado en el ambiente de trabajo, ya que las relaciones jefe-subordinado son más provechosas. Se ahorra tiempo en las actividades, se sabe el quién, el cómo y el porqué, es decir, el jefe y los empleados saben qué van a hacer y cómo lo van a lograr.

Desventajas

Las desventajas de elaborar los manuales administrativos son cinco: cuestan recursos humanos, monetarios y materiales, no contienen información suficiente, no se revisan periódicamente, se pierde la iniciativa y no se utilizan.

1. *Cuestan recursos humanos, monetarios y materiales*. Al momento que se decide elaborar algún tipo de manual administrativo se tiene que tomar en cuenta los costos

que implica su producción, es decir, las personas que lo van a diseñar, el dinero que va a costar, así como el tiempo; esto muchas veces dificulta su elaboración y se desiste.

2. *No contiene información suficiente*. Cuando ya se cuenta con algún manual administrativo es necesario tomar en cuenta que no sea muy reducido en la información, ni muy amplio, porque ocasiona que no se integre toda la información, lo cual provoca confusión o si contiene mucha información dificulta su entendimiento y operación.
3. *No se revisan periódicamente*. La actualización de los manuales es costosa y requiere tiempo, por eso muchas veces no se actualizan, y al paso del tiempo ya no sirven porque la información que contienen es obsoleta.
4. *Se pierde la iniciativa*. El contenido de los manuales administrativos es específico, lo que puede ocasionar que el empleado pierda su capacidad personal para llevar acabo alguna acción, tomando en cuenta que incluye sólo aspectos formales y no informales.
5. *No se utilizan*. Contrario al punto anterior, los empleados por no perder esa acción innata de hacer a su manera las actividades, mandarse por si solos, romper reglas, no interesarse o no tener conocimiento de la empresa, simplemente los dejan de lado y no los consultan. También otro factor es el temor a utilizarlos, por lo estricto que pueden llegar a ser.
6. En resumen, podemos afirmar que los manuales administrativos presentan desventajas, pero teniendo precaución y una buena metodología en su elaboración, pueden resultar muy útiles.

Este trabajo se desarrollo como tipo de investigación descriptiva y un diseño de estudio, asimismo se hace una reflexión sobre los beneficios de la preparación de éstos dentro del departamento ya mencionado.

Situación actual

De manera particular creemos que los manuales administrativos son la llave para abrir la puerta hacia una nueva forma de afrontar los problemas de funcionamiento que nos han aquejado

durante años, y que proporcionan la posibilidad de que las instituciones de enseñanza mexicanas tengan un buen funcionamiento, tanto interna como externamente, todo en su conjunto y sin perderse en el camino ambas partes.

Ante este panorama, el Departamento de Recursos Humanos en específico en el área de Registro y control; tienen un gran camino que recorrer, pero podemos empezar a caminar con conciencia de nuestra realidad, situándonos en el presente, viendo qué tenemos a nuestro alrededor y cómo solucionarlo.

Conclusiones:

Entendido lo anterior, ahora podemos hablar de los beneficios de implementar manuales administrativos en nuestro Departamento. A continuación explicamos algunos los beneficios al respecto que se pudieran generar:

- Mejoran la selección de personal. Como lo vimos anteriormente en su mayoría cuentan con personal no profesional y un bajo porcentaje que si lo es, pues esto quiere decir que con los manuales administrativos tenemos la posibilidad de seleccionar de una manera adecuada y con un claro sentido de responsabilidad.
- Contienen información y orientación. Esto implica que todo el personal va a saber qué hacer y cómo hacerlo; asimismo van a servir para que los guíe en sus decisiones y para poder solucionar algún problema que tengan con respecto a sus actividades.
- Permiten unificar criterios. Sabemos que esto es muy importante en todos los rubros, tales como servicios al público, procesos técnicos, etcétera.
- Contienen normas legales, reglamentarias y administrativas. Con esto vamos a regular la actuación del personal, de los usuarios, etcétera, lo cual nos va a ser de gran ayuda para el buen funcionamiento del área, al evitar conflictos y agilizar el trabajo.
- Se clarifican las responsabilidades. Esto ayuda enormemente porque el personal va a saber quién es su jefe, a quién tiene que obedecer, así como el jefe sabe quién es su subordinado y cómo lo va a guiar en su trabajo.
- Se mantiene la homogeneidad en el trabajo, por lo que hay un equilibrio tanto en el trabajo como en el personal. Se evita, además, que el trabajo se haga de distintas maneras.

- Optimizan la motivación del personal, debido a que va a saber hacia dónde se dirige, así como que tendrá claros sus objetivos tanto particulares como generales, lo cual implica que genera una estimulación al personal para que se esfuerce en conseguir esos objetivos.
- Mejoran la calidad en los servicios, al tener claro los objetivos, al tener la información que se necesita para realizar el trabajo, teniendo como resultado servicios de calidad porque se va a tener una evaluación y coordinación. Ya no se va a realizar lo que cada empleado quiera hacer; se van a establecer tiempos y costos, lo que va a implicar que se pueda evaluar la eficiencia de los procesos y servicios.
- Se determina la importancia de la mitología planteada, la hipótesis será comprobada una vez que sea autorizado el manual en Proceso.

Bibliografía:

Aquino, Jorge y Arecco, Marcelo J.Recursos Humanos. Buenos Aires: Ediciones MACCHI, 1996.

Chiavenato, Idalberto.Introducción a la Teoría General de la Administración. México, Mc Graw-Hill, 1998.

Duhalt Krauss, M. F. (1990). *Los manuales de procedimientos en las oficinas públicas.* México: UNAM, Facultad de Contaduría y administración.

Franklin, Enrique Benjamín (2002). *Organización de empresas. Análisis, diseño y estructura.* Editorial McGraw-Hill, México, D.F.

Ley Federal del Trabajo (2015) Anaya Edit. Mexico D.F.

Moreno Fernandez Joaquin & Rivas Moreno Sergio (2002) *La administración financiera del capital del trabajo* 1ª Ed. Mëxico, Compñia Editorial Continental México.

Rodríguez Valencia, J. (2002) *Cómo elaborar y usar los manuales administrativos* (3ª. ed.). México: Thomson Learning.

Terry, G. R. ((1978). *Administración y control de oficinas: el manejo administrativo de la información.* México: Continental

Reglamento (1982) Reglamento Interior de trabajo del personal no docente de los institutos tecnológicos de México Recuperado el 10 de septiembre de 2009 http://www.itmina.edu.mx/rec_hum/REGLAMENTO-2.pdf

El Rol de los Directivos en los Equipos de Trabajo de Alto Desempeño, Implementado en la Universidad Autónoma de Tlaxcala, México

María Berta Quintana León[1]
Sofía Mitre Camacho[2]
Ernesto Meza Sierra[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, qulb5600320@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma de Tlaxcala - Facultad de Contabilidad y Ciencias Sociales, sofiam61@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma de Tlaxcala - Facultad de Contabilidad y Ciencias Sociales, sofiam61@hotmail.com

El Rol de los Directivos en los Equipos de Trabajo de Alto Desempeño, Implementado en la Universidad Autónoma de Tlaxcala, México

Resumen

Esta investigación aborda los nuevos contextos que enfrentan las instituciones de educación superior con el objetivo de cumplir con el mejor desempeño referido a través del trabajo en equipo que desempeñan los directivos, estudio realizado en la Universidad Autónoma de Tlaxcala en la División de Ciencias Sociales. Cuyo objetivo general es desarrollar un nuevo perfil deseado del directivo organizacional que fundamenta de la estrategia de gestión universitaria y estimule el desarrollo de la Cultura Organizacional y dinamice el Alto Desempeño en los Equipos de Trabajo.

Palabras Clave: Palabras claves: Liderazgo, Cultura Organizacional, trabajo en equipo

The Role of Managers in Work Equipment High Performance , Implemented in the Autonomous University of Tlaxcala , Mexico ; Facing New Challenges in Institutions of Higher Education

Abstract

This research addresses the new contexts facing higher education institutions in order to meet the best performance referred through teamwork played by managers, study at the Autonomous University of Tlaxcala in the Division of Social Sciences. Whose overall objective is to develop a new organizational desired profile executive who founded the university management strategy and encourages the development of organizational culture and invigorate the High Performance Work Teams

Keywords Leadership, Organizational Culture , teamwork

Introducción Se requiere de una precisión de los diferentes roles que juegan los distintos profesionales en el contexto de los equipos de dirección de alto desempeño y en particular es de interés social identificar el nuevo rol que debe jugar el directivo en cualesquiera de los niveles estructurales de una organización en las condiciones actuales del desarrollo.

La misión de garantizar la infraestructura organizativa y funcional de este programa significa para la UATx un reto sin precedentes en la historia de la organización, y en particular para la División de Ciencias Sociales y Administrativas, por lo que justifica la naturaleza funcional de las acciones que se pretenden emprender, por el compromiso social y político y por la complejidad de las tareas que se acometen al tratar de garantizar una armonía y coherencia en la organización y funcionamiento de los referidos equipos de dirección de alto desempeño comprometidos con las diferentes carreras que abarca, así como los resultados a alcanzar en correspondencia con el proyecto estratégico de la universidad.

Uno de los problemas fundamentales que entorpecen los buenos resultados de las organizaciones llamadas inteligentes es la falta de un trabajo en equipo coherente con las metas que la organización se ha trazado.

A los directivos actuales y futuros, la dinámica del desarrollo y del conocimiento les impone un imperativo claro: incorporar a su estructura la dinámica del manejo del cambio y la innovación. En otras palabras; "Hay que prepararse para abandonar lo que se ha logrado"[15]. Las organizaciones dedicadas a la formación en la Educación Superior tienen que planear el abandono de los viejos paradigmas en lugar de tratar de prolongar la vida de un producto, de un programa académico, de normativas inflexibles, de una política o de una práctica que ya no es compatible con las nuevas exigencias sociales, dado que las certidumbres de hoy, se convierten en los absurdos del mañana.

Las universidades han desplazado de su vértice el mundo de las teoricidades y el enciclopedismo para adentrarse más profusamente en la creatividad, la innovación y la aplicación de la ciencia como parte de una concepción constructivista y desarrolladora.

Para enfrentar la colosal tarea es necesario un gran cambio en la forma de pensar y actuar de sus equipos de dirección en la forma de interactuar, comunicarse, integrarse para alcanzar las metas que vayan indicando hacia donde orientar la energía del equipo. Pero no queda claro aún la influencia que el rol del directivo en el proceso de toma de decisiones puede desencadenar para transformar de manera creativa e innovadora la gestión de un

[15] DRUCKER PETER. Nace una Nueva Organización. Rev. Alta Dirección. España. 1996. Pág. 6.

equipo de alto desempeño y contribuir de esa manera al desarrollo de una cultura organizacional con alto nivel de motivación de sus implicados.

La Cultura Organizacional es en los tiempos actuales un factor decisivo en el logro de la competitividad de las organizaciones y en particular en aquellas dedicadas a la formación profesional de las presentes y futuras generaciones.

"La Cultura Organizacional define la identidad e incide en los fenómenos de supervivencia, adaptación y crecimiento". Abrabanel, H. (1982:76), Alabart (1999:87). Pero esta orientación requiere de un estudio detallado sobre las raíces de esa cultura, sus dimensiones y componentes, así como las relaciones esenciales y dialécticas en las que se fundamentan, para poder potenciar en ese sentido resultados con alta coherencia y pertinencia.

Situación problemática

Aunque se ha escrito de manera abundante sobre la conformación de grupos de trabajo y equipos de dirección, argumentándose características, reglas necesarias, requisitos para trabajar en equipo, no se ha realizado un estudio detallado sobe los roles de los profesionales que como directivos integran y orientan los diferentes factores que en el marco de la ciencias económico administrativa y en el contexto actual permitan estructurar un equipo de dirección propuesto a alcanzar un alto desempeño. En particular esta manifestación se hace evidente en universidades y otras organizaciones donde el conocimiento es un valor agregado de primer orden.

La ausencia de una cultura organizacional que refleje con objetividad en qué medida el directivo puede ser un detonador fundamental y distintivo en el marco del proceso decisorio en el trabajo de un equipo con alto grado de sinergia y autorrealización evidencia una contradicción entre las percepciones que se tengan con respecto a los papeles de los profesionales individuales de los miembros del equipo y los resultados colectivos que más favorezcan el desempeño organizacional.

Tomando en cuenta estas consideraciones, en el año 2008 se realizaron diversos estudios preliminares en el equipo de dirección de la Facultad de Ciencias Económico Administrativa (FCEA), perteneciente a la División de Ciencias Sociales y Administración (DCSA) de la UATx, con el objetivo de diagnosticar e identificar los factores objetivos y subjetivos que tienen una incidencia en los resultados del trabajo de esta dirección y que a su vez permitieran visualizar la brecha entre el estado real y el estado deseado en cuanto a

comportamientos y actitudes profesionales presentes en el equipo de trabajo, tomando como referencia las metas a alcanzar en el programa de desarrollo de la Universidad.

Es incuestionable que el desarrollo de los recursos humanos especializados forma parte de ese gran cambio necesario y que condiciona las modificaciones asociadas a la cultura de la organización. En este estudio participaron todos los miembros del equipo de dirección de la FCEA y un grupo de consultores con experiencia profesional y académica en estos temas.

Los resultados evidentes que salieron a la luz del estudio preliminar se pueden concretar en los siguientes aspectos:

En lo Objetivo:

La no identificación de los miembros del equipo de dirección con la estrategia a largo plazo dado que las personas presentes no eran las mismas por lo general que la definieron en su origen.

Los valores a compartir no estaban en correspondencia con las exigencias que el programa estratégico requería.

Problemas organizativos asociados a la ausencia de un trabajo en equipo coherente y la formación de estructuras y procedimientos que no corresponden a las nuevas exigencias del programa universitario.

La falta de efectividad del sistema de información como elemento inductor del proceso decisorio.

En lo Subjetivo.

Falta de comunicación entre los miembros del equipo de trabajo, dado en lo fundamental por la no integridad entre las funciones que realizan aun cuando estén en el marco formativo y académico.

Relaciones interpersonales que responden más a los intereses individuales que a los intereses de la organización en su conjunto.

Estilo de dirección con tendencia a la centralización y con alta dosis paternalismo, quedando la aprobación de las decisiones en el nivel más alto de la estructura del equipo directivo.

Ausencia de un liderazgo transformacional donde todos sientan la implicación y el compromiso con las metas de la dirección.

¿Qué matices caracterizan la situación analizada?

Factores subjetivos motivados por la dinámica que impone el propio desarrollo, que va más allá de la realidad de poder planear, coordinar, ejecutar y sobre todo de controlar de forma tradicional y efectiva los resultados asociados al proceso universitario.

La presencia de enfoques convencionales y paradigmáticos que no han podido resolver los viejos problemas existentes en cuanto a formación y desarrollo.

Uso poco eficaz del control de los recursos materiales, humanos y financieros, en la estructuración de los nuevos proyectos académicos y científicos en correspondencia con la dinámica del desarrollo.

Lentitud en la transición hacia estadios superiores de la calidad y la acreditación en áreas pendientes y procesos sustantivos.

Limitaciones en el acceso, permanencia y egreso en las IES.

Tecnologías de gestión insuficientemente innovadora, flexible y dinámica.

Reducido impacto de los procesos de capacitación llevados a cabo con los directivos de la organización.

De lo anterior se evidencia una ***situación problemática*** vinculada en lo fundamental la contradicción existente entre la Cultura Organizacional predominante en esta área de la DCSA, la forma en que se manifiesta el rol individual de sus miembros, y las demandas que los requisitos asociados a las nuevas metas organizacionales exigen del equipo de dirección como actores implicados en su consecución.

No existe un estudio anterior en la DCSA donde se evidencien cuáles son los componentes esenciales asociados a la Cultura Organizacional que requiere esta institución educacional así como las relaciones fundamentales en las que se debe desarrollar.

Partiendo de estas consideraciones y otras que desde el punto de vista histórico y cultural están muy vinculadas a los procesos de gestión universitaria y que deben ser superadas es que definimos el siguiente:

Problema Científico:

¿Cómo definir el rol del directivo en el funcionamiento de los equipos de trabajo, que partiendo de los factores que estimulen el desarrollo de la cultura organizacional propicie un alto desempeño en las metas a alcanzar?

Objeto de Investigación

Se clasifica en el contexto de las Ciencias Económico Administrativas y en particular en los procesos de la gestión universitaria.

Campo de investigación

La investigación recae en la conducción del trabajo de un equipo de alto desempeño, en el marco de la Cultura Organizacional de la DCSA de la UATx.

Objetivo General

Desarrollar un nuevo perfil deseado del directivo organizacional que fundamentado en la estrategia de gestión universitaria estimule el desarrollo de la Cultura Organizacional y dinamice el Alto Desempeño en los Equipos de Trabajo.

Objetivos Específicos

Analizar las fuentes documentales, del estado de la ciencia y del arte en materia de Cultura Organizacional y de dirección, y su efecto en el trabajo en equipos directivos. Experiencias en la Educación Superior.

Determinar las principales tendencias en la formación de directivos en las condiciones de globalización y competitividad.

Identificar el efecto de los equipos de trabajo de alto desempeño en el mundo actual. Su caracterización.

Diagnosticar las características presentes en el equipo de dirección de la DCSA y su capacidad para enfrentar los cambios requeridos en la consecución del Proyecto Estratégico hasta el 2015.

Precisar el modelo teórico que debe configurar un equipo directivo de alto desempeño para conducir el proceso de cambio organizacional en las condiciones de la UATx y en específico en la DCSA.

Diseñar del Perfil Deseado de Directivo que se pretende formar en las condiciones de presencia en un equipo de trabajo de alto desempeño en el contexto de la DCSA.

Implantar la estrategia para la formación de equipos de trabajo de alto desempeño a partir del perfil deseado del directivo de la educación superior.

Métodos y Técnicas

Los métodos y técnicas fundamentales utilizadas en esta investigación se enuncian de la siguiente manera:

Métodos teóricos

El análisis y crítica de las fuentes, el que se utiliza durante toda la revisión bibliográfica y documental, lo que permitirá concretar nuestra concepción sobre la propuesta estructural.

El histórico lógico, en el estudio de los antecedentes que sustentaron la creación de la actual Facultad de Ciencias Económico Administrativa como parte de la DCSA y como una necesidad indispensable del propio desarrollo del Estado de Tlaxcala en lo académico y profesional.

El sistémico estructural, en la propia estructuración asociada al Perfil Deseado del nuevo tipo de directivo y en las relaciones existentes entre los factores desencadenantes de una adecuada Cultura Organizacional, así como sus posibilidades y nivel de flexibilidad.

El método comparativo, para poder identificar la brecha entre los resultados obtenidos entre el perfil actual y el perfil que se propone en las características concretas de la UATx.

Métodos empíricos

Encuesta, a directivos de la Educación Superior del Estado de Tlaxcala para identificar las características de la Cultura Organizacional asociada a la dirección de los procesos en la Educación Superior.

La entrevista, a directivos de las distintas áreas responsabilizadas con el proceso docente educativo en la UATx y en particular en la DCSA.

Técnicas de consenso, aplicadas en discusiones grupales con los directivos de las Áreas y Facultades de la DCSA y de otras instituciones, para lograr cohesión en los criterios sobre los factores que desencadenen el logro de los resultados en los procesos docentes de la Educación Superior.

Método de expertos. Como parte de la validación del Modelo teórico propuesto y del Perfil Deseado del Directivo en el contexto propuesto y la estrategia para la implementación del modelo que se propone:

La utilización de instrumentos estadísticos de ponderación para precisar comportamientos y tendencias.

Aportes Teóricos:

La definición de un modelo teórico que en el marco de la UATx y sus fundamentaciones estructurales identifica las categorías que intensifican la efectividad de un equipo de trabajo de alto desempeño.

Se logra desarrollar un nuevo Perfil del Directivo Deseado en consonancia con la Cultura Organizacional que enriquece y fortalece la consecución del programa estratégico de la UATx a partir de identificar las relaciones esenciales asociadas a los factores desencadenantes para la conformación de Equipos de Dirección de Alto Desempeño en el contexto de la Educación Superior.

La identificación de las relaciones esenciales existentes entre los componentes del nuevo Perfil, lo que logra dinamizar una nueva cualidad en la Cultura Organizacional existen en la DCSA.

Aportes Prácticos:

La estrategia para la activación e instrumentación del nuevo Perfil del Directivo Deseado, comprometido con el Modelo Teórico y con la estructuración de la gestión de la Cultura Organizacional en la División de Ciencias Sociales y Administrativas de la UATx.

El enriquecimiento en el rol del Directivo bajo un nuevo enfoque de participación asociado a su equipo de alto desempeño.

Se enriquece el proceso de dirección educacional de manera consciente en las distintas áreas que abarca la DCSA, en la misma medida que se superan las contradicciones entre la dirección, el equipo de trabajo, y la Cultura Organizacional en el campo referido, lo que le agregará pertinencia e imagen social a la Universidad. Ejes Epistemológicos de la investigación

La Dirección. Como actividad universal y particular, así como las relaciones que se establecen en el marco de sus funciones fundamentales para lograr los resultados.

El rol del Directivo. Considerando los paradigmas tradicionales que han devenido en una forma específica de Cultura Organizacional y proyectando una nueva perspectiva funcional en el marco del proceso decisorio y cultural de la organización.

La Cultura Organizacional. Como parte de un entramado de relaciones humanas donde juega un papel fundamental los valores, las creencias, la comunicación el liderazgo, la autorrealización y el propio trabajo en equipo.

El liderazgo. Factor fundamental en el equipo de dirección de alto desempeño, el cual es distributivo, en tanto que el rol del líder es compartido por cada miembro para fortalecer la interdependencia y la toma de decisiones.

El trabajo en equipo. Como regularidad universal presente en el desarrollo de las ciencias sociales; condición que requiere de toda una interpretación lo más acertada posible que permita identificar los nexos requeridos para bajo esas condiciones lograr el alto desempeño directivo.

Estrategia. Como categoría que concreta la forma de estructurar de manera coherente y eficaz el conjunto de relaciones complejas que se suceden en todo modelo organizacional para lograr los resultados programados.

Desarrollo de investigación

La Administración en la Universidad Autónoma de Tlaxcala

La Universidad Autónoma de Tlaxcala se constituye el 20 de noviembre de 1976 siendo Gobernador del Estado el Lic. Emilio Sánchez Piedras. El Congreso del Estado, a través del Decreto No. 95, dicta la Ley Orgánica que da origen legal a la Institución. El Instituto de Estudios Superiores del Estado (I.E.S.E.) fue el antecedente académico institucional de la UATx; éste, integraba las Escuelas de Enfermería y Obstetricia, Derecho, Normal Superior y Superior de Comercio y Odontología. Por ello, con estas carreras dio inicio en sus funciones académicas la universidad.

Posteriormente se fueron creando distintas opciones educativas: Trabajo Social en 1977; Ingeniería Química y Químico Industrial en 1978; Educación Especial, Biología Agropecuaria y los Posgrados de Derecho y Administración entre 1979 y 1983. Más adelante surgieron las carreras de Medicina Veterinaria y Zootecnia, Economía, Ingeniería Mecánica, Ciencias Políticas y Administración Pública, Historia, Literatura Hispanoamericana, Filosofía, Administración y Matemáticas Aplicadas, así como las maestrías en Educativa (Orientación Superior, Administración Educativa y Orientación Educativa), el programa conjunto de maestría y doctorado en Biología de la Reproducción, las maestrías en Administración Organizacional, Finanzas y Análisis Regional, así como los posgrados en Educación Especializada y Odontología, todas estas alternativas entre los años de 1983 a 1993.

En los tiempos más recientes dos carreras completan estructura académica universitaria: Negocios Internacionales, Medicina General Integral y el posgrado en Ciencias de la Calidad entre 1994 y 1995. Con esa misma dinámica de crecimiento acelerado, actualmente la UATx cuenta con 36 programas educativos de licenciatura. En cuanto a

estudios de posgrado se cuenta con 34 programas educativos, 23 Maestrías, 8 Doctorados y 2 Especialidades.

Con sus treinta y ocho años de existencia, la UATx se encuentra inmersa en procesos para acreditar y re acreditar sus programas educativos y la búsqueda de acreditaciones internacionales de alta pertinencia. En este sentido, se trabaja por acrecentar el desempeño de directivos y profesores como vía para obtener mejores resultados académicos y una demanda pertinente en el mercado laboral, pero esto es solo posible armonizando el trabajo en equipos de trabajo de alto desempeño que al margen de los roles individuales que le corresponden a cada quien, se alcance una sinergia que complemente esta individualidad a partir de una dirección certera y liderada como premisa del éxito institucional.

Es evidente que la oferta y el servicio que ofrece la UATx para el contexto del desarrollo local y regional del Estado de Tlaxcala, cada vez cobra más importancia en el marco de la globalización y la competitividad, por lo que las estructuras académicas y administrativas permiten desarrollar sus funciones de docencia, investigación y extensión con proyectos de interés, que ayuden a dar respuestas a las problemáticas, estimular la innovación y apoyar en la creación de tecnología propias del sector industrial de la entidad. No obstante este es un factor que no puede estar polarizado en una sola área de dirección, sino que necesita la coordinación de los diferentes equipos directivos para lograr una adecuada coherencia en las funciones y objetivos asociados a las divisiones estructurales.

Aunque la UATx ha llevado a cabo procesos de acreditación de todos sus programas de educación y la operación de sus servicios, como parte de un reordenamiento en el funcionamiento al interior de la institución, sigue existiendo el vacío de una relación estratégica que potencie el actuar polivalente de la institución y su vínculo con el sector productivo y de servicio, mediante una gestión que permita el aprovechamiento de las capacidades de las áreas de forma sinérgica y a la vez propicie nuevos niveles de desarrollo en el campo investigativo. Pero este enfoque requiere de una nueva gestión de trabajo en equipo para alcanzar los desempeños que las nuevas condiciones exigen.

La condición para que los insumos del desarrollo–aprendizaje y conocimiento puedan materializarse en un activo capaz de transformar el bienestar social y económico de un territorio, tendrá que estar sustentado en las interrelaciones y vinculaciones entre los diferentes agentes vinculados a los procesos de dirección.

La Universidad Autónoma de Tlaxcala (UATx), inmersa en un proceso humanista integrador y de proyección social que tiene como sustento teórico la Autorrealización en el contexto de los profesores, estudiantes directivos y trabajadores en general, busca respuestas organizativas y estructurales que se ajusten más a sus condiciones concretas de institución de la Educación Superior, y para ello requiere de enfoques avanzados y reales, partiendo de que el impacto de este cambio en la cultura organizacional será notable en la medida que se logren cambiar los patrones de conducta de directivos y trabajadores.

DINAMICA DE LA ACTIVIDAD DE DIRECCIÓN Y EL DESEMPEÑO

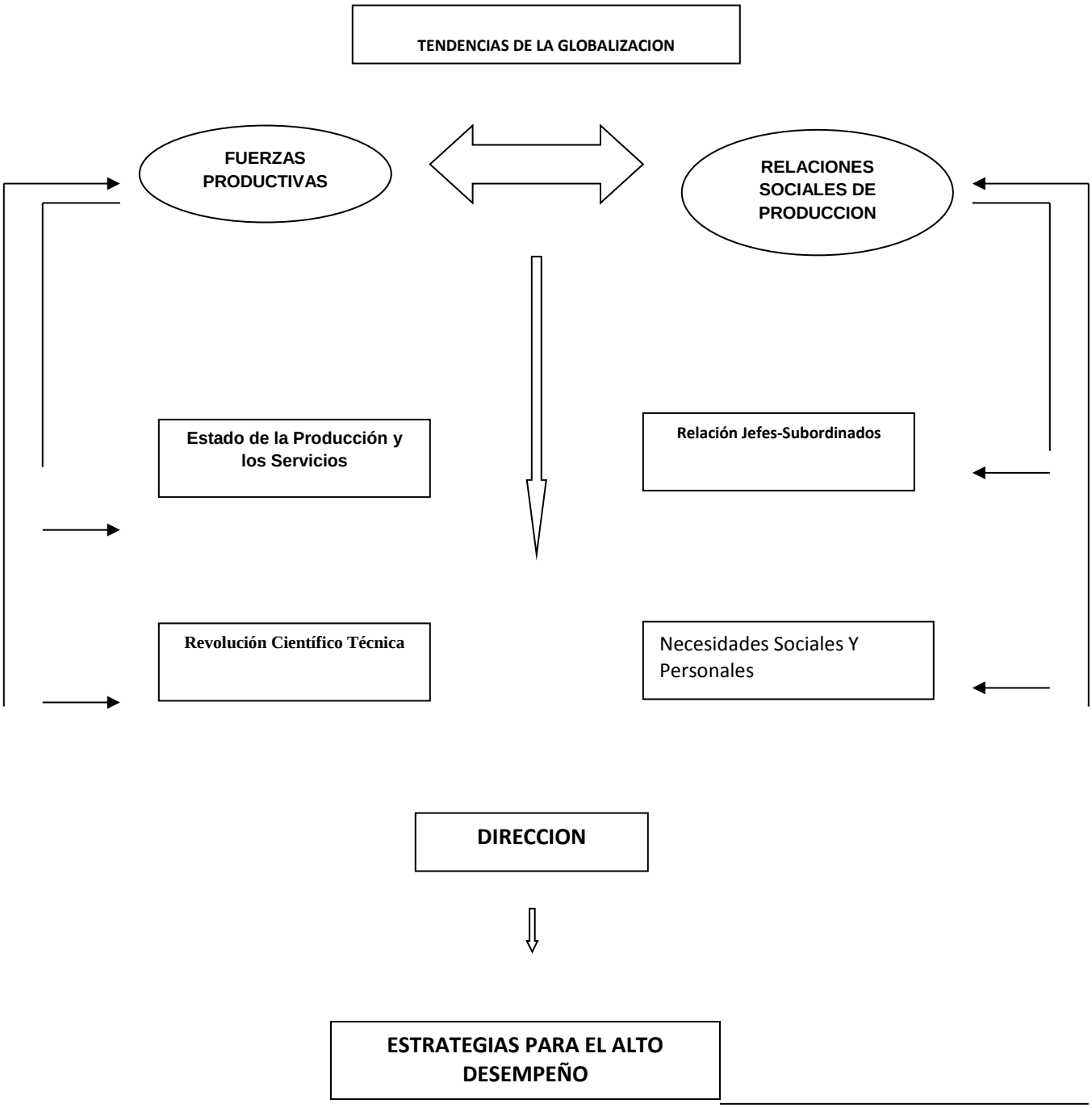


Fig.1 Colina F. La Formación de Directivos y Emprendedores. Editorial BUAP. México. 2011.

Esta dinámica de la dirección obliga de manera sistemática a poseer una identificación precisa de las necesidades formativas de los directivos y su papel en los equipos de dirección que permitan satisfacer las demandas derivadas en el contexto del propio desarrollo de cada organización.

Las relaciones sociales de producción cambian sobre todo cuando se hace una verdadera transformación en los estilos y métodos de dirección que generan cambios radicales en las relaciones inter personales y se precisan con objetividad los roles que cada quien debe jugar en el contexto organizacional las cuales incluso adquieren sus especificidades con el tiempo. Esto genera modificaciones importantes en la dirección; pero el hombre de hoy no es igual al de ayer, tiene un mayor nivel cultural, técnico y profesional, han variado sus necesidades humanas, en particular las de autorrealización. Este fenómeno influye en los cambios que se suceden en los métodos y estilos de trabajo de los directivos, en las concepciones para desarrollar las habilidades directivas de planificar, organizar, mandar y controlar.

Es necesario dominar todo lo referido a la actividad de dirección no solo para que sea más pertinente en su cargo sino además, para que geste e impulse el desarrollo.

La presencia actual de un entorno turbulento, complejo y cambiante, ha exigido la necesidad de una tecnología de dirección basada en un enfoque estratégico que ha sustentado la introducción del proceso de perfeccionamiento de la dirección organizacional. Otro aspecto importante, es el referido a las personas que ejercen la dirección.

Los graduados universitarios, en la actualidad, tienen la dualidad de ser profesionales de su especialidad y a su vez directivos potenciales porque responden también a la capacidad de poder ser emprendedores.

El trabajo del directivo debe estar concebido como una actividad creadora, de alta responsabilidad social y económica, con un hondo contenido humanista, que ha de apoyarse en la ciencia de la dirección y ha de considerar los adelantos de la ciencia y la tecnología informática y comunicacional para lograr la productividad organizacional adecuada.

Es vital para un Modelo de Dirección de Alto Desempeño tener delimitada la "realidad perfeccionada[16]" a la que se aspira, lo que de hecho constituye una visión formalizada del aspecto que se estudia. En ello tienen un peso importante las competencias y/o cualidades que deben poseer estas personas.

Las competencias se refieren a ciertos aspectos del acervo de conocimientos, valores y habilidades; los necesarios para llegar a los resultados exigidos en una circunstancia determinada; ***la capacidad requerida*** para lograr un objetivo o resultado en un contexto dado[17]. H. Calixto (2001) las identifica como "desempeño efectivo, eficiente y eficaz del egresado"[18]. El concepto está asociado a la nueva filosofía de la dirección desarrollada en los E.U. a partir del 1973 que preconiza la necesidad de aumentar la eficacia de las organizaciones[19].

R. Boyatzis (1988), las refiere en el sentido de que "son características subyacentes en una persona que están causalmente relacionadas con una actuación de éxito en el puesto de trabajo.[20]" Por lo que para el caso de los directivos esta actuación de éxito debe estar enmarcada entre otras, en el contexto de sus funciones generales.

[16] Felipe Pilar. Teoría de la decisión en la empresa. U.H. Folleto. 1997. Pág. 8

[17] L. MERTENS. Sistemas de Competencia Laboral. Surgimientos y Modelos. OIT. México. 2001. Pág. 30. C. ALVAREZ. Fundamentos Teóricos de la Dirección del Proceso Docente Educativo en la Educación Superior. MES. 1989. Pág. 95 Refiere la necesidad de elaborar un modelo de cada profesional a partir fundamentalmente de la determinación de los problemas que este debe ser capaz de resolver en su actividad profesional, de modo tal que se caractericen adecuadamente los modos de actuar esenciales de cada uno de ellos...."

[18] CALIXTO HOMERO. Las Competencias como configuración didáctica de la formación de los profesionales. Conferencia. Documentos. CeeS. Manuel F Gran. Univ. Oriente. 2001. Su capacidad de acción e interacción sobre el medio natural, físico y social en el enfrentamiento y la solución de problemas, en la realización de las propias metas, en la creación de productos pertinentes a necesidades sociales..... No impone criterios, sino respeta e incorpora con amplitud, interés y perspectivas distintas.."

[19] LLORENTE JORGE. Las Competencias: ¿Por qué son lo que hay que tener?. Revista Capital Humano. No. 122. España. 1998. Pag.12. El autor cita a Mc. Clelland David, Profesor de la Univ. de Harvard, como responsabilizado con la dirección de esta investigación que trataba de discriminar que características del sujeto podrían predecir el éxito en su puesto. Se había comprobado que hacerlo bien en el puesto de trabajo está más asociado a las características propias de las personas, que a aspectos como conocimientos y habilidades, conceptos utilizados tradicionalmente como principales factores de éxito junto a la experiencia, selección, etc.

[20] BOYATZIS R. The competence manager: A model for effective performance. Edit. John Wiley & Sons. 1982. "No sirve de nada que pongamos la mejor tecnología, o una retribución elevada a un incompetente para obtener los mejores resultados" "cuando hablamos de causalmente relacionadas, no es que ayuden o mejoren, es que son la causa de hacerlo bien. La relación es directa de causa-efecto" Pág. 103.

Por dicha razón en la tesis se defiende la idea de la necesidad de definir un Perfil Deseado del Directivo universitario, lo cual no se han encontrado evidencias que exista de manera precisa, al no ser las propuestas descritas en los diseños curriculares de la carrera de administración, contabilidad y otras que perfilan las competencias y/o cualidades inherentes a este profesional al nivel de la educación profesional, lo que contribuiría a la orientación de una curricula en el contexto de un sistema de capacitación en dirección para el personal ejecutivo.

Por otro lado, la ciencia de la dirección estudia la cultura organizacional porque ésta ha demostrado su incidencia en los sistemas de gestión y en particular la gestión del conocimiento en los momentos actuales, por ello, a directivos y trabajadores, debe interesarles cómo gestionar la cultura, cómo lograr que refuerce las prácticas administrativas que propicien el alto desempeño, y a su vez, que estas prácticas se basen en aquellas referencias que funcionan.

Es familiar escuchar actualmente la frase de que vivimos en la Era del Conocimiento y la Información. Los últimos avances vertiginosos en las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones han convertido al mundo en la llamada "Aldea Global" cuyas fronteras coinciden con los límites de nuestro planeta. En este mundo globalizado el poder se ha basado en las economías de los países desarrollados que atesoran las tecnologías, sus secretos tecnológicos producto de todo el pensamiento mundial que ellos pueden atraer y pagar. Sin embargo, el fenómeno de la globalización también ha permitido a gran parte del mundo tener acceso a la información catalogada como una de las principales fuentes de poder. Es tal el volumen de fuentes de información que el ser humano no es capaz de procesar a la vez que surge.

En estas condiciones, una de las responsabilidades de cualquier Directivo, sea un jefe de División, gerente, jefe de un departamento contable o supervisor es formar equipos de trabajo y trabajar bajo esa concepción. El problema como está planteado es cómo estructurar y armonizar ese Equipo de Alto Desempeño. En estos tiempos de cambios vertiginosos y exceso de información, es indispensable poder combinar nuestras capacidades para tener una mayor competitividad. Ahora, cada uno solo, no puede dar solución a todos los problemas que se presentan en los procesos educacionales, sociales y técnicos, Es indispensable que a partir de la filosofía y planeación estratégica

organizacional, se construyan equipos de trabajo de alto desempeño capaces de contribuir al logro de resultados y metas organizacionales con amplia facultad para tomar decisiones.

Tal parece que las dimensiones de tiempo donde actúa el ser humano se fusionan en el espacio; de lo viejo a lo nuevo, del ayer al mañana y, sin dejar de estar asentados todos en el presente, construir así el futuro.

Queda evidenciado que el componente de dirección, como parte del campo de acción de la presente tesis, presenta una dinámica que debe ser considerada en el proceso de conformación de equipos de dirección de alto desempeño. A la vez que se hace imprescindible la definición de un Perfil Deseado del Directivo Universitario como referencia fundamentada que permita una proyección más objetiva de este profesional en el contexto de la dirección organizacional.

El trabajo en Equipo

El individuo no puede llevar a cabo una actividad de manera aislada, sino que necesita imperiosamente de otros, toda su vida y su desarrollo transcurre en relación con otros hombres. La comunicación se convierte pues en el medio a través del cual se realiza todo el sistema de relaciones humanas[21].

Pero, a pesar de su antigüedad, la comunicación es un problema joven, vigente y actual dentro de las investigaciones vinculadas a los problemas asociados a la dirección de equipos de trabajo, y hoy por hoy se ha convertido en algo trascendente, siendo ampliamente estudiado no sólo por psicólogos sociales, sino también por otras ciencias sociales a consecuencia de su significado tan amplio, su utilidad general y su impacto esencial en el resultado de las organizaciones.

Antecedentes y orígenes de la formación de equipos de trabajo

La formación de equipos de trabajo es una categoría social vinculada a las necesidades humanas, que surge y se desarrolla desde el preciso momento en que el hombre primitivo percibe que le es muy difícil, sino imposible procurar de manera efectiva las tareas de subsistencia en aquel entonces, la caza o la pesca por si solo; que reunidos en grupos les era factible acorralar, reducir, y dominar a las presas necesaria para su sustento y el de la tribu. El actuar laboral del hombre en esa era primitiva se caracterizaba además, en lo

[21] García C. Fernando; Paredes C. Víctor Job. Consultaría Empresarial. Edit. Altres Costa. México. 2004. Pag. 78

fundamental por la recolección, no transformaba la naturaleza, sólo tomaba de ella lo existente.

La formación de grupos tribales es significativa en la génesis de las organizaciones sociales, como medio primero de defenderse de los embates y agresiones de la propia naturaleza, compartiendo cuevas, la comida y protección grupal y posteriormente como medio de elaborar y perfeccionar los distintos instrumentos que eran utilizados para satisfacer sus necesidades básicas. Pero la esencia de estos vínculos asociados a las relaciones sociales parte de la posibilidad de hallar vías de comunicación entre ellos.

Así el fenómeno de la comunicación es tan antiguo como lo es la propia existencia del ser humano pues desde que el hombre aparece se está tratando de comunicar. Entonces, sus orígenes hay que situarlos en las actividades vitales que desarrollan a los hombres.

Como expresara Marx "el desarrollo del individuo se condiciona por el desarrollo de todos los demás individuos con quienes él se halla en comunicación directa o indirecta". Así, Marx[22] explica que en la comunicación los individuos se crean unos a otros de manera física y espiritual. Según él, la comunicación es la "elaboración de los hombres por otros hombres", su formación mutua como sujetos sociales, lo cual no resulta ajeno en los procesos de colaboración que se efectúan dentro de las organizaciones, donde se desarrolla la capacidad general de directivos, empleados, grupos de clientes etc.

Pueden ser considerados factores de comunicación, el lenguaje y el espacio físico. El lenguaje, como envoltura material del pensamiento y su interrelación dialéctica con él tiene un importancia vital, pues su función esencial es la comunicación y esta, ya sea por expresión oral o no oral es un reflejo de sentimientos y emociones, estrechamente relacionados con los valores y normas adquiridas. Las formas de sonreír, de mirar, de saludar, gesticular, el tono de la voz y los silencios marcan o transmiten cultura que es percibida.

"En la comunidad primitiva, el hombre desarrolló sus primeros y más simples conocimientos científicos, y con ellos elaboró las primeras herramientas para su uso personal: arcos, flechas, cuchillos, vasijas y vestimentas. Éstas le sirvieron para mejorar sus

[22] Marx Karl. 1857. Citado por Lomov, B.F. El problema de la comunicación en Psicología. Editorial de Ciencias sociales. La Habana. 1989. Pag. 5.

capacidades físicas en la caza y las guerras, para la preparación, manejo y almacenamiento de alimentos.

Sus juicios comparativos se relacionaban con las actividades que desempeñaban para su subsistencia: los frutos comestibles maduros y más sabrosos, las pieles más gruesas y grandes, o las cuevas más cómodas y seguras.[23]

Con el comienzo de actividades como la agricultura, la crianza de animales, el curtido de pieles y la construcción de viviendas, se fueron fundamentando las necesidades que causaron que los grupos tradicionalmente nómadas se establecieran por períodos más prolongados. Se iniciaba la actividad del hombre en la transformación de su medio ambiente y, en consecuencia, su propia responsabilidad en la conducción de grupos con intereses comunes. Ahora, no dependía solamente de la naturaleza, sino de su capacidad de conducir, de organizar las actividades, de su creatividad para aprovechar y adaptarse a las condiciones que se presentaban[24].

Con la ayuda de las primeras herramientas, el hombre mejoró su posición competitiva con respecto a otros grupos rivales. Ya no era la naturaleza vista como única responsable de la producción y calidad[25]. El ser humano empezó a observar y experimentar para mejorar sus armas y herramientas, sus métodos de agricultura, construcción de vivienda, curtido de pieles, empezó a desarrollar su propia tecnología y transitó de la edad de piedra a la edad de los metales. Pero ese tránsito se realizó no de manera individual, se realizó en el contexto del grupo donde ya pertenecía por intereses de proyección, abastecimiento y seguridad.

En este período, el hombre cambió su relación con sí mismo para transitar a la relación con el grupo y la tomó bajo su responsabilidad.

Los grupos han desarrollado con el tiempo lo que se ha dado en llamar una cultura de grupo, devenida de las relaciones con el medio en donde se han desarrollado y las relaciones con otros grupos, donde han surgido nexos de tipo jerárquicos, religiosos, legales, éticos, formativos, etc., que han contribuido a la propia organización y estabilidad

[23] Administración de la Calidad Total. Edmundo Guajardo Garza, Ed. Pax, México 1996, Pág. 9

[24] Ídem Pág 13

[25] Paredes Víctor J. Modelo para Gestar la Calidad en la Educación Superior. Tesis Doctoral Administración. 2008. Pag. 14

de esas comunidades. Esa unidad dio origen a lo que conocemos como naciones y su desarrollo progresivo en el tiempo.

Los grupos laborales jugaron un papel significativo en el incremento de la productividad y como forma de organizar el trabajo desde la esclavitud y el feudalismo, pero toman extraordinaria connotación en el capitalismo y en específico en el siglo XIX. Con el desarrollo del capitalismo pre monopolista se hace más evidente la formación de equipos trabajo para el desarrollo de vías férreas para ferrocarriles, tendidos para el telégrafo y las comunicaciones que se desarrollaban y la construcción de grandes edificios y talleres para la producción industrial.

Grupos y equipos de trabajo

Morell (2004:118) resalta desde la psicología organizacional que un grupo es un conjunto de personas que entran en interacción para llevar a cabo un objetivo común, realizando esfuerzos comunes para alcanzarlo en una actividad determinada. En esta definición se concentran algunas características esenciales como son:

Objetivo común. Este no es la simple suma de objetivos individuales; es el objetivo superior de todo el grupo y al cual no se puede llegar de forma individual. *voy con las riendas sueltas refrenando el vuelo, porque no es lo que importa llegar solo, ni pronto, sino con todos y a tiempo*[26].

Interacción grupal. El autor de esta obra considera que este es un fenómeno catalizador de los resultados, sustentado en las relaciones de tipo cognitivas, afectivas y volitivas vinculadas a la necesidad de discutir, intercambiar e identificar juicios y pautas de comportamiento.

Organización. Todo grupo ha de contar con una organización interna que será tanto formal (porque ha sido necesitada y predeterminada por alguien conscientemente), como informal (porque en la misma surgirán los gustos, afectos de las personas que integran el grupo). Tendrán un jefe y funciones establecidas, aunque es seguro que surgirán los líderes para las actividades y los diferentes roles informales.

[26] Felipe León. Citado por Morell, Maria de los A. Consultaría Empresarial. Edit. Artres Costa. México. 2004. Pag. 118

Normas y Valores. Tanto formalmente establecidas como espontáneas porque dependen de los individuos y de las relaciones que entre ellos establezcan. Tanto unas como las otras regulan de igual manera el comportamiento del grupo.

Personalidad Grupal. Que surge de la interacción armónica y sistémica de las características que se han señalado surgirá la identidad particular y distintiva del grupo que lo diferencia de otro. Sin ignorar que pueden existir otros factores que estarán en relación directa con las condiciones del entorno social y económico donde se desarrollen los grupos.

Es bueno destacar que existe una diferencia conceptual entre trabajar en "grupos tradicionales" y trabajar en equipo, y más aún si nos referimos a un equipo de alto desempeño. Los grupos de trabajo deben pasar por diferentes momentos en lo que este autor le llamaría "evolución sintética del grupo", donde se presenta un proceso de metamorfosis cualitativa hacia un nuevo nivel de productividad y cohesión social y laboral del grupo. Podemos hablar en este momento de la formación de un equipo de trabajo. En este sentido, debe jugar un papel fundamental el jefe del grupo en su evolución y desarrollo. Fernández Aguado (1999:215) expresa que los equipos de trabajo no pueden ser dejados *a su aire*, porque no logran objetivos y a veces ni siquiera se los plantean.

Un equipo es un conjunto de personas organizadas con un fin común, una meta que es necesario alcanzar; cada uno tiene una misión dentro del equipo, una tarea asignada. El equipo requiere de alguien que lo dirija, que propicie la comunicación y la motivación de forma continua. Morell A (2004:201).

De lo expresado se infiere que el trabajo en equipo es algo más complejo y estructurado y menos espontáneo. Se puede transitar hacia el trabajo en equipo en la medida que se vaya utilizando con cierta periodicidad en la organización esta forma de enfrentar las tareas complejas que se le presentan. El autor de esta obra coincide con la precisión anterior y reafirma que, tener una misma meta es un aspecto que une a los miembros de un equipo, es lo que produce una sinergia de voluntades e intereses. Pero además, la necesidad de alguien que geste el trabajo del equipo deja una plataforma de análisis por donde transitan las posibles influencias de un liderazgo efectivo en la consecución de las metas fijadas para ese equipo. En un equipo todos ganan o todos pierden. Hay que evitar los "personalismos" en las victorias y que se "diluyan las responsabilidades" en los fracasos.

La definición señalada permite pensar al autor de esta obra que detrás del equipo están presentes dos aspectos fundamentales: *la eficacia y la cohesión existencial*. La primera concretada mediante el logro o superación de los objetivos establecidos previamente, la segunda se expresa en la actitud de todos los miembros del equipo de estar dispuestos a buscar soluciones a los problemas o dificultades que surjan en algún momento. La cohesión señala la incondicionalidad de los miembros al apoyo por alcanzar las metas comunes.

Existen diferencias señaladas entre el funcionamiento de un grupo de trabajo tradicional y un equipo de alto desempeño. Aunque no se pueden inferir de estos aspectos recetas únicas y más bien podemos referirnos a la singularidad que debe estar presente en el análisis de las vivencias cotidianas en el proceso de reflexión.

La siguiente tabla presenta algunas de estas diferencias:

No.	**GRUPOS DE TRABAJO TRADICIONALES**	**EQUIPO DE ALTO DESEMPEÑO**
1	La relación con el objetivo puede ser baja. El líder continuamente tiene que orientar al equipo y darle seguimiento a las metas.	La relación con el objetivo es elevada. Existe una conciencia individual de que si el equipo falla, el individuo se va con él.
2	La especialización individual no es relevante para la tarea del equipo.	La especialización individual es un factor clave para la realización de la tarea.
3	Los roles varían entre los integrantes del equipo. En ciertos grupos se favorece la rotación de roles.	Se estimula el rol del líder. Se fomenta el desarrollo de liderazgos alternativos y se confronta a los miembros del equipo.
4	El protagonismo pocas veces se ve y, cuando sucede, es resultado de un complejo proceso de interacción.	El protagonismo se fomenta y resulta de la conformación del equipo. Se expresa a través de un "individualismo colectivo".

5	La competencia entre grupos y miembros de un grupo se advierte como perjudicial para la operación del mismo.	La competencia entre equipos e individuos del equipo es fomentada para desarrollar el máximo potencial colectivo.

Tabla 1: Fuente: International Survey Research Corp., Employee Satisfaction Surveys, Chicago, 2000. Fue reportado en INC. (Noviembre de 2002), pág.102.

Cultura Organizacional

Los equipos de trabajo y en particular los equipos de dirección son inductores de la cultura organizacional y a su vez se alimentan de la cultura que asentaron los fundadores y directivos exitosos que les precedieron. De este modo el factor denominado "trabajo en equipo" puede ser considerado (por lo analizado en el epígrafe anterior) un componente importante de la cultura de trabajo de una organización.

Las organizaciones contemporáneas se han percatado de que no es suficiente apoyarse en una sólida estructura funcional, no basta con que se tenga una concepción teórica a cerca de hacia donde se desea avanzar, inclusive poseer buenos directivos y la voluntad para lograr los propósitos, o haber concebido una adecuada proyección estratégica ante los embates de un entorno competitivo y complejo, no es suficiente la presencia de un decreto que oficialice lo que se pretende realizar. Es necesario que se genere una conducta individual en los miembros de las organizaciones asociada al compromiso y comportamiento para alcanzar las metas, de manera que la actuación "grupal" caracterice ese comportamiento; se requiere tener muy en cuenta la influencia que la Cultura de la Organización ejerce sobre los resultados esperados.

El concepto Cultura Organizacional en su acepción más amplia es un término utilizado por las Ciencias Sociales, en particular en la filosofía, la psicología, la sociología, la antropología y más recientemente en la administración (Alabart, 2003).

La cultura a través del tiempo ha sido considerada una mezcla de rasgos distintivos espirituales y afectivos, que caracterizan a una sociedad o grupo social en un período determinado y su estudio es abordado especialmente por antropólogos desde varias aproximaciones: realistas, conductistas, idealistas, etc. (Peiró, 1990: 156).

En toda organización humana creada para la producción de bienes materiales, prestación de servicios u otros fines, existe, además de la cultura en su sentido individual y más

amplio, una cultura propia que se conforma por estas mismas personas pero que considera y acepta formas de actuación y comportamiento propios de ese entorno concreto. Funciona como una especie de micro sociedad.

Así, la cultura organizacional surge de la necesidad grupal de buscar un paradigma interpretativo que ampliara la comprensión de la realidad de las organizaciones en un momento histórico concreto y poder dar paso a la distinción entre los resultados de organizaciones con misiones comunes, distinguiendo las variables que revelarán la diferencia manifiesta entre actuaciones de excelencia y mediocridad.

Las raíces de este paradigma están en los estudios de E. Mayo (1929:14) y Barnard (1938:15), de Peters y Waterman (1982:43) y de Schein, (1980:23), motivados estos últimos por fenómenos tales como el milagro japonés, el crecimiento económico e industrial de otros países asiáticos y los éxitos de algunas grandes empresas norteamericanas.

En México y específicamente en las instituciones dedicadas a la Educación Superior, se buscan respuestas que se ajusten más a sus condiciones concretas, evitando copiar modelos de otras regiones. Para ello se requiere de enfoques avanzados y reales, partiendo de que el impacto de este cambio en la cultura organizacional será notable en la medida que se logren cambiar los patrones de conducta de directivos y trabajadores considerando la propia cultura nacional y de la contextualización de los avances más eficaces en el plano de la administración.

La ciencia de la dirección estudia la cultura organizacional porque ésta ha demostrado su incidencia en los sistemas de gestión, por ello, a directivos, trabajadores y funcionarios, debe interesarles cómo gestionar la cultura, cómo lograr que se refuercen las prácticas administrativas que dan resultado, y a su vez, que estas prácticas se basen en aquellas referencias que funcionan.

Una de las acepciones del concepto de cultura organizacional es el resultado de los trabajos de algunos teóricos de las ciencias empresariales que en los últimos treinta años se han ocupado de abordar el tema como son:

Pettigrew (1979:572), la cultura de una organización se manifiesta por símbolos, lenguajes, ritos, mitos, que son creados y difundidos por ciertos directivos para influir sobre el comportamiento de los miembros de la misma. Aquí el autor refleja los factores simbólicos

y de comunicación, pero no se toman en cuenta los elementos de personalidad que rigen las conductas de los miembros de las organizaciones.

Ansoff (1983:59), denominó cultura organizacional al conjunto de normas y valores de un grupo social que determinan sus preferencias por un tipo concreto de comportamiento estratégico.

Barnertt (1990:78), toma como cultura de una organización el conjunto de las formas de conducirse, es decir, de comportarse y de pensar, que son necesarias en un grupo dado. El autor de esta obra considera lo mismo que en la definición anterior, factores tan importantes como los simbólicos y de comunicación no son tratados y esto mutila el concepto de cultura y da una visión parcial del fenómeno, evadiendo la historia, los ritos, las tradiciones, los elementos de comunicación, tan importantes en las decisiones en la imagen institucional.

Katz y Khan (1978:12), definen "toda organización crea su propia cultura o clima, con sus propios tabúes, costumbres y estilos. El clima o cultura del sistema refleja tanto las normas y valores del sistema formal como su reinterpretación en el sistema informal (...) así como refleja las presiones internas y externas de los tipos de personas que la organización atrae, de sus procesos de trabajo y distribución física, de las modalidades de comunicación y del ejercicio de la autoridad dentro del sistema".

Como se puede apreciar, este concepto introduce el elemento informal en las relaciones entre los individuos de la organización, lo que puede ser considerado como la reinterpretación que el ser humano realiza de las normas y valores establecidos formalmente, que van sedimentando en la manera de actuar de los miembros de la organización.

Aguado Fernández (2001:159) expresa que la cultura organizacional es el cemento que conglomera los diversos componentes humanos de la empresa y da sentido a los diferentes elementos de la organización. En este sentido se identifica un referente fundamental de lo que en la organización tiene lugar.

Diaz Llorca (2007:19) sintetiza el concepto diciendo que es la forma que nos relacionamos con el entorno; somos solidarios, apáticos, cómo nos agrupamos, cómo seleccionamos a nuestros amigos, cómo producimos, estudiamos, consumimos, dirigimos, cómo usamos el tiempo, etc.

Después de la 2da Guerra Mundial el tema de la Cultura Organizacional se fue introduciendo de forma constante en las ciencias administrativas. Veamos otras definiciones que analizan la cultura de una organización como las normas que se desarrollan en los grupos de trabajo (Homans, 1950:143) o los valores dominantes aceptados por sus miembros (Deal y Kennedy, 1988:19), la filosofía que orienta la política de la organización con respecto a sus empleados y/o clientes (Ouchi, Pascale y Athos, 1981:34), las reglas del juego para progresar (Scheín 1988:49), el ambiente o clima que se establece en una organización por la distribución física de sus miembros y la forma en que estos se relacionan con los clientes u otros terceros (Taquiri y Litwin, 1968:327).

Según Scheín (1988), quien es considerado un clásico en el tema, plantea que todas estas definiciones consiguen reflejar algún elemento de la cultura de la empresa pero ninguno de ellos es la esencia de la misma. En su libro La cultura empresarial y el liderazgo incluye en sus análisis todos o la gran mayoría de los conceptos anteriores, así como los principales aportes que los antropólogos culturales hacen en función del concepto Cultura Organizacional. Scheín (1985,p.9) plantea: Llamaré cultura a: Un modelo de presunciones básicas - inventadas, descubiertas o desarrolladas por un grupo dado al ir aprendiendo a enfrentarse con sus problemas de adaptación externa e integración interna, que hayan ejercido la suficiente influencia como para ser considerados válidos y en consecuencia ser enseñado a los nuevos miembros como el modo correcto de percibir, pensar y sentir esos problemas.

Fleury consideraba a la línea desarrollada por Schein como una de las más promisorias y significativas hasta entonces, pero señala que la misma "asume los sistemas culturales apenas en su capacidad de comunicación y expresión de una visión consensual sobre la propia organización" (Fleury, 1989:21-22). El papel del poder dentro de la organización y su función de legitimación del orden vigente, la naturalización de las relaciones de poder y sus contradicciones dejan de ser mencionadas.

Fleury parte del supuesto de Schein, adicionando la dimensión política a través de Max Pagés, Fleury, (1989:98), el cual estudia el fenómeno del "poder" y sus articulaciones dentro del cotidiano organizacional. Pagés resalta que los funcionarios comparten la ideología organizacional conjuntamente como los dirigentes, a medida que también colaboran con su construcción. Así combina los elementos expresados en la definición de

Schein con los aspectos políticos relacionados con el poder que aparecen en las relaciones entre los individuos dentro de las organizaciones. Su definición de Cultura Organizacional: ***"un conjunto de valores y presupuestos básicos, expresados en elementos simbólicos, los cuales en su capacidad de ordenar, atribuir significados, y construir la identidad organizacional, obran tanto como elementos de comunicación y consenso, como ocultando e instrumentalizando las relaciones de dominación"…***(Fleury,1989:117) le parece al autor de esta obra más abarcadora, aunque establece una identificación entre poder y dominación que no necesariamente se cumple, sobre todo en organizaciones que no son de propiedad privada, donde puede verse, en lugar de relaciones de dominación, relaciones de subordinación de los intereses individuales o grupales a los intereses colectivos y sociales del ¨dueño¨ de la organización, es decir, la sociedad. Haciendo esta salvedad en la definición de Fleury,

El rol del Directivo en el equipo de alto desempeño

Toda empresa por lo general es una organización dedicada a fines de lucro, en la que el capital, los recursos humanos y naturales, el trabajo y la dirección se coordinan para atender las necesidades de la sociedad de acuerdo a las exigencias del bien común. En su evolución las empresas cada vez transitan con mayor premura hacia lo que se ha dado en llamar empresas inteligentes.

El concepto de empresas inteligentes es en cierta medida abstracto, pero el trabajo intelectual "no lo es en absoluto". La información es probablemente la materia prima más importante para la realización de las diferentes actividades en el contexto organizacional. Antes sucedía así con unas pocas personas, ahora se convierte en una necesidad con la mayoría.

Métodos empíricos.

Los métodos empíricos permiten el acceso directo a la realidad, permiten el análisis y valoración de la información que se procesa desde el punto de vista de la abstracción en los métodos teóricos, lo que hace posible que se pueda penetrar en la esencia de los fenómenos. La selección de los métodos empíricos al igual que en el caso de los teóricos está en relación con los presupuestos de la investigación.

Entre los métodos para tratar el campo exploratorio se han utilizado:

La entrevista.

A directivos y funcionarios de las diferentes facultades que se vinculan con la división de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, para identificar las características y regularidades que matizan las funciones de los mismos, tanto en lo individual como en los equipos de dirección donde actúan.

La encuesta.

A estudiantes de tercer año de administración en adelante, para percibir como les llega en el proceso de formación las competencias que los habilitan como especialistas y directivos, a la vez, capaces de jugar un rol adecuado en los equipos de dirección.

Técnicas de consenso,

Aplicadas en discusiones grupales con los miembros de la alta dirección de las facultades para precisar tendencias, estilos y forma de participación en estos contactos.

Se utilizaron instrumentos estadísticos como tendencias de medida central, gráficos estadísticos y otros para precisar comportamientos y tendencias.

Método de expertos.

Este es un método empírico que considera la opinión de los expertos seleccionados y el nivel de concordancia en sus criterios sobre el fenómeno observado para lograr un acercamiento al factor subjetivo. Se ha utilizado el método de expertos para determinar la apreciación de los mismos con respecto al modelo teórico propuesto, su factibilidad y coherencia con respecto al entorno de la Universidad, así como el nivel de concordancia de los expertos. A su vez, se ha aplicado este método para corroborar la pertinencia de la estrategia prevista de implantación del modelo .y como parte de la validación del nuevo Perfil Deseado del Directivo en el contexto propuesto. Este método partió de un análisis riguroso para la selección de los expertos considerados.

Descriptores Estadísticos

Por las características de esta investigación se determinó una selección de doce directivos que trabajan en las facultades de la División de Ciencias Sociales de la UATx a los cuales se le aplicó de una encuesta estructurada.

Se realizó una entrevista a una selección de cuatro directivos de la universidad, pero no pertenecientes a la división referida.

Encuesta realizada a una selección de veinticinco contadores del Colegio de contadores de Tlaxcala.

Instrumentos de investigación

Los instrumentos de investigación aplicados son los siguientes:

La encuesta a la selección de directivos de las facultades de Ciencias Sociales responsabilizados con el proceso administrativo de las facultades de la universidad.

Entrevistas a directivos de otras facultades para identificar la importancia de un equipo de dirección de alto desempeño y sus característica en la práctica

Una encuesta realizada a un conjunto de contadores miembros del Colegio de Contadores de Tlaxcala con más de cinco años de experiencia profesional

Técnicas de consenso, aplicadas en discusiones grupales con los directivos de las Áreas y Facultades de la UATx, para lograr cohesión en los criterios sobre los factores que desencadenen el logro de los resultados en los procesos docentes de la Educación Superior.

Diagnóstico en la División Ciencias Sociales

En el diagnóstico es necesario partir de una valoración objetiva de cómo se ejecuta la gestión directiva en la División de Ciencias Sociales y su relación de orientación y coordinación con el resto de las facultades de esta área, tomando en consideración el papel del equipo de dirección y en particular el rol del directivo principal en ese contexto.

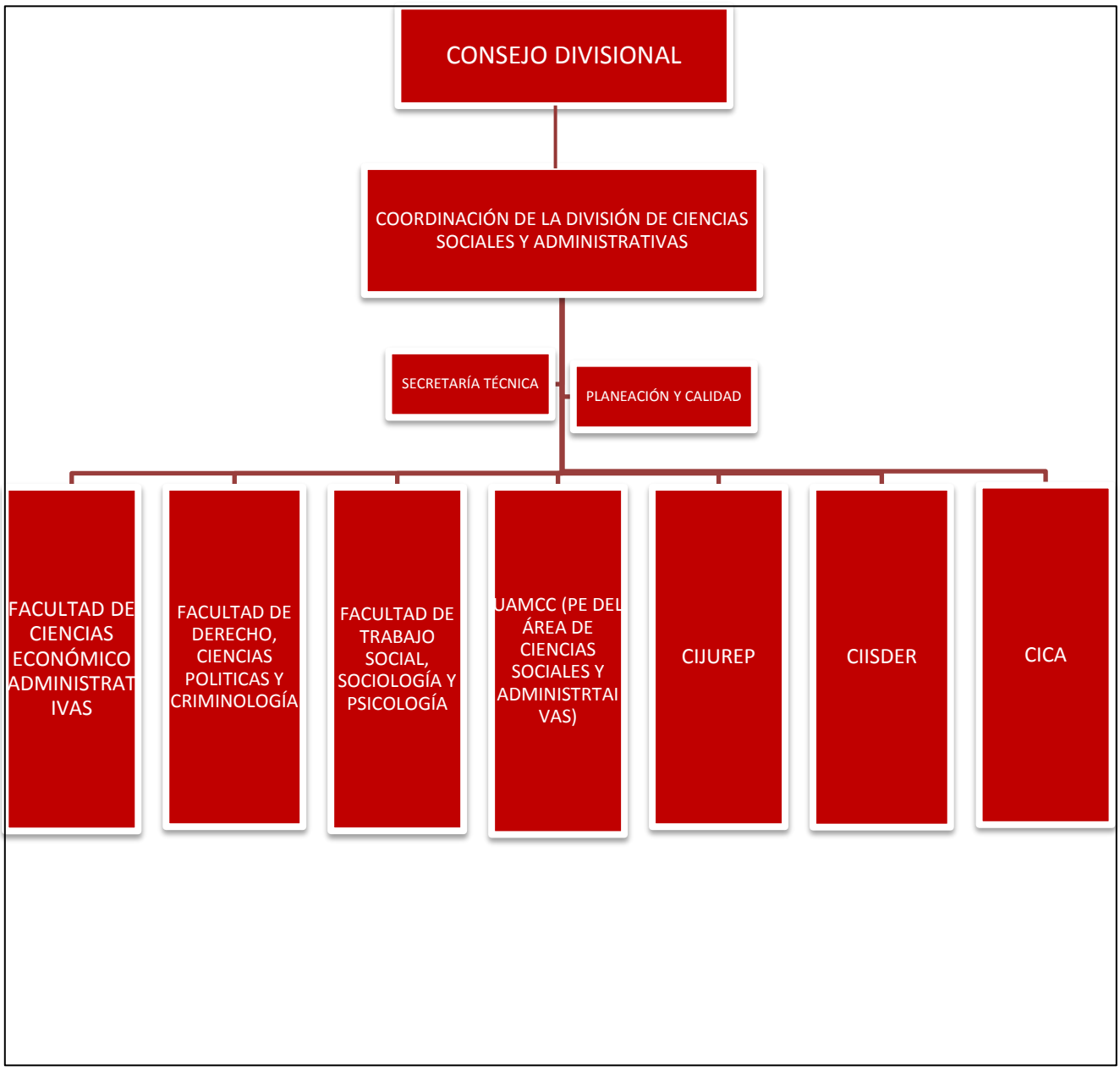
La División de Ciencias Sociales y Administrativas, es una unidad de estructura de organización de la Universidad Autónoma de Tlaxcala que, junto con las otras tres Divisiones, tiene como finalidad mejorar los procesos académico-administrativos que se desarrollan dentro de las Facultades y Centros de Investigación que la conforman. Las tres facultades que integran esta División son: Ciencias Económico Administrativas; Derecho, Ciencias Políticas y Criminología; y Trabajo Social, Sociología y Psicología. Se incluyen también: el Centro de Investigación en Ciencias Administrativas (CICA), el Centro de Investigaciones Jurídico-Políticas (CIJUREP), y el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias sobre Desarrollo Regional (CIISDER).

Misión

Dirigir, planear, coordinar y evaluar los procesos académico administrativos de los PE que la conforman, con la finalidad de formar profesionales altamente capacitados, que contribuya al desarrollo cultural, económico, ecológico, tecnológico, intelectual y humano del Estado, de la Región y del País.

Visión al 2018

Ser reconocida como la División a nivel Institucional, que brinde un servicio de calidad, para así, a través de un trabajo colaborativo con las Facultades y Centros de Investigación que la integran, dar respuesta a las necesidades de la población estudiantil y de la misma Institución, buscando en todo momento el incremento de la capacidad y competitividad académica.



Organigrama de la División de Ciencias Sociales y Administrativas

Esquema 2. Fuente: Manual de Organización Institucional de la UAT.

Resultados de los Instrumentos Aplicados

La encuesta aplicada a directivos que ejercen funciones en diferentes carreras de la división de ciencias sociales (anexo 1) muestran los siguientes resultados:

El 60% de los encuestados tiene una experiencia en la dirección entre 9 y 12 años.

El 100% dirige alguna de las áreas a nivel de facultad.

El 66% participa sistemáticamente en las juntas de la dirección a esta instancia.

El 80% considera que la información que brindan en sus equipos de dirección persigue la coordinación del equipo de trabajo y permite alinear las acciones con las necesidades de la división. El 50% considera que la información que brindan es importante como elemento decisorio.

El 83% considera que sus relaciones laborales con la alta dirección es de excelente a buena. De igual forma lo considera con respecto al resto de los trabajadores.

Todos coinciden en que tienen posibilidades de realizar aportes al perfeccionamiento de la gestión en su facultad. En específico en La mejora Continua; en las decisiones estratégicas; en las decisiones operativas y en las relaciones interpersonales.

Es decir, que se aprecia una disposición a la mejora continua en el hacer cotidiano de la gestión, lo que fundamenta la existencia de adecuadas condiciones para el desarrollo del alto desempeño.

Los resultados de la entrevista a Directivos (ver anexo 2) que ejercen funciones en las diferentes carreras de la UATx. Fueron los siguientes:

Se entrevistaron a dos directores de facultad y dos coordinadores de carreras.

Tres son masculinos y uno es una mujer: sus edades oscilan entre 30 y 40 años.

El 100% consideran la efectividad de las juntas de la dirección de la facultad atendiendo a los resultados de las proyecciones que tienen previstas de Excelentes y Muy Buenas.

Todos coinciden en la presencia del director en las juntas de la alta dirección.

Consideran que los directivos pueden aportar elementos significativos para la gestión exitosa de la facultad en temas como: compromiso; el análisis crítico; mayor carisma; estilos de dirección.

Dan prioridad a las siguientes funciones en el contexto de un perfil Deseado del Directivo universitario.

Líder; Responsable; Promotor del trabajo en equipo; Nivel académico alto; Comunicador; Buen escucha; organizado; saber delegar; exigente.

Consideran que las funciones principales de los jefes de carrera son: Planificar, coordinar acciones, controlar, comunicar, evaluar, atender necesidades.

Opinan que su rol puede potenciar el trabajo de un equipo de dirección de alto desempeño: Aprendiendo a trabajar en equipo; ser empático; siendo asertivo; motivando y comprometiéndose.

Con este instrumento también se coincide que existen las condiciones apropiadas para llevar a niveles mayores el trabajo de gestión universitaria.

Con respecto a la encuesta realizada a los miembros del colegio de contadores de Tlaxcala hay que señalar el papel que juega el contador en la actividad de dirección, contribuyendo significativamente en la función de control.

Los resultados fueron los siguientes:

Se encuestaron a 25 contadores con una distribución normal en su vida de ejercicio de la profesión desde los 4 años hasta más de 12 años.

El 66% realiza funciones de jefe de contabilidad.

El 90% participa como directivo en los consejos de dirección donde trabajan.

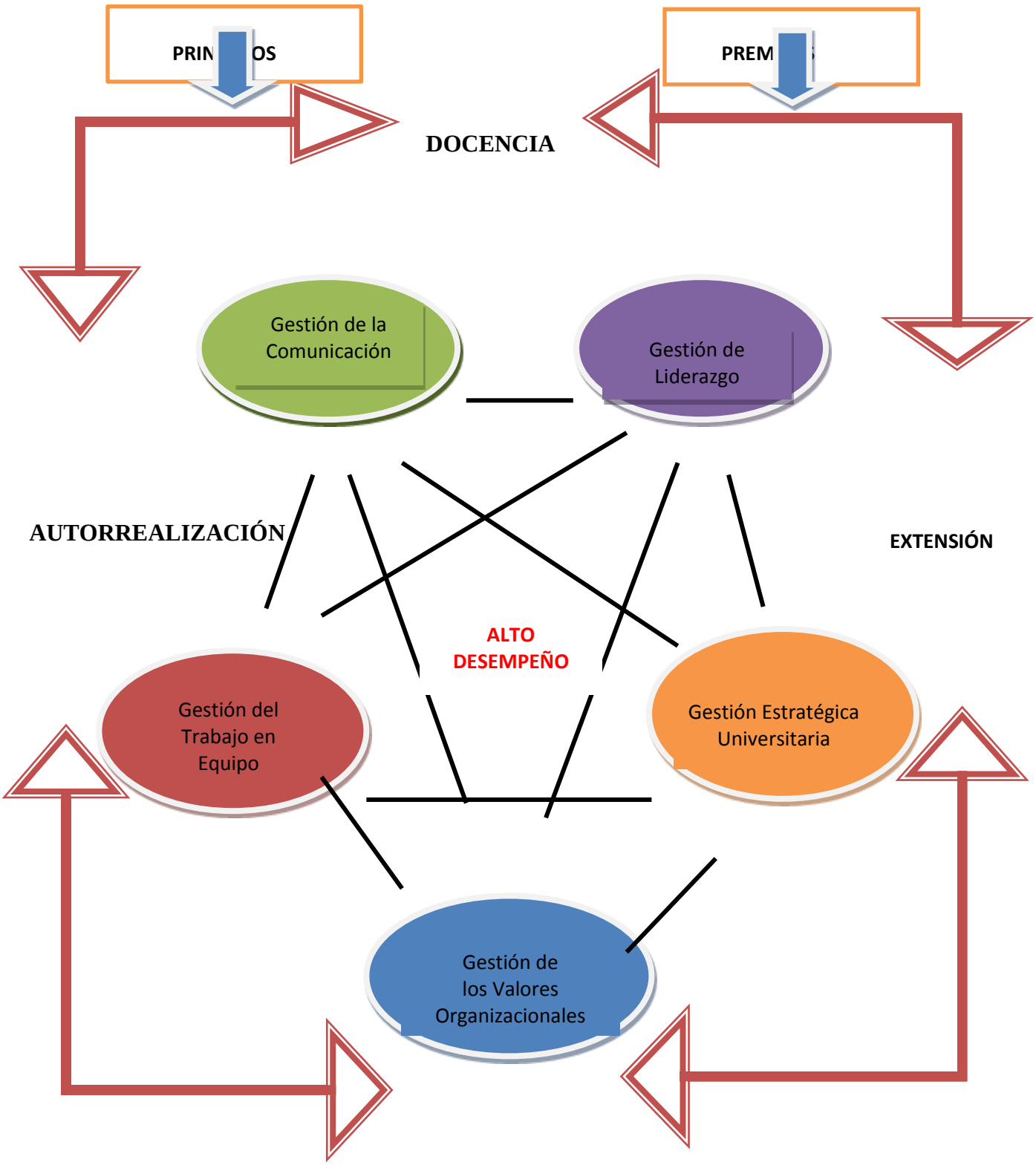
El 50% considera que es importante la información contable: Para tomar decisiones, el 25% para alertar desviaciones; y el 15% como registro de evidencias.

Las relaciones laborales con la Alta dirección la consideran: 28% Excelente; el 40% Muy Buenas; El 25% Buenas; el 8% Regular.

Las relaciones con el resto de los trabajadores poseen una vinculación: 20% Excelente; El 43% Muy buenas; el 25% Buenas; el 8% Regular; el 3% Malas.

El 90% considera que puede realizar aportes importantes al trabajo de dirección de alto Desempeño. En especial mejorando el contenido del trabajo, estimulando la creatividad, mejor responsabilidad, creando líderes.

Esquema Teórico Interfactorial del Modelo de Dirección de Alto Desempeño en la Educación Superior.


PRIN OS
PREM
DOCENCIA
Gestión de la Comunicación
Gestión de Liderazgo
AUTORREALIZACIÓN
EXTENSIÓN
ALTO DESEMPEÑO
Gestión del Trabajo en Equipo
Gestión Estratégica Universitaria
Gestión de los Valores Organizacionales

INVESTIGACIÓN

Esquema 2. Fuente: Elaboración propia. 2014

Dinámica del Cambio hacia un Equipo de Trabajo de Alto Desempeño

No	Grupo de Trabajo Tradicional	Equipo de Alto Desempeño
1	La relación con el Objetivo puede ser baja. Requiere de orientación y seguimiento	La relación con el Objetivo es elevada. Existe conciencia individual que si el equipo falla también falla el individuo.
2	La especialización individual no es relevante	La especialización es un factor clave para la realización de la tarea.
3	Los roles varían entre los integrantes del grupo.	Se estimula el rol del liderazgo en todos los miembros.
4	El protagonismo pocas veces se ve a partir del poco compromiso.	El protagonismo se fomenta y resulta de la conformación del equipo. Presencia de la sinergia
5	La competencia entre grupos y miembros de grupos se vierte como perjudicial para la operación del mismo.	La competencia entre equipos e individuos del equipo es fomentada para desarrollar el máximo potencial colectivo.

Tabla 2. Fuente: Elaboración propia.

Número de pregunta	Pregunta	Categoría
1	Valoración de las premisas en el Modelo.	Bastante Adecuada
2	Valoración de los Principios que fundamentan el Modelo	Bastante adecuada
3	Valoración de los cinco sistemas de gestión considerados.	Bastante adecuada

4	Valoración del grado de correspondencia entre el Modelo Teórico y la Estrategia propuesta.	Adecuada
5	Valoración de manera integral del Modelo Teórico de dirección de alto desempeño.	Bastante adecuada
6	Valoración de las Premisas de la Estrategia general	Bastante Adecuada.
7	Valoración de los Requisitos de las estrategias específicas contempladas	Bastante Adecuada
8	Valoración de los Valores Compartidos en la estrategia y efectividad de la propuesta en general.	Adecuada

Tabla 3. Resultado de la primera ronda del criterio de expertos.

Conclusiones

Se concretó un análisis crítico de los supuestos asociados a la concepción del Trabajo en Equipo con miras a lograr un Alto desempeño en la Dirección de los Centros de Educación Superior, revelando, a partir de los nuevos elementos y conexiones la aplicabilidad del mismo en el ámbito de la división de ciencias sociales de la UATx, lo cual constituye un aporte teórico.

Se logró definir una propuesta racional y coherente, de un Modelo Teórico Interfactorial para el Alto Desempeño en la dirección de las áreas universitarias, para poder llevar a cabo los cambios y transformaciones que el momento actual demanda.

La definición formal del Perfil Deseado del Directivo que demanda la Universidad constituye un aporte teórico desde el punto de vista de la estructuración del diseño del desempeño y contribuye a objetivar la determinación de necesidades de capacitación a esta instancia, lo que cualifica la estrategia de las instituciones universitarias.

La dirección de Equipos de trabajo de Alto Desempeño es una actividad que en las condiciones actuales logra ser efectiva solamente si se concibe en forma sistémica y asociada al proceso formativo de sus actores.

La contextualización del Perfil del directivo Deseado a la realidad de la UATx y en específico a la División de Ciencias Sociales, evidencia la necesidad de cerrar las brechas entre el estado real y el estado deseado de estos actores en la gestión universitaria.

La evaluación de la pertinencia del Modelo Teórico en el proceso formativo y de la propuesta estratégica para la implantación a partir de la valoración crítica del mismo, mediante la aplicación del método de expertos, denota que sus elementos se mueven por regla general en el rango de "Muy Bien", lo que refrenda las potencialidades que el Modelo ofrece para la formación de Equipos de Dirección de Alto Desempeño en las condiciones de la DCS.

La propuesta presentada en esta tesis constituye un aporte teórico, por el enfoque integrador de ese proceso, en el nivel de la División de Ciencias Sociales, y consecuente con el logro del Modelo Humanista Integrador Basado en Competencias que la UATx preconiza.

Recomendaciones.

Proponer al Consejo Universitario de la UATx valorar la generalización de esta propuesta teórico interfactorial al resto de las Divisiones de la UATx.

Sugerir la generalización de la Propuesta a otras universidades autónomas del país, dada la similitud presente en el Perfil Deseado del Directivo a esta instancia.

Proceder a la socialización del Modelo Teórico presentado en el contexto de la preparación metodológica de los directivos y funcionarios en el componente de dirección, de forma tal que sus argumentos sean analizados, discutidos, enriquecidos y, de ser posible, asumido por los mismos.

Continuar profundizando, en próximas investigaciones, en torno a las posibilidades que ofrece el Modelo teórico propuesto en condiciones de sistemas de dirección complejos, por la relevancia que los mismos presentan para el logro exitoso de los Equipos de Trabajo de Alto Desempeño.

BIBLIOGRAFIA.

Acle Tomasini, Alfredo (1990) Planeación estratégica y control total de calidad. Editorial Grijalbo. México

Ahrne, Göran, (1990). Agency and Organization. Towards an organizational theory of society. U.K: Sage Publications. USA.

Anda Gutiérrez, Cuauhtémoc (1996). Administración y calidad. Limusa. México

Alles, M. (2006) Gestión por competencias. Editorial Granica, Buenos Aires. Argentina.

Anthony, R. (1987) Sistema de Planeamiento y Control. / Robert Anthony. Londres: Ed. Orbis, - 218p. Inglaterra.

Alles, M. (2000) Dirección estratégica de recursos Humanos. Gestión por Competencias. Editorial Granica. Buenos Aires. Argentina.

Andreasen, Alan R. y Kotler, Philip (2003). Strategic marketing for nonprofit organizations.: Prentice Hall. New Jersey. USA.

Ariza J. et al. (2005) Dirección y administración Integrada de personas. Editorial Mc Graw Hill. México.
Álvarez, Carmen, Aida Reyes Escalante, Héctor Carreón (2007). Modelos Metodológicos para la Administración, AVANCES, Núm. 158, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México.
Ansoff, Igor (2006) La Estrategia de la Empresa. Ediciones Orbis, SA, Barcelona. España.
Arredondo, Vicente (1990) . Planeación educativa y desarrollo, México. OEA-CREFAL
Barajas, Ismael A. (2002). Desarrollo Sustentable: conceptos e implicaciones de política, Comercio Exterior, México.
Benavides O. (2002) Competencia y Competitividad. Editorial Mc. Graw Hill. Colombia.
C. Alfredo Ángel (2000) Trabajo en equipos de alto desempeño. México.
Colina F. (2000). Consideraciones en la dirección de grupos de expertos. Folletos Gerenciales. MES. Cuba.
Colina F.(2014) Retos de la Administración Contemporánea. Altres Costa. México.
Carmona Maya, Sergio Iván (2002) "De la retórica 'no gubernamental' sobre la cultura a la 'cultura no gubernamental" en Revilla, Marisa et al.,(eds.), Las ONG y la política : detalles de una relación Madrid, España.
Concha Malo, Miguel (1997). "Las Organizaciones No Gubernamentales en la Actualidad" en Basaldúa Silva, Jorge y Abascal Andrade, Jorge A. (eds.), Sociedad civil e incertidumbre.: Universidad Iberoamericana Golfo Centro. Puebla, México.
Coleman Daniel. (2007) Inteligencia Emocional. Editorial Javier Vergara. Barcelona. España.
CRAWFORD, G y Glendenning, Wilson (1996): La Educación Basada en Competencias, tres componentes sobre Canadá.
CONALEP.
Cuesta A. (2002) Gestión de Competencias. Edit. Academia. Habana
Delgado Aracelys. (1994) Formación de Valores en el Curriculum. Revista. DIDAC No 23.
Delgado Aracelys. (1996) Docencia para la Investigación Humanista.UNAM. México.
De Moura Castro, Claudio (2001) Training in the Developing World: Issues and Policies. Conference IVETA . Jamaica.
De Zuburia.(2006) Las competencias argumentativas. Cooperativa Editorial magisterio. Bogotá. Colombia.
Darcy de Oliveira, Miguel y Tandon, Rajesh, (1994) "Una sociedad mundial emergente" en Darcy de Oliveira, Miguel y Tandon, Rajesh. (coords.) Ciudadanos en construcción de la sociedad civil mundial Washington, D.C.: Asamblea Mundial para la Participación de los Ciudadanos, Civicus.
Drucker, Peter: (1990). Las Nuevas realidades: en el estado y la política, en la economía y los negocios, en la sociedad y en la imagen del mundo. Hermes. México.
Drucker, Peter F. y Nakauchi, Isao (1998). Tiempo de desafíos, tiempo de reinvenciones: un diálogo entre Peter Drucker e Isao Nakauchi: Edhasa. Barcelona.
Escotet M. A. (1998)La Educación superior está en crisis.. Paris. Correo de la UNESCO No 8.
Friedman Thomas. (1999) Tradición versus Innovación. Edit. Atlántida. Argentina.
Fantova Azcoaga, Fernando. (2001). La Gestión de organizaciones no lucrativas: herramientas para la intervención social. Madrid, España:
Garcia Salvador, Simón Dolan. (1999)La Dirección por Valores. Edit. Prentice Hall. España.
García, C. Fernando (2010). La planeación estratégica en las organizaciones.. Altres Costa. México.
Gaj, Luis. (1993) Administrção estratégica./ Luis Gaj. Brasilia: Ed. Ática S.A. - 18p. Brazil. 21. Hermida, Jorge et al.,(1992). Administración y estrategia: teoría y práctica. Buenos Aires, Argentina: Ed. Macchi.
Gordenker, Leon y Weis, Thomas G eds., (1996), NGOs, the UN, and global governance. London: Ed. Lynne Rienner Publishers.
González A. (1990). Como propiciar la Creatividad. Ediciones Ciencias Sociales. Habana. Cuba.
Guaraway, K. (1991). El reto de las Organizaciones. Revista Calidad y Productividad, No 4, Caracas.
Guédez, V. (1996). Gerencia, Cultura y Educación. Caracas, Tropykos/CLACDEC. Venezuela:
Hodgetts, Richard y Altman, Steven . "Comportamiento en las organizaciones". McGRAW-HiLL, 1998.451p. USA.
Homans, G. (2000) The Human Group. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
Huse, Edgar y Bowditch, James. "El comportamiento humano en la organización".
Ivancevich, J; Lorenzi, P, Skinner, S. & Crosby, P (1996) Gestión: Calidad y competitividad, Madrid.

Katz, D. y Kahn, R.L. (1978). "The social psychology of organizations". 2da. Edición. Wiley. New York. USA.
Horovitz, Jacques (1994). La Calidad del servicio. McGraw-Hill. Colombia
Johnson, G., Scholes, K. (1997).Dirección Estratégica. Análisis de las estrategias de las organizaciones. / Gerry Johnson, Kevan Scholes. Ed. Prentice Hall, Madrid
James, Paul T. (1997). La Gestión de la calidad total: un texto introductorio. Madrid,: Prentice Hall Iberia. España.
Johansen Bertoglio, Oscar (1982). Anatomía de la Empresa: Una teoría general de las organizaciones sociales, Ed. Limusa. México.
Johnson, Ferry y Scholes, Kevan (2001). Dirección estratégica. Madrid, Pearson Educación. España.
Koontz, Harold. (1994). Elementos de Administración. / Harold Koontz. D.F. México: Ed. McGraw-Hill/Interamericana de México, - 420p.
Kofodines J. (2007). Su solución de Coaching Ejecutivo. Davies Black. México.
Lander, Edgardo (1998). "Límites actuales del potencial democratizador de la esfera pública no estatal" en Bresser, Luis C.(ed.): Lo público no estatal en la reforma del Estado. Buenos Aires, Ed. Paidós. Argentina.
Maddux R. (2001). Formación de Equipos de Trabajo. Editorial Trillas. España.
Mat, Joan Mª. (1992, p270). El Control de Gestión: Una perspectiva de Dirección.: Ed. Ediciones Gestión 2000 S.A. Barcelona.
Méndez, José Silvestre, et al.,(1993). Dinámica Social de las Organizaciones. Ed. McGraw - Hill. México.
Mintzberg, H. (1984). La estructuración de las organizaciones. Ed Ariel. Barcelona.
Menguzzato, Martina. (1993). La Dirección Estratégica. Un enfoque innovador del Managment. / Martina Menguzzato, J. J. Renal. Valencia. Ed. Euroed, - 441p. España.
Newman, W. H. (1968) Programación, Organización y Control. / William H. Newman. Bilbao: Ed. DEUSTO. - 607p.
Olvera, Alberto J. (2004). Representaciones e ideologías de los organismos civiles en México: crítica de la selectividad y rescate del sentido de la idea de sociedad civil en Cadena Roa, Jorge (coord.), "Las Organizaciones Civiles Mexicanas Hoy", UNAM. México.
Ohmae, K. La Mente del Estratega. Editorial Mc. Graw Hill, Nueva York. USA.
Ortiz, Sergio R. (2003) Visión y gestión empresarial: cómo articular las estrategias y el capital humano para triunfar en la economía del conocimiento. Madrid, International Thomson. España.
Perrow, Charles. (1992) Análisis de la Organización. Aspecto Sociológico. Ed. C.E.C.S.A. México.
Pérez Narbona, J: "Guía para la indagación de la Cultura Organizacional". Centro de Estudios de Técnicas de Dirección. CETED. Facultad de Contabilidad y Finanzas. Universidad de La Habana. La Habana. 1991.
Peters, T.A. y Waterman Jr., R. H.(1992) "In search of Excelence". New York. Harper y Row.
Petigrew A. M.(1979) On studying Organizational Cultures. Administrative Science Quarterly. USA.
Pelekais C. Plata D. (2002) Herramientas Gerenciales para el Posicionamiento de la Empresa Sostenible y el marketing Ecológico. España.
Ruiz Olabuénaga, 1982.José Ignacio. (2004) Sociología de las Organizaciones Bilbao, Universidad de Deusto. España.
Robbins, S. P. (2005) Comportamiento organizacional (Séptima ed.). Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. México.
Salomón, Lester, et al.,(2006). La Sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo: proyecto de estudio comparativo del sector no lucrativo de la Universidad Johns Hopkins. Bilbao, España: Fundación BBVA.
Strategor.(1995). Estrategia, estructura, decisión, identidad. Barcelona: Ed. Masson, S.A., - 549p.
Toffer A. (1998). El shock del Futuro. Editorial Plaza & Jones. España.
Sánchez Aranguren B. (2001) Dimensiones de la planificación curricular en épocas de cambio. Edit. Universitas. Venezuela.
Shirier Fletcher. (2005) Diseño de capacitación basado en competencias laborales. Panorama Editorial. México DF.
Schein, E. (1998). "La cultura empresarial y el liderazgo". Plaza y Janes. Barcelona. España.
Schein,(1990)."Psicología de las organizaciones". Prentice may Hispanoamericana, S.A. México.

Senge, P.M. (1990) "The fifth discipline. The art and practice of the learning organization". Currency Doubleday. New York.

Tobón, S. (2006). Competencias en la Educación Superior. Políticas hacia la calidad. Bogotá: ECOE Ediciones. Colombia.

Thevenet, M. (2006) La cultura empresarial. Díaz de Santos, S.A. España.

Vargas, J (2000) Mexican organizations in transition, México: Universidad de Guadalajara. México.

Werther, W.B. y Davis, K. (1996) Administración de Personal y Recursos Humanos, McGraw Hill. México.

Tagiuri, R. y Litwin, G. H. (1968). Organizational Climate: Exploration of a Concept . Division of Research , Harvard Graduate School of Business. Boston. USA.

Taylor, Bernard y Harrison, John (1989). Planeación estratégica exitosa, Bogotá, Colombia.

Thevenet, M. (1992) "Auditoría de la cultura empresarial". Díaz de Santos, S.A.

Documentos electrónicos e Internet:

Cemefi (2005). "Fundación Merced y la Universidad Iberoamericana entregan Certificados "Certeza" a 3 OSC". Nota publicada en la página de internet del Centro Mexicano para la Filantropía A. C. en:
http://www.cemefi.org/spanish/content/view/163/74/

Kramer, Mark y Porter, Michael (1999). Philanthropy's New Agenda: Creating Value. Harvard Business Review, (November, 1999/December, 1999) at:
http://www.hbsp.harvard.edu/hbsp/hbr/articles/article.jsp?articleID=99610&ml_action=get-article&print=true

Ronda Pupo, Guillermo A. (2002): "La Dirección estratégica en organizaciones no lucrativas (servicio público). Diferencias en relación con la dirección estratégica en organizaciones lucrativas", [en línea]5campus.com, Control de Gestión Consultado en Junio2008.
http://www.5campus.com/leccion/direpupo.

Vanegas Guido, Salvador (2001) La planeación Estratégica. Documento electrónico. Universidad Centroamericana UCA – Nicaragua. Consultado en 2008 en:
http://www.quality-consultant.com/gerentica/aportes/aporte_001.htm

Rodríguez González, R. (2008). Propuesta metodológica de entrenamiento en habilidades gerenciales a directivos de empresas. Obtenido 11 de junio, 2009, de
http://www.psicologiacientifica.com/bv/psicologia-351-1-propuesta-metodologica-de-entrenamiento-en-habilidades-geren.html.

Reyes de Mejía, C. (2008). Medición y Desarrollo - El universo de las competencias. Obtenido 11 de junio, 2009, de http://www.wikilearning.com/monografia/medicion_y_desarrollo/15989.

Rodríguez Piñeros, W. (2005). La gestión del conocimiento frente a la globalización y al tratado de libre comercio. [Versión electrónica]. Empresarial Online, 1-11. Obtenido 24 de febrero del 2006 de http://mail.ceipa.edu.co/~ceipa/lupa/ediciones_online/l010705.pdf.

Caracterización del Mercado Laboral de las Empresas en el Municipio de Durango

Alfonso Martínez Rincones[1]
Edmundo Castruita Morán[2]
Iván González Lazalde[3]

[1]Instituto Tecnológico de Durango - Ingeniería Industrial, 07040815@itdurnago.edu.mx
[2]Instituto Tecnológico de Durango - Ingeniería Industrial, ecastruita@itdurango.edu.mx
[3]Instituto Tecnológico de Durango - Ingeniería Industrial, igonzalez@itdurango.edu.mx

Caracterización del Mercado Laboral de las Empresas en el Municipio de Durango

Resumen

En esta investigación se presentan aspectos sobre el manejo de los recursos humanos en las empresas establecidas en el municipio de Durango, del estado de Durango, para conocer las necesidades más apremiantes de las empresas en el momento de demandar personal para su contratación. Con la información que se logró en encuestas y entrevistas, se podrían identificar las condiciones actuales de la demanda laboral en el municipio y de acuerdo a los datos y estadísticas se podrían llevar a cabo acciones adecuadas para reducir la rotación de personal y saber cuáles son los principales tipos de capacitación que más se requieren para que el gobierno municipal apoye a estas organizaciones, otorgándoles apoyo para proporcionar los tipos de capacitación que sean necesarios.

Palabras Clave: empresa, sector, rotación de personal, vacante y capacitación.

Characterization of labor market of the Companies in the Municipality of Durango

Abstract

In this research aspects are presented over control of the human resources in the stablished companies in the municipality of Durango, inside of Durango state to meet the most pressing needs of the companies at the time to sue staff for engagement. With the information obtained in surveys and interviews, it could identify the current conditions of the labor demand in the municipality and according to information and statistics it could carry out appropriate actions to reduce staff turnover and know what are the main types of training that most needed for the municipal government support these organizations, giving them support to provide the types of training that are they are required.

Keywords: company, sector, turnover, vacant and training.

Introducción

El mercado laboral se ha vuelto cada vez más complejo y competitivo. Lo que solía ser un mercado en el que los profesionales podían darse el lujo de escoger entre varias ofertas, se ha convertido en uno donde las vacantes son cada vez menores (Debayle, 2012, p. 3).

Debido a la evolución del mercado laboral a través de los años y al rápido avance tecnológico también han evolucionado los puestos de trabajo y se han ido modificado requisitos en los perfiles de puestos, lo que hace más sofisticado el proceso de dotación de personal en las empresas.

Uno de los problemas que más preocupa a la mayor parte de los trabajadores de nuestro país es la incertidumbre por obtener y conservar un empleo debido al deterioro del mercado laboral; además de bajos salarios y pérdida de prestaciones sociales, las cuales se han visto cuestionadas por la apertura económica y la mayor integración de México al mercado mundial (González, 2004).

Contrario al problema por obtener y conservar un empleo existen también problemas para los empleadores, como ocupar sus diversas vacantes debido a la falta de talento así como retener a los trabajadores para evitar los altos niveles de rotación de personal que actualmente son problema de muchas empresas.

En cualquier organización, sobre todo en aquellas que llegan a sobrevivir en un ambiente laboral plagado de despidos masivos y alta competitividad, es natural que las mismas organizaciones establezcan acciones estratégicas orientadas a la retención de sus mejores empleados en cualquiera de los campos de actividades económicas, sin olvidar que los empleadores que conserven sus empleados, también se encontrarán en posición de demandar mejores ambientes laborales y demandar acuerdos para mejorar sus salarios (Barragán et al. 2009).

De acuerdo con Manpower Group, "En México 54 por ciento de los empleadores tiene dificultad para cubrir sus vacantes debido a que la fuerza laboral no está debidamente capacitada, cifra que aumentó 10 puntos porcentuales en comparación con 2014". También en la Encuesta de Escasez de Talento 2015 realizada por Manpower Group se ubica a México por encima del Promedio Global de porcentaje con dificultad de los empleadores para cubrir vacantes que es de 38% y, por otra parte los países con mayor dificultad para

cubrir vacantes son Japón con 83% y Perú con 68%, así como los que tienen menor dificultad son Irlanda con 11% y Reino Unido con 14%.

Fundamentos Teóricos

Caracterización del Mercado Laboral

Primeramente se definirá lo que es una caracterización ya que se realizaron encuestas donde se obtuvo información que describe la situación de los Recursos Humanos en las empresas. Gallud (2015), define caracterizar como "determinar los atributos peculiares de alguien o de algo, de modo que claramente se distinga de los demás. Puede referirse a personajes, tipografías, páginas web, empresas, productos...

El mercado laboral es un punto de encuentro de trabajadores y empleadores, donde los primeros ofrecen la fuerza de trabajo y los segundos buscan candidatos aceptables para las vacantes que desean ocupar. Las características propias de cada trabajador y las diferentes cualidades y formación demandadas para cada vacante, así como la simetría de información, afectan a su equilibrio y dan lugar a que el desempleo sea una fase de la participación en el mismo que el trabajador ocupa de forma temporal hasta volver a ocupar un puesto adecuado (Mortensen, 2011).

La demanda de trabajo (Demanda Laboral) puede definirse como el conjunto de decisiones que los empresarios deben tomar en relación a sus trabajadores, esto es, la contratación, los salarios y las compensaciones, los ascensos y el entrenamiento (Hamermesh, 1993).

El empleo puede definirse como una serie de tareas realizadas a cambio de una remuneración llamada salario. Es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario (Samuelson, 2005).

La empresa es el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela (Romero, 1997).

De acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN, 2013), las actividades económicas de México se clasifican en 20 sectores diferentes, los cuales abarcan todos los tipos de empresas según su giro.

Administración de personal

Se concibe como "La planeación, organización, dirección y control de los procesos de dotación, remuneración, capacitación, evaluación del desempeño, negociación del contrato colectivo y guía de los recursos humanos idóneos para cada departamento, a fin de satisfacer los intereses de quienes reciben el servicio y las necesidades del personal" (Rodríguez, 2007, p. 7).

Análisis de puestos.- es una técnica que comúnmente se usa para obtener una comprensión de un puesto. El análisis de puestos es un procedimiento que permite determinar:

1. Qué actividades incluye un puesto.
2. Qué requisitos debe reunir el individuo para ser contratado.

La importancia de utilizar el análisis de puestos para reclutar y seleccionar al candidato estriba en que este documento es fuente de información para planear el proceso de dotación de personal, pero también permite comparar las características que debe poseer el solicitante y las que posee realmente (Rodríguez, 2007, pp. 146 y 147).

Dotación de personal a la organización.- El recurso más importante de las organizaciones es el recurso humano, por ello es importante el proceso de dotación de recursos humanos apropiados, es decir, de empleados que contribuyan al logro de los objetivos organizacionales. Esta contribución, desde luego, será el resultado de la productividad en los puestos que se les asignen (Rodríguez, 2007, p. 145).

Según Rodríguez (2007) el sistema de dotación de personal cuenta con cinco procesos: requisitos previos, reclutamiento, selección, contratación e inducción.

1. 1.- Requisición de personal.- Una forma en la que aparecen los datos indispensables para cubrir puestos vacantes en determinada fecha. Las requisiciones de personal sirven para notificar al departamento de personal que se necesitan empleados con ciertas características en ciertas fechas. Naturalmente, este documento surge de la necesidad de cubrir vacantes (p. 147).
2. 2.- Reclutamiento de personal.- El reclutamiento es el primer paso para proporcionar recursos humanos apropiados a la organización una vez que se ha abierto una vacante (p.150).

3. 3.- Proceso de Selección.- El proceso de selección comienza cuando los candidatos solicitan un empleo y concluye cuando se decide a quién se va contratar. Las etapas intermedias de selección de personal hacen coincidir las necesidades de empleo de los candidatos y las necesidades de la organización de cubrir puestos vacantes con el personal idóneo (p.153).
4. 4.- Contratación.- Una vez que el candidato pasa con éxito las etapas del proceso de selección (solicitud, pruebas, entrevistas, examen médico), puede ser contratado. muchas veces el proceso de selección incluye la aplicación de un índice compuesto de evaluación en que se basa la decisión de contratación final (p.160).
5. 5.- Inducción.- Esta etapa del proceso de dotación se inicia una vez que la organización contrata al nuevo empleado. El propósito del proceso de inducción es el de adaptar al empleado lo más pronto posible a su nuevo ambiente de trabajo, a sus nuevos compañeros, a sus nuevas obligaciones y derechos, a las políticas de la empresa, etcétera (p.163).

Niveles organizacionales de la empresa.- Los niveles organizacionales de la empresa de acuerdo con Chiavenato (1993 p. 835) son:

1. 1.- Nivel Institucional.- Corresponde al nivel más elevado de la organización; está compuesto de los directores, propietarios o accionistas y los altos ejecutivos. Se denomina nivel estratégico pues allí se toman las decisiones y se establecen los objetivos de la organización, así como las estrategias necesarias para lograrlos.
2. 2.- Nivel Intermedio.- También llamado nivel táctico, mediador o gerencial. En él se encuentran los departamentos y divisiones de la empresa. Situado entre el nivel institucional y el nivel operacional, permite la articulación interna entre estos dos niveles. Se encarga de que las decisiones tomadas en el nivel institucional (en la cima) sean adecuadas a las operaciones en el nivel operacional (la base de la organización).
3. 3.-Nivel operacional.- Denominado nivel o núcleo técnico, se halla localizado en las áreas internas e inferiores de la organización. Es el nivel organizacional más bajo: allí se ejecutan las tareas y se llevan a cabo las operaciones. Abarca la programación y ejecución de las actividades diarias de la empresa.

Tipos de rotación de personal

Según Herrera (2008), los tipos de rotación de personal son:

1. Baja inevitable.- esto se refiere a la baja laboral por jubilación.
2. Baja necesaria.- es cuando se debe dar de baja a un empleado por haber cometido un acto ilícito, puede ser fraude, robo, etc.
3. Baja por cuestiones personales.- en este caso el empleado decide ya no trabajar, ya sea por embarazo, cambio de residencia, sueldo o por algún motivo personal.
4. Baja por cuestiones laborales.- Cuando el trabajador no está cumpliendo con el perfil y competencias que se requieren en el puesto asignado.

También existen otras causas como son: por muerte, por incapacidad permanente, por enfermedad, por inestabilidad natural (trabajadores que no adquieren estabilidad en una organización, sino que constantemente están necesitando cambiar de una a otra).

Se destaca además la rotación potencial, que es cuando, el trabajador desea renunciar a la organización, pero muchas veces no se mueve por qué no ha encontrado algo mejor que cubra sus expectativas. La rotación potencial se da por diferentes situaciones, debe medirse con encuestas, analizar cada caso y ver que puede arreglarse.

Capacitación laboral

La capacitación consiste en dar al empleado elegido la preparación teórica que requerirá para desempeñar su puesto con toda eficiencia (Reyes 2011, p.103).

De acuerdo con Rodríguez (2007 pp. 254 y 255) los tipos de capacitación más comunes son:

> 1.- Capacitación para el trabajo.-Se imparte al trabajador que va a desempeñar una nueva función por ser de nuevo ingreso, o por promoción o por reubicación dentro de la misma empresa.
>
> 2.- Capacitación en el trabajo.-Las conforman diversas actividades enfocadas a desarrollar habilidades y mejorar actitudes del personal respecto a las tareas que realizan. En ellas se conjuga la realización individual con la consecución de los objetivos.

3.- Desarrollo.- Este comprende la formación integral del individuo y específicamente la que puede hacer la empresa para contribuir a esta formación.

Capacitaciones específicas

La Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) abarca capacitación para empresas de todos los sectores. La COPARMEX Durango agrupa las capacitaciones específicas de la siguiente forma:

1.- Capacitación MIPyME´S.- Cada área en la cual está dividida la Capacitación para MIPyME´S cuenta con temas esenciales para el incremento de las competencias de los colaboradores, incluyendo también temas dirigidos al bienestar personal, lo que permite promocionar el desarrollo integral, así mismo existen temas innovadores que coadyuvarán a la implementación de nuevas estrategias dentro de la empresa.

Figura 1. Capacitaciones para MIPyME´S

Fuente: COPARMEX Durango, 2015.

2.- Formación continua.- Los participantes de dicha capacitación podrán dar origen, desarrollo y perfeccionamiento a sus respectivas aéreas de trabajo, identificando objetivos y eliminando diferencias, podrán determinar acciones y evaluar sus logros, mejorando la eficiencia de la organización.

Figura 2. Capacitaciones para formación continua

Fuente: COPARMEX Durango, 2015.

3.- Capacitación especializada.- El objetivo de la Formación Especializada es ofrecer temas que lleven a la empresa a un siguiente nivel de productividad y calidad, que la empresa

pueda romper barreras, busque nuevos mercados y tenga una marca diferenciada del resto de su competencia.

Figura 3. Capacitación especializada

Fuente: COPARMEX Durango, 2015.

Descripción del Método

Se procedió a buscar el número de empresas que se encuentran ubicadas en el municipio de Durango por medio del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) presentado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía. El número de unidades económicas que hay en el municipio de Durango es de 26 973de acuerdo con el último censo del DENUE llevado a cabo en 2014.

En la Figura 4 se muestra la extensión del municipio de Durango, la cabecera municipal y también capital del estado de Durango es llamada Victoria de Durango.

Figura 4. Municipio de Durango

Fuente: Secretaria de Recursos Naturales y Medio Ambiente (SEMARNAT), 2009.

La investigación tiene un enfoque descriptivo. Se llevará a cabo un diagnóstico del mercado laboral en el municipio de Durango, con el propósito de conocer las condiciones y características que presenta la demanda laboral en el municipio. Se pretende establecer un panorama general de la demanda laboral dentro del municipio y hacer propuestas para desarrollar esta actividad.

Con estos resultados se obtendrá una visión actualizada del comportamiento de las empresas locales y su impacto en el mercado laboral en el municipio, se podrá conocer cómo están estructuradas y cómo operan. También será posible conocer las tendencias en los perfiles laborales que más demanda tienen de acuerdo a los avances en el incremento y crecimiento de la infraestructura urbana, participación gubernamental y aprovechamiento de la tecnología disponible.

Después de determinar y acotar la zona de estudio, se realizó un muestreo aleatorio estratificado por afijación proporcional, en el cual la muestra que se obtuvo fue de 379 unidades económicas y de acuerdo al porcentaje de participación de cada una de las actividades se obtuvo un tamaño de muestra por cada sector (calculado de la división del número de unidades económicas del sector entre el número de unidades del universo por el tamaño de la muestra). Los resultados de estas operaciones se muestran en la Tabla 1.

Tabla 1. Número de unidades económicas a encuestar por sectores

Actividad	*Unidades*
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca	1
Minería	1
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final.	1
Construcción	4
Industrias manufactureras	31
Comercio al por mayor	11
Comercio al por menor	144
Transportes, correos y almacenamiento	3
Información en medios masivos	1
Servicios financieros y de seguros	5
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	5
Servicios profesionales, científicos y técnicos	9
Corporativos	1
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de	8
Servicios educativos	12
Servicios de salud y asistencia social	21
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios	4
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	48
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	63
Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	7
Tamaño de muestra total	379

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), 2013.

Primeramente se realizó la prueba piloto que abarcó los 20 sectores para ver la efectividad del instrumento, el tiempo de respuesta por parte de los encuestados y detectar preguntas

que pudiesen ser malinterpretadas al momento de contestar la encuesta. Algunas encuestas de la prueba piloto fueron contestadas directamente por los empresarios y otras se realizaron en forma de entrevista. Esto contribuyó para saber si las preguntas se plantearon correctamente y de acuerdo a las facilidades de las personas para contestar las preguntas o incluso, mencionar opciones no señaladas en la encuesta.

Resumen de resultados

Se aplicaron las encuestas en cada una de las empresas de la muestra; las encuestas se dividieron en tres secciones (nivel operacional, nivel intermedio y nivel institucional). En ciertos casos a los encuestados les tomó más tiempo que a otros para contestar, pues no disponían de los datos precisos solicitados por el cuestionario. Después de concluir todas las encuesta se realizó la extracción de datos y se agruparon en las tablas que se muestran a continuación.

Los datos extraídos para el nivel operacional se muestran en la Tabla 2.

Tabla 2. Datos del nivel operacional

Clave SCIAN	*Frecuencia de vacantes presentadas*	*Tipo de rotación*	*Capacitación más común*
11	5 mensuales	Motivos personales	Seguridad e Higiene
21	7 mensuales	Bajo salario	Seguridad e Higiene
22	5 mensuales	Jubilación	Seguridad e Higiene
23	2 mensuales	Incumplimiento laboral	Seguridad e Higiene
31-33	31 mensuales	Incumplimiento laboral	Innovación y calidad
43	1 mensual	Actos ilícitos	Ventas y mercadotecnia
46	4 mensuales	Actos ilícitos	Ventas y mercadotecnia
48-49	3 mensuales	Indisciplina	Seguridad e higiene
51	18.5 mensuales	Motivos personales	Ventas y mercadotecnia
52	1.5 mensuales	Motivos personales	Ventas y mercadotecnia
53	1 mensual	Incumplimiento laboral	Desarrollo humano
54	1 anual	Motivos personales	Ventas y mercadotecnia
55	20 mensuales	Horario no disponible	Seguridad e higiene
56	112 mensuales	Indisciplina	Seguridad e higiene
61	1 mensual	Horario no disponible	Educación

62	2 anuales	Horario no disponible	Seguridad e higiene
71	2 anuales	Falta de habilidades	Seguridad e higiene
72	3 mensuales	Horario no disponible	Seguridad e higiene
81	1 mensual	Motivos personales	Innovación y calidad
93	1.5 mensuales	Jubilación	Cultura laboral

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las encuestas a las empresas.

Como puede observarse, la rotación de personal en el nivel operacional es siempre mayor que en los demás niveles; el tipo de rotación que se menciona más veces es la baja por los motivos personales que en muchos casos son pretextos y razones irracionales de los trabajadores y la segunda causa de rotación más común se debe a la disponibilidad de horario. La capacitación más mencionada es la de Seguridad e Higiene.

Pasando al siguiente nivel jerárquico, los datos extraídos para el nivel intermedio se muestran en la Tabla 3.

Tabla 3. Datos para el nivel intermedio

Clave SCIAN	Frecuencia de vacantes presentadas	Tipo de rotación	Capacitación más común
11	Casi nunca	Motivos personales	Seguridad e Higiene
21	1 anual	Falta de habilidades	Innovación y calidad
22	5.5 anuales	Jubilación	Seguridad e higiene
23	1.5 anuales	Falta de experiencia	Contable y fiscal
31-33	16 anuales	Motivos personales	Ventas y mercadotecnia
43	1 anual	Motivos personales	Ventas y mercadotecnia
46	1 anual	Actos ilícitos	Ventas y mercadotecnia
48-49	3 anuales	Motivos personales	Cultura laboral
51	5 anuales	Falta de habilidades	Desarrollo humano
52	1.5 anuales	Actos ilícitos	Ventas y mercadotecnia
53	1 cada 3 años	Horario no disponible	Desarrollo humano
54	1 anual	Motivos personales	Seguridad e higiene
55	312 anuales	Motivos personales	Seguridad e higiene
56	1 mensual	Incumplimiento laboral	Innovación y calidad
61	2 anuales	Por maternidad	Educación
62	1 anual	Bajo conocimiento	Salud
71	0.5 anuales	Falta de experiencia	Seguridad e higiene
72	3 anuales	Horario no disponible	Seguridad e higiene
81	9.5 anuales	Motivos personales	Administración y finanzas
93	2 cada 3 años	Jubilación	Desarrollo humano

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las encuestas a las empresas.

Como se puede observar, el motivo principal de rotación en el nivel intermedio fueron los motivos personales; sin embargo, algunos gerentes y personas encargadas de los recursos humanos argumentaron que la inconformidad se debe al nivel de los salarios que se otorgan, aunque los trabajadores no señalaron esa razón. La capacitación más común para este nivel es la Seguridad e Higiene. Se sabe que muchas micros y pequeñas empresas no cuentan con el nivel intermedio.

En ocasiones ciertos operativos llegan a actuar como mandos medios de acuerdo a las condiciones de la situación en ese momento, ya sea porque el gerente les delegue autoridad de supervisión o se contrate más personal. A los operativos con cierta antigüedad se les presenta la oportunidad de actuar cómo mandos medios.

Para el nivel institucional (gerencia) siendo el de mayor jerarquía se muestran los datos en la Tabla 4.

Tabla 4. Datos para el nivel institucional (gerencia)

Clave SCIAN	Frecuencia de vacantes presentadas	Tipo de rotación	Capacitación más común
11	No hay rotación	Ninguna	Ninguna
21	Entre 1 y 3 años	Ascenso	Administración y finanzas
22	1 cada 5 años	Ascenso	Innovación y calidad
23	No hay rotación	Ninguna	Administración y finanzas
31-33	Entre 4 y 10 años	Ascenso	Ventas y mercadotecnia
43	Casi nunca hay rotación	Ascenso	Ventas y mercadotecnia
46	1 cada 4 años	Motivos personales	Ventas y mercadotecnia
48-49	1 cada 7 años	Ascenso	Desarrollo humano
51	1 cada 2 años	Motivos personales	Ventas y mercadotecnia
52	1 cada 3 años	Ascenso	Administración y finanzas
53	1 cada 2 años	Ascenso	Desarrollo humano
54	No hay rotación	Ninguna	Liderazgo
55	1 cada año	Motivos personales	Seguridad e higiene
56	1 cada 6 años	Ascenso	Liderazgo
61	1 cada 10 años	Jubilación	Educación
62	Casi nunca hay rotación	Bajo conocimiento	Salud
71	No hay rotación	Ninguna	Seguridad e higiene
72	Casi nunca hay rotación	Ascenso	Administración y finanzas
81	No hay rotación	Ninguna	Desarrollo humano
93	1 cada 3 años	Ascenso	Administración y

finanzas

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las encuestas a las empresas.

La frecuencia en la rotación en el nivel gerencial es muy baja, en la mayoría de los casos el que ocupa una vacante en este nivel es por ascenso, en donde se menciona que no hay ningún tipo de rotación debido a que las empresas son familiares y los dueños son y serán siempre los gerentes, aunque muchas empresas familiares designan a una persona como gerente y ellos simplemente se consideran dueños de su empresa. Como ya se sabe en las microempresas los gerentes llegan a realizar todo tipo de actividades que son consideradas de los tres niveles jerárquicos como la limpieza, el mantenimiento, la logística pues no se tienen contratadas personas para cada una de las diferentes actividades.

La capacitación más común en los gerentes son la Administración y Finanzas, así como las Ventas y Mercadotecnia, situándose como respuesta lógica al saber que la mayor parte de las empresas en el municipio de Durango pertenecen al sector del comercio al por menor (sector 46).

Conclusiones

La gran mayoría de los empresarios hacen muchas críticas con respecto al gobierno, situación que va a seguir siendo común durante el resto de las encuestas, una gran cantidad de micros y pequeños negocios hablan de multas injustas por parte del municipio. También una gran parte señala que con respecto al personal es en ocasiones más complicado manejar a las personas que el propio trabajo que se requiere en la empresa, con lo que concluyen que el recurso humano es el más difícil de administrar.

Por lo que se ha visto en las empresas encuestadas los mayores motivos de la rotación de personal son el bajo salario y los actos ilícitos, sobre todo en empresas de los sectores de comercio al por mayor (43) y comercio al por menor (46).

Las empresas que han mostrado mayor rotación de personal en promedio en el nivel operacional son las del sector manufacturero (31-33), pero en el nivel intermedio el sector que tuvo la mayor rotación de personal fueron los corporativos (55). En el caso específico de la empresa manufacturera grande la gerencia de recursos humanos señaló que la rotación de personal era en su mayor parte por el bajo salario, pero después de que la empresa

intentó bajar la rotación aumentando el 30% el salario de todos sus empleados, la situación no cambió.

Algunos gerentes de recursos humanos señalaron que las personas entre 18 y 25 años son las que generan mayor frecuencia de rotación de personal.

De los mayores motivos por los que tardan en ocuparse las vacantes, en la mayoría de las empresas es por la desconfianza que tienen los empresarios sobre las personas que van a contratar y por el tiempo que ocupan en ver cuál de los aspirantes a cierta vacante cumple con el mejor perfil.

Gran parte de los empleadores afirma que la falta de actitud o ganas de trabajar de las personas es también un motivo muy frecuente del por qué no se ocupan las vacantes.

Por último, es importante señalar que muchos de los sujetos encuestados tienen la percepción de que hacer un intento por mejorar la situación con respecto a la rotación de personal no funcionaría debido a la idiosincrasia de los trabajadores en Durango.

Referencias Bibliográficas

Barragán Codina J., Castillo Villarreal J., Guerra Rodríguez P., "La retención de empleados eficientes: importancia estratégica de la fidelización de los empleados, International Journal of Good Conscience. 4(2): 145-149. Septiembre 2009. ISSN 1870-557X.

Chiavenato, Idalberto introducción a la teoría general de la administración, Sao Paulo, McGraw Hill, Makron Books, 1993, p. 835.

Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX). Disponible en: http://coparmexdurango.org.mx/ife

Debayle Alaniz, R. "Conseguir empleo en tiempos difíciles," Editorial Aguilar, p. 3, consultada por internet el 1 de agosto del 2015. Dirección de internet: https://books.google.com.mx/books?isbn=6071119294.

Gallud Jardiel, E. "Manual práctico para escribir una tesis", Editorial Verbum S. L., 2015 p. 74.

González Chávez, G., "La globalización y el mercado de trabajo en México," *Problemas del Desarrollo Revista latinoamericana de Economía*, Vol. 35, No. 138, julio-septiembre / 2004.

Hamermesh D., (1993), Labor Demand and the Source of adjustment costs, Nber Working Paper No. 4394 p. 3, Cambridge MA.

Herrera, H. (2008). Elementos que inciden en la rotación de personal de una empresa de autoservicio. Tesis de licenciatura. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México. Obtenido el 22-10-2015, disponible en: http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/jspui/bitstream/123456789/1067/1/ELEMENTOSQUEINCIDENENLAROTACIONDEPERSONALDEUNAORGANIZACIONDEAUTOSERVICIO.pdf

Manpower Group , "Encuesta de escasez de talento" 2015, p.14.

Mortensen D., (2011) . "Markets with Search Friction and the DMP Model". American Economic Review, 101(4), pp. 1.073-1.191.

Reyes A., (2011) "Administración de personal" 1ra. Parte Relaciones Humanas, p. 103 Editorial Limusa 27a. Reimpresión.
Rodríguez, Joaquín. Administración Moderna de Personal, Editorial CENGAGE Learning 7º Edición. México, 2007. p. 7, 145, 146, 147, 150, 153, 160, 163, 254 y 255.
Samuelson P., Nordhaus W., Economía, Decimoctava Edición, Editorial Mc Graw Hill, 2005.

Secretaría de Recursos Naturales y Medio Ambiente (SEMARNAT). *Programa para mejorar la calidad del aire en Durango 2009-2013* p. 8. Recuperado de: *http://www.semarnat.gob.mx/archivosanteriores/temas/gestionambiental/calidaddelaire/Documents/Calidad%20del%20aire/Proaires/ProAires_Vigentes/8_ProAire%20Durango%202009-2013.pdf.*

Sistema de Clasificación industrial de América del Norte (SCIAN, 2013. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/SCIAN/presentacion.aspx.

El Problema de la Reducción de la Fuerza de Trabajo Compleja a Fuerza de Fuerza de Trabajo Simple

José Zacarías Mayorga Sanchez[1]
Lesly Katherin Herrera Riveros[2]

[1]Universidad Libre Bogotá - Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, jmayorgs@yahoo.com
[2]UNAM - Economía, lkherrera@comunidad.unam.mx

El Problema de la Reducción de la Fuerza de Trabajo Compleja a Fuerza de Fuerza de Trabajo Simple

Resumen

En los últimos años se ha comenzado a hablar sobre la importancia del *capital humano* como factor de producción que interviene en el crecimiento de la economía. Es común el análisis de la producción en función de los factores de producción (trabajo, Capital y Recursos naturales), sin embargo se debe tener claro que el trabajo visto como la capacidad física, mental, creadora, innovadora, inteligente, que posee el Hombre y con la cual actúa sobre los medios de producción, el capital visto como los recursos físicos (tecnología, maquinas, equipos etc.), que no es otra cosa que trabajo pretérito del hombre, y los recursos naturales vistos como los espacios físicos, que proveen materias primas, agua, luz, energía etc., se puede concluir que es el trabajo la única fuerza capaz de transformar todos los recursos de que dispone una economía para producir y satisfacer las necesidades de una población.

Palabras Clave: fuerza de trabajo, factores de producción, capital, trabajo, recursos físicos

The Problem of Reducing the Strength of Complex Work Force Simple Labor Force

Abstract

In recent years it has begun to talk about the importance of human capital as a production factor involved in the growth of the economy. It is common for the analysis of production based on the factors of production (labor, capital and natural resources), however it should be clear that the work seen as physical, mental, creative, innovative, intelligent power, which holds Man and which acts on the means of production, capital, seen as the physical resources (technology, machinery, equipment, etc.), which is nothing but man's past work, and natural resources seen as physical spaces, provide raw materials, water, electricity, energy etc., one can conclude that the work is the only force capable of transforming all the resources available to an economy to produce and meet the needs of a population.

Keywords: labor force, factors of production, capital, labor, physical resources

Introducción.

Para poder hablar de este tema nos remitiremos al economista clásico Adam Smith (1776), quien fue uno de los primeros que postuló la pregunta sobre los determinantes del crecimiento económico. Él aseguraba que la riqueza era producida por la mano de obra y el

capital. El aliciente que promueve el crecimiento de la economía es el sentimiento egoísta de los industriales de obtener más beneficios, lo que disminuye el desempleo y genera mayores ingresos para los obreros, que a su vez aumentan su consumo estimulando la mayor producción. Smith introdujo las nociones de especialización y división del trabajo.

Luego Malthus (1798), presentaría sus ideas asegurando que el incremento de la población así como el económico era delimitado por la disponibilidad y la posibilidad de acceso de los recursos. David Ricardo (1817), junto con otros economistas clásicos incluye a la tecnología[27] en la función de producción y por ende como uno de los determinantes del crecimiento económico. Por otra parte, Solow (1956), diseñó un modelo de crecimiento económico en el que explicó que la acumulación del capital no puede conservar el crecimiento económico por si sola -debido a los rendimientos decrecientes-, en aquel momento introdujo el progreso tecnológico y el aumento constante de los niveles de ahorro y acumulación de capital. Más adelante el economista neoclásico Joseph Schumpeter introduciría la importancia de los procesos de innovación y desarrollos tecnológicos en el desarrollo y crecimiento económico. Schumpeter (1978), planteaba que el crecimiento surge desde adentro del sistema[28].

Actualmente, este concepto de crecimiento endógeno propone una mayor relevancia a la educación, el conocimiento y el capital intelectual. Sin embargo, para no adelantarse a fundamentos teóricos sobre crecimiento, desarrollo y productividad, en este documento se presentarán de forma breve los postulados de los economistas clásicos, de Marx y algunas críticas hechas sobre la diferenciación entre fuerza de trabajo con diferentes grados de educación y su valorización.

Este documento se compone, aparte de esta introducción, de tres partes y las conclusiones; en primer lugar se presenta la división existente entre el tipo de fuerza de trabajo y el problema de su valorización; luego se sigue con la tesis que Marx presenta en su libro *El Capital* frente a este tema; después se presentan algunas de las críticas que han surgido y se explican principalmente dos: la crítica de Böhm-Bawerk y de Rudolf Hilferding; y finalmente las conclusiones.

[27] Tecnología constante

[2828] A este tipo de crecimiento se le conoce como *crecimiento endógeno*

El problema de la fuerza de fuerza de trabajo complejo

Cada tipo de trabajo requiere más o menos complejidad. Es de esperarse por lo tanto que aquellos que exigen mayor especialización o formación demanden una mayor calificación, esto debido a que al contener en sí un grado de capacitación, la fuerza de trabajo ejercida generará un mayor valor en comparación con aquella que no lo requiere. Esta división del trabajo, como bien afirma Rosdolsky (1978), trae consigo dos problemas muy diferentes: en primer lugar la discrepancia entre el valor de la fuerza de trabajo compleja y la simple en función de su nivel de calificación; y en segundo lugar, el problema del impacto de la complejidad de la fuerza de trabajo en la *unidad de contabilización del valor.*

El problema del valor de la fuerza de trabajo

De acuerdo con A. Smith (1776), la palabra valor representa dos significados diferentes: uno es la utilidad de un objeto en particular (valor de uso) y otro es la capacidad de compra de otros bienes (valor de cambio). El valor de cambio surge gracias al valor de uso de las mercancías, a saber, si una mercancía no tuviese un valor de uso, sería imposible que se generara su valor de cambio. Por su parte, el valor de cambio puede calcularse de acuerdo a la cantidad de trabajo necesaria para obtenerlo o por su escasez. Para Smith, la recompensa del trabajador está siempre en proporción de lo producido por él. En su libro *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,* tiene muy presente a la educación en el hecho en que afirmaba que el valor del trabajo ejercido, por ejemplo en una hora, por una persona cualificada no era lo mismo que el trabajo hecho por una persona no cualificada en ese mismo lapso. Él decía que en una profesión, la mayor parte de quienes la ejercen son siempre a proporción de la necesidad que tienen de ejercerla (esta necesidad será mayor para quienes dependen casi exclusivamente de la renta que ésta les provea). Para ganar este valor, deben ejecutar en un periodo determinado cierta cantidad de trabajo de *conocido valor* en un mercado de trabajo con bastante competencia. Esto quiere decir que quienes se educan para ejercer su fuerza de trabajo lo hacen con el fin de obtener un mayor ingreso por el tiempo que dedican a este[29].

[29] Aunque para Böhm-Bawerk (1884), muchos de los planteamientos de Smith no son válidos ya que, según él, no están fuertemente fundamentados, solamente postulados.

David Ricardo (1973), menciona que el valor de una mercancía "depende –casi exclusivamente- de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción"[30], es así pues, que en el estado primitivo de la sociedad que "precede a la acumulación del capital y a la apropiación de la tierra"[31] lo único que sirve como norma para el intercambio de las mercancías son las distintas clases de trabajo necesarias para adquirirlo. Por otra parte, asegura que la cantidad comparativa producida por el trabajo es la única medida que determina su valor relativo presente y futuro.

Al postular a la cantidad relativa de trabajo como "determinante casi exclusivo" del valor relativo de los bienes, Ricardo no pasó por alto la intervención que la calidad del trabajo tiene en la valoración del mismo. Esta valuación, explica Ricardo, depende de las cualidades del trabajador y de la intensidad del trabajo realizado. Sin embargo para él, el grado comparativo de la valuación de las distintas clases de trabajo no tiene importancia debido a que lo que importa (en cuanto a los efectos sobre el valor de cambio de una mercancía que surge del valor del tiempo de trabajo necesario para producirlo) son los valores relativos de los bienes y no sus valores absolutos, explica:

> Cualquier desigualdad que originariamente pudiera haber existido en ellas, -clases de trabajo humano- cualquiera que sea el ingenio, la destreza, o el tiempo necesario para la adquisición de ciertos tipos de habilidad manual superiores a otras, dicha desigualdad seguirá siendo la misma de una generación a la siguiente, o, por lo menos, que la variación es ínfima de un año a otro, y por consiguiente, puede influir muy poco, a la corta, sobre el valor relativo de los bienes. (David, 1973, pág. 17)

Es decir que para David Ricardo el grado de complejidad de la fuerza de trabajo queda reducido a la poca influencia que tiene sobre los valores relativos de los bienes. Su valor dependerá, pues, de la calidad del trabajo, pero éste no influirá en los precios del mercado.

La tesis de Marx

Carlos Marx define al trabajo humano como el acto en el que se presenta un "gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, mano, etc., humanos" (Marx, 1991, pág. 54), la fuerza de trabajo solamente se efectiviza por medio de su exteriorización[32]. El gasto

[30] (David, 1973, pág. 9)

[31] Ibídem.

[32] En otras palabras, se manifiesta únicamente en el trabajo

humano creciente que se deriva de esta exteriorización se debe reponer (se supone que el trabajador es mortal y necesita recuperar sus condiciones de vigor y salud para poder trabajar al siguiente día), lo que quiere decir que un ingreso, igualmente creciente, se deriva del gasto humano. De acuerdo con Marx (1991), la determinación de este ingreso que se traduce en el valor del trabajo, tiene por lo tanto un elemento histórico y moral (teniendo en cuenta que el pago al trabajador deberá cubrir sus necesidades de subsistencia y las necesidades que surjan de acuerdo a su entorno), además este ingreso debe ser suficiente para sostener a su familia, específicamente a sus hijos, quienes serán su equivalente perpetuo.

Para ejemplificar, un obrero recibirá un ingreso mayor que un tejedor, debido a que el obrero requiere mayor esfuerzo y gasto humano durante la exteriorización de su fuerza de trabajo.

Para Marx (1991), el valor de las mercancías está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. El trabajo, como mercancía, no es una excepción ya que es remunerado mediante un salario. De acuerdo con la teoría de la explotación[33], los trabajadores no reciben el pago por la totalidad de la fuerza de trabajo que ellos entregan en el proceso productivo, en otros términos, el excedente de trabajo (plustrabajo) que no se le paga al trabajador es el plusvalor.

El valor de la fuerza de trabajo se establece mediante el *valor de determinada suma de medios de subsistencia*[34], y por lo tanto también varía con el valor de dichos medios (con la cantidad del tiempo de trabajo requerido para su producción)[35]. El trabajador además de cubrir sus necesidades básicas y sociales de subsistencia, incurre en un gasto de tiempo, capacitación, educación y formación para poder ejercer su fuerza de trabajo. Marx en *El Capital* presta poca atención al efecto de la educación sobre la fuerza de trabajo. En sus palabras:

> Para modificar la naturaleza humana corriente y desarrollar la habilidad y destreza del hombre en un trabajo determinado, desarrollando y especializando su fuerza de trabajo, se hace necesaria una determinada

[33] Para informarse más sobre la teoría de la explotación se recomienda leer *El Capital* (1991), capítulo 7: *La tasa de plus valor – 1. El grado de explotación de la fuerza de trabajo.*

[34] (Marx, 1991, pág. 209)

[35] Esto es teniendo en cuenta que Marx considera el trabajo como una mercancía que el capitalista compra en el mercado de trabajo (Fernández & Apple, 1986)

> cultura o educación, que a su vez exige una suma mayor o menor de equivalentes de mercancías. Los gastos de educación de la fuerza de trabajo varían según el carácter más o menos modelado de ésta. Estos gastos de aprendizaje, extremadamente bajos en el caso de la fuerza de trabajo corriente, entran pues en el monto de los valores gastados para la producción de ésta. (Marx, 1991, pág. 209)

Carlos Marx (1869), en un discurso pronunciado sobre la educación general en la reunión del *International Workingmen's Association*[36] presenta la paradoja existente sobre la dificultad relacionada con la educación: por un lado es necesario un cambio de circunstancias sociales para establecer un sistema adecuado de educación, pero por otro lado se requiere un sistema adecuado de educación para lograr un cambio de circunstancias sociales.

En este orden de ideas, la educación y los costos de formación están representados en los gastos de producción de la fuerza de trabajo y por lo tanto en su valor. Es en este punto donde se presenta una diferencia entre la fuerza de trabajo cualificada y la no cualificada, que Marx nombra como fuerza de trabajo complejo y fuerza de trabajo simple: la fuerza de trabajo simple, es aquel que posee en su órgano corporal todo hombre común sin necesidad de desarrollar alguna cualidad, este fuerza de trabajo simple varía, por lo tanto, según el contexto histórico y geográfico en que se encuentre el hombre[37]. Por su parte la fuerza de trabajo complejo es aquel que ha adquirido un proceso de formación o especialización, como enfatiza Marx, éste no es más que la fuerza de trabajo simple multiplicado, dicho de otro modo, una cantidad de fuerza de trabajo complejo equivale a una cantidad mayor de fuerza de trabajo simple y por consiguiente (según Marx) no representa más que una cantidad determinada de fuerza de trabajo simple. Marx no le da mucha transcendencia a la fuerza de trabajo compleja, toda vez que éste es una expresión potenciada de la fuerza de trabajo simple y no representa mayor incidencia en su trabajo.

De la diferenciación entre fuerza de trabajo complejo y fuerza de trabajo simple, surge la importancia de la educación en la realización del valor de uso de la fuerza de

[36] Esta conferencia fue llevada a cabo en Basilea, en ella se discutiría si la educación debería ser privada o nacional.

[37] (Marx, 1991, pág. 20)

trabajo (la cualidad del valor de uso de la fuerza de trabajo es que ésta es fuente de valor[38]); y en la formación de su valor de cambio.

Para Marx el proceso de valorización es indiferente al tipo de trabajo apropiado por el capitalista para la producción de mercancías, es decir, es indiferente si es trabajo social medio, complejo o simple. El trabajo considerado como cualificado o complejo conlleva costos de formación más altos, su producción requiere más tiempo que la fuerza de trabajo simple y por lo tanto su valor será igualmente mayor, este trabajo se manifestará en un trabajo superior (un trabajo que requiera mayor cualificación) y se objetivará en él en valores proporcionalmente superiores, pero durante los mismos lapsos que la fuerza de trabajo simple en un trabajo inferior.[39]

Marx (1991), sugiere que la distinción entre fuerza de trabajo simple y fuerza de trabajo complejo se funda en parte en meras ilusiones; las condiciones de los obreros, por ejemplo, les impiden en muchas ocasiones lograr que sus patrones paguen el *valor de su fuerza de trabajo,* "circunstancias fortuitas son tan considerables que los mismos tipos de trabajo cambian de lugar", esto es que en algunos lugares donde las *reservas físicas de la clase obrera están agotadas*, por ejemplo en los países capitalistas desarrollados, las actividades que requieren mayor esfuerzo físico *sobrepujan* a trabajos que requieren mayor cualificación y los descienden a fuerza de trabajo simple. En otros países, parafraseando a Marx, trabajos que requieren mayor exposición de la salud son considerados como trabajos simples aunque se trate de una actividad que requiera mayor peligro. Con lo anterior Marx trata de explicar que la diferencia entre fuerza de trabajo simple y fuerza de trabajo complejo depende del lugar y del contexto donde se determine, y por lo tanto no sería correcto considerar la fuerza de trabajo complejo como parte del trabajo nacional, mientras que la fuerza de trabajo simple constituye la "gran masa del pueblo" (Marx, 1991, pág. 240)

La reducción que hace Marx de la fuerza de trabajo complejo a la fuerza de trabajo simple, ha generado varias discusiones al respecto. Uno de los principales críticos de Marx es Böhm-Bawerk (1884), quien en su texto *Capital and Interest. A critical history of economical theory,* en el capítulo "Las teorías de la explotación", critica los postulados de

[38] El trabajo como única fuente de valor fue expuesto inicialmente por Smith (1776), luego sería rechazado por la teoría ricardiana de los factores de producción (tierra, trabajo y capital) y más adelante se retomaría con los trabajos de Marx, Proudhon y Rodbertus (Foncerrada, 2002)

[39] Para revisar en detalle esta afirmación léase el capítulo V de El Capital: (Marx, 1991)

Marx y algunos otros autores[40]. La fuente de las críticas de Böhm-Bawerk es la *gran contradicción* de la transformación de valores a precios[41]. Entre sus críticas se encuentra la formación del valor trabajo, Böhm-Bawerk expone que el mercado de trabajo es regulado por la oferta y la demanda, por lo tanto la remuneración dada a los trabajadores es justa y no representa una *explotación* como manifiesta Marx.

La crítica y contra crítica

Crítica de Böhm-Bawerk.

Una de las principales críticas hechas a Marx se remite al problema de la fuerza de trabajo complejo y a su reducción en fuerza de trabajo simple. Según sus críticos, esta reducción no está fundamentada y fue hecha por Marx sin fundamentes científicos. Böhm-Bawerk (1884), critica principalmente este hecho en la teoría de Marx. Comienza argumentando que la diferencia del valor del producto de una jornada laboral de la fuerza de trabajo complejo y de la fuerza de trabajo simple es la que permite mostrar más claramente el error, sugiere Bawerk, en que recae Marx, puesto que éste enseña en su texto que la cualidad común[42] que tienen las mercancías al quitarles su valor de uso es que éstas son producto del trabajo (sin embargo este trabajo no es trabajo general, Marx especifica que este trabajo común debe ser fuerza de trabajo simple). En este punto Böhm considera que hay dos discrepancias: i) la magnitud del tiempo que un trabajador calificado se gastará en una labor en comparación con uno no calificado será diferente; ii) la fuerza de trabajo compleja que ejerce un trabajador no pertenecerá al conjunto de cualidad común que

[40] De acuerdo con Böhm-Bawerk (1884), la teoría de la explotación no es solamente adaptada por socialistas, sino también por otros economistas de otras corrientes como Locke y Stuart, J. Mill, Guth y Duhring.

[41] No es el objetivo de este documento detallar esta contradicción, sin embargo, a modo de dato, ésta surgía, enuncia Böhm-Bawerk (1884), en la definición del valor, ley de valor y plusvalía que Marx desarrolló en los dos primeros tomos del capital y que luego, en el tomo III, en su exposición de la transformación de valores a precios y formación de la tasa media de ganancia contradice. Respecto a esto "Böhm-Bawerk afirma que las mercancías, o se cambian de acuerdo a la ley del valor y entonces es imposible una nivelación de las ganancias del capital o bien, la nivelación de las ganancias de capital sí se verifica y entonces es imposible que los productos sigan siendo cambiados en proporción al trabajo incorporado en ellos" (Foncerrada, 2002, pág. 35).

[42] Marx parte de Aristóteles en la idea de que el intercambio no puede existir sin igualdad y esta igualdad no puede existir sin conmensurabilidad. Partiendo de esta idea, concibe el intercambio de dos mercancías bajo la forma de una ecuación que requiere que estas tengan un factor común de la misma cantidad que debe existir en las dos mercancías y de este modo poder equipararlas como valores de cambio (Hilferding, 1904).

poseerán las mercancías. Este crítico basa su idea en que para él, el hecho de que Marx afirme que la fuerza de trabajo complejo *vale* como fuerza de trabajo simple multiplicado, no quiere decir que *sea* equiparable teóricamente.

Marx en *El Capital* (1991), asegura que:

> La experiencia muestra que constantemente se opera esa reducción. Por más que una mercancía sea el producto del trabajo más complejo su valor la equipara al producto de la fuerza de trabajo simple y, por consiguiente, no representa más que determinada cantidad de fuerza de trabajo simple." Las diversas proporciones en que los distintos tipos de trabajo son reducidos a la fuerza de trabajo simple como a su unidad de medida, se establecen a través de un proceso social que se desenvuelve a espaldas de los productores, y que por eso a éstos les parece resultado de la tradición. (Marx, El Capital. Tomo I-III, 1991, pág. 55)

Ante esta afirmación Böhm (1884), hace una serie de críticas desglosando una a una las aseveraciones hechas por Marx:

1. La medida de las reducciones (proporciones) se determina a través de un proceso social. Esto es, las cualidades de la fuerza de trabajo complejo no determinan la proporción en que éstos son convertidos en fuerza de trabajo simple, lo que decide es solamente las *efectivas relaciones de cambio.*

2. El hecho de que Marx se remita a "un proceso social que se desenvuelve a espalda de los productores" lo lleva a la costumbre de la equivalencia entre los productos del trabajo. Lo anterior hace que la explicación teórica de Marx se convierta en un *círculo cerrado:* La relación de cambio entre un producto de la fuerza de fuerza de trabajo complejo y una de la fuerza de trabajo simple es determinada por la costumbre (experiencia) que se ha cultivado durante un proceso social; y ¿cuál es ese proceso social? – se pregunta Böhm – y responde: el mismo que debe ser explicado.

De acuerdo con lo anterior, este crítico alega que con los postulados de Marx nunca se podría saber cuál es la proporción por la cual la fuerza de trabajo complejo debe ser reducida a la fuerza de trabajo simple. Lo anterior constituye, para él, el comienzo de la caída del valor trabajo de Marx.

Contra crítica de Rudolf Hilferding.

Luego de la crítica hecha por Böhm-Bawerk a Marx surgen una serie de críticas y tesis nuevas, entre ellas se pueden destacar las de Adler (1887), Paretto (1893), Flint (1894) y Bernstein (1899), entre otros que al igual que Böhm exponían la irracionalidad de las afirmaciones de Marx sobre la reducción de la fuerza de trabajo complejo. Sin embargo, una de las más importantes hasta el momento fue la del señor Rudolf Hilferding quien hizo un estudio de la crítica de Böhm-Bawerk y respondió con particular interés algunos de los postulados expuestos anteriormente por otros teóricos, especialmente por los presentados por Böhm-Bawerk a quien dedicó la mayor parte de su documento (Caligaris, 2015).

Hilferding menciona que en primera instancia lo que hace intercambiables a las mercancías es el deseo de sus propietarios de enajenarlas. Hay mercancías que se producen con fines de uso y otras con fines de intercambio. El término de los productos, por lo tanto, es la expresión de las relaciones sociales entre los productores independientes entre sí en la medida que estas relaciones se efectúan a través de la utilidad de las mercancías. Una mercancía por lo tanto puede ser expresión de las relaciones sociales solo en la medida que es contemplada en si como un producto de la sociedad. Pero, según Hilferding, para la sociedad que no intercambia nada, la mercancía no es más que un producto del trabajo. Por otra parte, los miembros de la sociedad solamente pueden entrar en las relaciones económicas entre sí a medida que *trabajan unos por los otros*[43]. Por lo tanto, el producto del trabajo se presenta como un valor total, que en los diferentes productos se presenta, cuantitativamente, como valor de cambio.

Hilferding (1904) afirma que el proceso por el que Marx pasa del trabajo privado al trabajo socialmente necesario, contrario a lo que cree Böhm, es totalmente diferente al proceso de abstracción mediante el cual Marx excluye el valor de uso para obtener el valor común de las mercancías. El valor de uso, es entonces, la relación individual entre el ser humano y la mercancía.

De acuerdo con Hilferding (1904), Böhm-Bawerk confunde continuamente entre lo natural y lo social[44]. Este hecho hace que Böhm-Bawerk no distinga el trabajo en la medida

[43] Esta relación material aparece en la forma histórica como el intercambio de mercancías

[44] ”Es una cualidad natural de las materias primas ser productos naturales, pero de ninguna manera este los hace comparables cuantitativamente. En tanto, aún más, ya que el ser objetos de la demanda y tener una relación con la demanda, por lo que adquieren un valor de uso; su relativa escasez los vuelve subjetivamente los objetos de estima, mientras que objetivamente (desde el punto de vista de la sociedad) su escasez es una función del costo de la mano de obra, asegurando en ella su medida objetiva de la magnitud o su costo” (Hilferding, 1904, pág. Cáp. I).

que crea valor de uso con la perspectiva de crear valor de cambio, lo que hace que encuentre un presunto "error" en la teoría de valor, que para Hilferding es solo de percepción. Al señalar el error de la inexistencia de un factor común entre la fuerza de fuerza de trabajo complejo y la fuerza de fuerza de trabajo simple, expresado en términos cuantitativos, Hilferding explica que el término común al que se refiere Marx al hacer esta reducción no es una igualdad cuantitativita sino cualitativa. Ante este aspecto el autor explica:

> Vamos consideramos el asunto más de cerca. En primer lugar, el propio Böhm-Bawerk nos dice que la diferencia consiste sólo en esto: que en el caso de que tengamos que ver con la mano de obra hábil y en el otro con la mano de obra no calificada. Es obvio, por lo tanto, que la diferencia en valor de los respectivos productos debe depender de una diferencia en la mano de obra. El mismo producto natural es en un caso el objeto sobre el cual la mano de obra calificada se ha gastado, y en el otro caso el objeto sobre el que trabajo no calificado se ha gastado, y adquiere un valor diferente en los casos respectivos. Por lo tanto no hay objeción lógica a la ley del valor (Hilferding, 1904, págs. Párr. 53-55).

Hilferding propone solucionar el problema de reducción asumiendo la contabilidad de los trabajos simples de formación en la fuerza de trabajo compleja. Asegurando que en realidad no hay una discrepancia lógica a la ley del valor debido a que lo que cambia entre la fuerza de trabajo complejo y el simple es su contabilización.

Conclusiones

Existe una diferencia esencial en la fuerza de trabajo: la complejidad de su acción y la especialización y formación del trabajador que la ejerce. Marx diferencia el trabajo según su educación en fuerza de fuerza de trabajo simple y complejo.

Marx sugiere que la fuerza de trabajo compleja es reducida a fuerza de fuerza de trabajo simple. O sea, la fuerza de trabajo compleja es fuerza de fuerza de trabajo simple potenciada.

Esta reducción de la fuerza de trabajo ha fomentado diferentes críticas y contra críticas por los supuestos y los argumentos teóricos que plantea Marx. Uno de los principales y

primeros críticos fue Böhm-Bawerk, sin embargo, éste no es el único, a partir de esta afirmación se han generado múltiples respuestas y hoy en día sigue siendo tema de controversia.

Böhm-Bawerk basa su crítica en el fundamento teórico de Marx y la carencia de un "factor común" de equiparación entre fuerza de trabajo complejo y simple. Sin embargo esta crítica es refutada por Rudolf Hilferding al decir que lo que existe es un problema de interpretación de la dialéctica de Marx.

Las principales críticas que se hacen al supuesto de Marx son en cuanto a que la explicación de éste no responde con claridad a la proporción de la reducción de la fuerza de trabajo simple al complejo. Una de las soluciones propuestas por Bernstein quien plantea resolver este problema mediante la proporción salarial de quienes realizan la fuerza de trabajo fue, a saber, la proporción de reducción de la fuerza de trabajo compleja a fuerza de fuerza de trabajo simple quedaría resuelta por la proporción entre los trabajadores que la realizan. (Bernstein, 1899).

Por otra parte, otro crítico de la reducción de la fuerza de trabajo compleja a simple fue Kropotkin (1973), quien estaba en contra de la propiedad privada y por lo tanto expondría la idea de la posesión común de los medios de trabajo. En este sentido Kropotkin rechaza absolutamente la distinción hecha entre la fuerza de fuerza de trabajo simple y el complejo argumentando que este modelo fomenta la desigualdad de la sociedad, dividiéndola en dos clases sociales: "la aristocracia del saber, por encima de la plebe de manos callosas" (Kropotkin, 1973, pág. 100), dicho de otro modo, Kropotkin defendía la inexistencia de los salarios[45], ya que esto implicaría la propiedad común de los medios de producción que él defendía.

Hoy en día el debate sobre el problema de la reducción de la fuerza de trabajo complejo en fuerza de trabajo simple sigue en pie, a pesar de que ha habido diferentes propuestas de solución a esta cuestión, todavía no es claro la proporción en que la fuerza de trabajo complejo debe ser comparado con la fuerza de trabajo simple, y por lo tanto la valorización del mismo.

[45] Este autor afirmaría que la educación es también capital y que todo el trabajo produce el mismo valor

Bibliografía

Adler, G. (1887). *Die Grundlagen der Karl Marxschen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft.* Tübingen: H. Laupp.

Bernstein, E. (1899). *Zur Theorie des Arbeitswerths.* Die neue Zeit: Revue des geistigen und öffentlichen Lebens.

Böhm-Bawerk, E. (1884). *Capital and Interest. A critical history of economical theory.* Londres: Macmillan.

Caligaris, G. (2015). *Las controversias marxistas en torno al trabajo complejo: la historia de un debate inconcluso.* Obtenido de http://www.ifch.unicamp.br/formulario_cemarx/selecao/2015/trabalhos2015/Gaston%20Caligaris%209756.pdf

David, R. (1973). *Principios de Economía Política y Tributación.* México: Fondo de Cultura Económica.

Fernández, M., & Apple, M. (1986). *Marxismo y sociología de la educación.* Madrid: Ediciones AKAL.

Flint, R. (1894). *Socialism.* Londres: Isaac Pitman and Sons.

Foncerrada, L. A. (noviembre de 2002). *Tesis: SRAFFA Y BÖHM-BAWERK.* Obtenido de http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/FoncerradaPLA/tesis.pdf

Hilferding, R. (1904). *Böhm-Bawerk's Criticism of Marx.* Glascow: Socialist Labour Press.

Karl, M. (1869). On General Education. *International Workingmen's Association.* Londres: MECW.

Kropotkin, P. (1973). *La conquista del pan.* Recuperado el septiembre de 2015, de http://bivir.uacj.mx/LibrosElectronicosLibres/Autores/PedroKropotkin/Kropotkin,%20Pedro%20-%20La%20conquista%20del%20pan.pdf

Malthus, T. R. (1798). *An Essay on the Principle of Population.* Londres: C. Roworth, Bell Yard, Temple Bar.

Marx, K. (1991). *El Capital. Tomo I-3.* México: Siglo XXI.

Paretto, V. (1893). *Critica a o Capital de Karl Marx.* Rio de Janeiro: Irmaos Pongetti Editores.

Ricardo, D. (1817). *Principles of political economy and taxation.* Londres: Pirámide.

Rosdolsky, R. (1978). *Génesis y estructura de El Capital de Marx.* México: Siglo XXI Editores.

Schumpeter, J. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

Smith, A. (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.* México: Fondo de cultura económica.

Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics, 70*, 65-94.

Rotación de Personal en Empresas Maquiladoras de la Zona de Otay en Tijuana BC

Santiago González Velasquez[1]
Irma Gabriela Orozco González[2]
Norma Leticia Vizcarra Vizcarra[3]

[1]Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, santiago.gonzalez@uttijuana.edu.mx
[2]Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, irma.orozco@uttijuana.edu.mx
[3]Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, nleticia.vizcarra@uttijuana.edu.mx

Rotación de Personal en Empresas Maquiladoras de la Zona de Otay en Tijuana BC

Resumen

La investigación se llevó a cabo para conocer el índice de rotación de personal en las empresas de la zona industrial Otay en Tijuana BC. Aunque el sector maquilador ha recibido inversión a nivel internacional, la oferta de mano de obra operativa en la ciudad fronteriza va escaseando, trayendo como consecuencia una alta rotación; sin embargo este desarrollo de la industria no solo es un factor que se puede prestar atención, pues se considera que hay más elementos causantes del alto índice de rotación del recursos humano en este sector.

Este trabajo se realizó durante el periodo de enero a marzo del presente año, dentro del proceso de estadías de estudiantes en empresas de la región. Se identificaron factores que causan la rotación de personal en una muestra de empresas de la zona, se analizaron para conocer cuáles son los principales motivos recurrentes en el personal que trae como consecuencia que el recurso humano se separe de la empresa.

Palabras Clave: Rotación de personal, Maquiladora, Tijuana BC

Turnover in Maquiladora Area Otay in Tijuana BC

Abstract

The research was conducted to know the rate of turnover in the enterprises of the Otay Industrial Zone in Tijuana BC. Although the maquiladora sector has received international investment, the supply of operating labor in the border city is becoming scarce, consequently resulting in a high turnover; however this industry development is one of the factors that can be observed as it is considered that there are more elements causing high turnover of human resources in this sector.

This work was conducted during the period from January to March of this year, in the process of stay of students in companies in the region. Variable factors causing staff turnover in a sample of companies in the area were identified, they were analyzed to know

which are the main recurrent motives in personnel and as a result pushes the human resource to apart from the company.

Keywords: Staff Turnover, Maquiladora, Tijuana BC

Introducción

El sector de manufactura es el más dinámico en México, debido al aumento del capital de producción de las compañías maquiladoras. Según cifras de Banco Base, el año pasado la industria manufacturera tuvo un crecimiento anual de 5.31%. Entre los sectores que más crecieron se encuentran la industria de la confección de ropa, fabricación de maquinaria y equipo, aparatos electrónicos y equipo de generación de energía eléctrica. (El economista, 2015)

Este dinamismo que se desarrolla en la industria manufacturera permite suponer que la rotación de personal crece en las ciudades donde el sector maquilador es una de las principales fuente de empleo.

Aunque el crecimiento de la industria manufacturera es una causa de la escasez de mano de obra; se debe considerar que la rotación de personal tiene diferentes orígenes, entre ellos la insatisfacción laboral de los empleados, la falta de estabilidad en el trabajo, una oferta creciente de empleo, etcétera; dejando consecuencias principalmente en las áreas donde los puestos no tienen alta remuneración y son poco atractivos para los trabajadores.

Generalmente detrás de una excesiva rotación de personal se oculta la desmotivación, el descontento y esto a su vez influenciado por un conjunto de aspectos vinculados en muchos casos a una insuficiente gestión de recursos humanos.

Con el presente trabajo se pretende saber las causas por las cuales se presenta alta cifra de rotación de personal en 3 empresas maquiladoras de la zona de Otay en la ciudad de Tijuana, Baja California. Para realizar esta investigación fue necesario conocer a detalle el

proceso que el Departamento de Recursos Humanos realiza para cubrir una vacante en el área de producción de dichas empresas.

Planteamiento del problema

El personal es considerado como uno de los principales recursos de la empresa, pues es quien coordina a los demás recursos para optimizarlos y utilizarlos de manera adecuada buscando la productividad. Las empresas reconocen la importancia de esto, y buscan personas que tengan competencias laborales adecuadas para cada actividad.

Para desarrollar estas competencias, el personal se capacita poniendo en práctica lo aprendido y generando experiencia. Las compañías buscan esa experiencia para aprovecharla y así aumentar el rendimiento.

Cuando la empresa encuentra al personal idóneo para el puesto, tiene un interés en que esta fuerza laboral mantenga una situación de estabilidad, pues esto garantizará la eficiencia. Sin embargo hay que reconocer que un cambio de personal puede ayudar a la organización a tener otro panorama del contexto e inyectarle "sangre nueva". (Reyes Ponce, 2012)

Después de la identificación de talento, la empresa lleva a cabo el proceso de inducción; que entre sus principales objetivos es reducir la rotación, pues los empleados pueden sentirse ineficaces, innecesarios o no tomados en cuenta en los primeros días de comenzar a trabajar en la empresa, y su reacción es renunciar. Es importante que durante ésta etapa se oriente de manera asertiva al empleado para que desista de abandonar el trabajo. (Ivancevich, 2005)

La empresa maquiladora en Tijuana presenta un alto índice de rotación; comenta el Gerente General de una empresa productora de rines de aluminio, durante una entrevista exploratoria que se llevó a cabo al inicio de la investigación con la finalidad de conocer el panorama. Esta persona menciona que la empresa tiene un índice de rotación de hasta un 45% anualmente, y le atribuye principalmente al crecimiento de la propia compañía

causada a su vez por alta demanda de producto para exportar, y a la falta de interés por parte de las personas que se contratan para realizar las actividades en la empresa.

Observando este panorama inicial surgen las siguientes preguntas de investigación:
¿Es el crecimiento industrial el causante de la alta rotación de personal en Tijuana BC? ¿El desinterés del personal por trabajar en una empresa maquiladora es causante de la alta rotación de personal? Pero esta pregunta lleva a plantear la siguiente ¿Cuáles son las causas por las que el personal de empresas maquiladoras de Otay en Tijuana BC., renuncia a su trabajo?

Objetivo General

Conocer las causas por las cuales las empresas maquiladoras de la zona de Otay en Tijuana BC., tienen un alto índice de rotación.

Revisión Literaria

El departamento de recursos humanos es el encargado de identificar el talento necesario para la empresa. Cuando la organización necesita personal para cubrir alguna vacante, debe llevar a cabo un reclutamiento; este puede ser interno o externo. El reclutamiento interno se realiza cuando se invita al personal que ya labora en la compañía a ocupar una posición. El reclutamiento externo se efectúa entre el recurso humano disponible fuera de la empresa. (Werther & Davis, 2008)

El paso siguiente es la selección, Chiavenato (2007) menciona que esta actividad es un proceso de comparación entre los requisitos del puesto vacante y el perfil de los candidatos que desean ocupar el puesto. Después de llevar a cabo este paso se debe firmar el contrato laboral como lo señala la Ley Federal del Trabajo que bien puede ser por obra o tiempo determinado, por temporada o por tiempo indeterminado y en su caso puede estar sujeta a capacitación inicial o a prueba. (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2012)
Después de la contratación es recomendable ejecutar un programa de inducción; pues ofrece una excelente herramienta para que el empleado de recién ingreso conozca el puesto y lograr la ubicación correcta del personal. (Werther & Davis, 2008)

Ivancevich (2005) menciona que un programa de inducción es un intento por enviar mensajes claros y ofrecer información acerca de la cultura organizacional, así como del puesto. Además considera que ayuda a reducir la ansiedad del empleado al ingresar a un nuevo trabajo, disminuye la rotación de personal, ahorra tiempo a los trabajadores para realizar sus actividades y ayuda a despertar expectativas realistas de lo que la empresa busca de ellos.

La rotación de personal se expresa mediante una relación porcentual entre los ingresos y las separaciones en relación con el número promedio de integrantes de una organización. (Chiavenato, 2007)

Arias Galicia (2004) muestra una fórmula para establecer el índice de rotación:

$$Rotación = \frac{\text{Número de bajas en el año X } 100}{\text{Promedio de personas que trabajan durante el año en la empresa}}$$

Se considera que los índices aceptables de rotación de personal oscilan entre un 5% y un 15%. (Arias Galicia, 2004)

Sin embargo en el año 2013, el índice de rotación de personal en todos los sectores empresariales en el país, superó estas cantidades y se posicionó en un 26.1% (Mexican Business Web, 2013)

La rotación de personal puede ser causada inicialmente por la falta de inducción al personal de nuevo ingreso o situaciones de la cultura organizacional (Robbins & Judge, 2009); además Chiavenato (2007) explica que las causas por las cuales hay rotación de personal se debe a fenómenos externos y a fenómenos internos entre los que se encuentran:

Fenómenos externos.

- Situación de la oferta y demanda de recursos humanos.
- Coyuntura económica.
- Oportunidades de empleo en el mercado de trabajo.

Fenómenos internos.

- Política salarial de la organización.
- Política de prestaciones de la organización.
- Tipo de supervisión que se ejerce sobre el personal.
- Oportunidades de crecimiento profesional.
- Tipo de relaciones humanas dentro de la organización.
- Condiciones físicas ambientales de trabajo en la organización.
- Moral del personal de la organización.
- Cultura organizacional.
- Política de reclutamiento y selección de recursos humanos.
- Criterios y programas de capacitación de recursos humanos
- Política disciplinaria de la organización.
- Criterios de evaluación del desempeño.
- Grado de flexibilidad de las políticas de la organización.

Por otra parte la revista electrónica Dinero en Imagen del periódico Excélsior (2014) identifica ciertas razones específicas que tienen los mexicanos para cambiar de empleo, liderando con un 40% la búsqueda de mejores condiciones de trabajo, en un 24% los deseos personales de cambio, con un 19% debido a circunstancias de la organización, en un 18% por querer cambiar de área en que se desempeña, quedando en las últimas posiciones con un 13% debido a situaciones personales y con el mismo porcentaje por insatisfacción con el contratante.

Metodología

Es un estudio transeccional, descriptivo que pretende dar a conocer las principales razones que causan la rotación de personal en las empresas maquiladoras de la zona de Otay en la ciudad de Tijuana, BC., desde el punto de vista de los empleadores y de los empleados.

Para conocer la opinión de empleadores se llevó a cabo un muestreo no probabilístico pues se basó en una muestra de conveniencia que incluyó tres empresas maquiladoras de la zona

en cuestión. La primera maquiladora que se seleccionó es un fabricante de rines de aluminio con una plantilla de personal de 3200 colaboradores a enero de 2015, la segunda fue una empresa de productos electrónicos con un total de 2,400 empleados y la tercera empresa fue un fabricante de muebles con 500 trabajadores.

Para conocer las causas de renuncia por parte de los trabajadores, se utilizó una muestra de conveniencia en estas tres empresas debido a que algunas personas no se presentan a renunciar; solamente abandonan el trabajo, el total de encuestados fue de 150, y se realizó un muestreo estratificado considerando el número de empleados de cada empresa, por lo que para la primera empresa se encuestaron 79 personas, para la segunda se encuestaron 59 y para la empresa más pequeña se encuestaron 12 colaboradores.

Se diseñó un cuestionario de seis preguntas para recopilar información y hacer una entrevista a los jefes departamentales de recursos humanos de las empresas analizadas.
De igual forma se hizo un cuestionario de tres preguntas para hacer una encuesta de salida para aplicarse al personal que se apartó de la empresa en el periodo de enero a marzo de 2015 en las tres empresas descritas.

Este trabajo se llevó a cabo con la participación de dos alumnas de 6to. Cuatrimestre de la carrera de Desarrollo de Negocios, dentro del programa de estadías empresariales. Cabe mencionar que ambas alumnas están colaborando dentro de dos de las empresas analizadas en el área pertinente al reclutamiento y desarrollo de capital humano.

Resultados.

Los datos obtenidos después de hacer las entrevistas son los siguientes:
En la pregunta 1 ¿Hay una planeación de necesidades de recursos humanos en la empresa?
Las respuestas en las tres empresas son que no existe una planeación para conocer las necesidades de recurso humano.

En la pregunta 2 ¿Existe un área específica que realice el reclutamiento del personal?

Las respuestas fueron que en las tres empresas analizadas hay un departamento o área específica que lleva a cabo la actividad de reclutamiento.
Para este aspecto se consideró importante conocer si las empresas tienen áreas específicas para reclutar personal, indicando si la empresa dedica personal especializado para dicha actividad considerando el nivel de importancia del reclutamiento efectivo.

En la pregunta 3 ¿Hay un área específica que se encargue de revisar la separación del personal en la empresa?
En las tres compañías si existen departamentos que se encargan de revisar el proceso de separación de los empleados, en la empresa de fabricación de rines; hay un área que se le llama "conciliadora" y su actividad es conocer las causas de la renuncia para poder convencer a los empleados para que no se separen de la empresa.

En la pregunta 4 ¿Cuál es el índice de rotación del personal?
Las respuestas son las siguientes:
En la primera empresa hay un índice de 45%, en la empresa de productos electrónicos hay una rotación de 34% y la empresa fabricante de muebles tiene un índice de rotación de 29%.
El índice se obtuvo utilizando la fórmula antes mencionada.

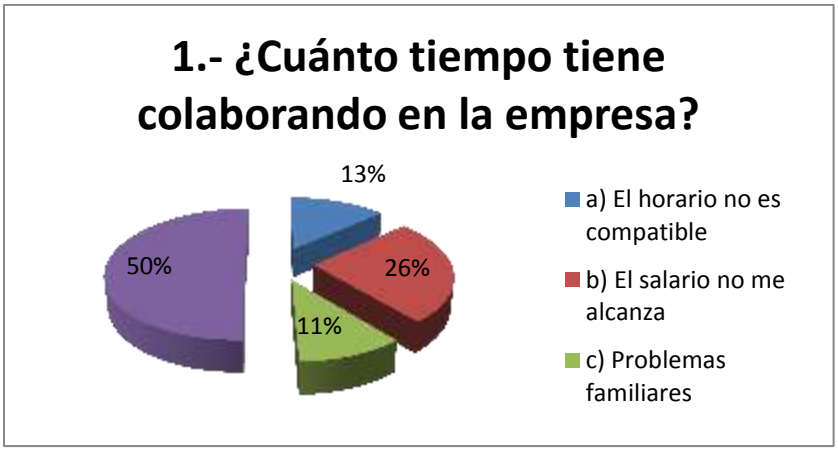
En la pregunta 5 ¿Cuáles son las principales causas o motivos por lo que los trabajadores se separan de la empresa?
Las respuestas fueron: en primer lugar la búsqueda de mejores oportunidades de trabajo, en segundo lugar mencionado fue por problemas personales o de salud, el tercer factor mencionado fue que el dinero no les alcanzaba, y el cuarto lugar se mencionó que no les gustaba la empresa.

En la pregunta 6 ¿Cuáles son las causas por las que el personal se separa de la empresa, desde su punto de vista como colaborador en el departamento de recursos humanos?
Las personas encargadas de las áreas de recursos humanos contestaron que el principal motivo es que los empleados buscan otras oportunidades de empleo, además agregan que

existe una población flotante en la frontera de Tijuana, que hace que el índice de rotación de personal en las empresas maquiladoras sea elevado.

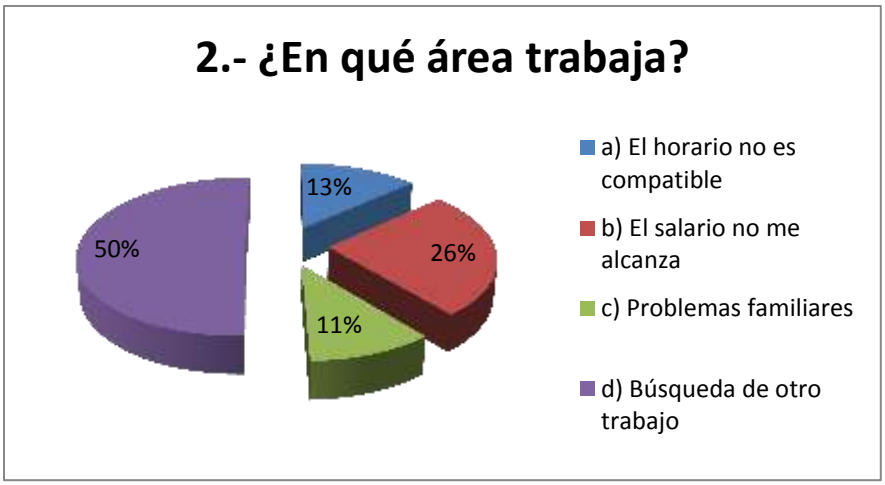
Otras respuestas dadas por los encargados de las áreas entrevistadas, incluyeron en estas causas que hay una oferta amplia de trabajo en el área de producción, debido al crecimiento que hay en el sector industrial, pues en la zona de Otay en Tijuana BC, se instalaron dos nuevas empresas maquiladoras en el 2014 y las personas buscan mayores beneficios, comodidades e ingreso alto.

Los resultados de las encuestas se dan a conocer a continuación.



Gráfica 1. Tiempo laborando en la empresa.

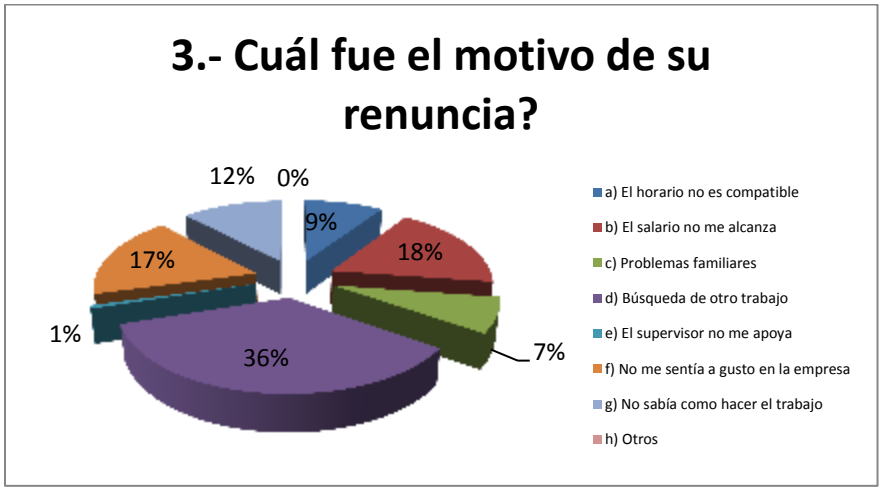
El 59% de los entrevistados tenía entre 1 y 30 días de laborar en la empresa al momento de presentar su renuncia, mientras el 31% de éstos tenía entre 31 y 90 días laborando, las personas que tenían entre 91 y 180 días trabajando en las empresas representan el 10%. No hubo bajas de personas que tenían más de 180 días.



Gráfica 2: Área de trabajo

La segunda pregunta se hizo para identificar cuál es el área dentro de las maquiladoras, tiene un alto índice de rotación.

El 86% de los encuestados pertenecen al área de producción, el 7% de ellos pertenecen al área de almacén, el 5% pertenecen al área de control de calidad, mientras que el 2% pertenecen a alguna otra área administrativa de la maquiladora.



Gráfica 3: Motivo de la renuncia.

Para conocer los motivos que presentan las personas que renunciaron en las empresas maquiladoras se hizo un listado de posibles respuestas tomadas como base de la entrevista exploratoria que se llevó a cabo, además de integrar factores que revista electrónica Dinero en Imagen del periódico Excélsior (2014) propone:

El 36% respondió que la causa principal es por buscar otro empleo. El 18% respondió que el salario no le alcanza, el 17% que no se sentía a gusto en la empresa; mientras que el 12% dijo que no sabía hacer su trabajo. El 9% dijo que el horario no era el adecuado para ellos y el 1% mencionó que el supervisor no lo apoyaba.

Conclusiones

Después del análisis de los resultados de las entrevistas realizadas a los colaboradores encargados del área de recursos humanos; así como de la información que proporcionaron las personas que se encuestaron, se concluye que se dio respuesta a los cuestionamientos planteados al inicio del presente trabajo que pretendió conocer ¿Es el crecimiento industrial el causante de la alta rotación de personal? Se puede referir que la inversión en el sector manufacturero se ha incrementado, hay nuevas empresas en la zona y habrá otras más en la ciudad, lo que traerá desabasto de mano de obra para el área operativa.

Un segundo planteamiento fue conocer si ¿El desinterés del personal por trabajar en una empresa maquiladora es causante de la rotación de personal? Al respecto se observó que en su mayoría las personas que renuncian no muestran un desinterés en el trabajo; al contrario las causas que se mencionan hablan de cambiar de trabajo por mejor salario, por querer desarrollarse profesionalmente en otra empresa y buscar un mejor empleo. Muy pocas personas mencionaron que tienen problemas con el horario o algunas otras respuestas que puede atribuírsele el hecho de tener desinterés en las actividades de la empresa.

Por último se planteó saber ¿Cuáles son las causas por las que el personal de empresas maquiladoras de Otay en Tijuana BC., renuncia a su trabajo? Y tomando en cuenta las opiniones de los entrevistados así como al personal que laboraba en las empresas maquiladoras analizadas, se concluye que la causa principal es el querer encontrar una oportunidad de empleo en mejores condiciones, y buscan mejor salario; estas razones integran el 54% de las causas porque lo empleados entrevistados presentaron su renuncia.

El índice de rotación de personal del área de producción en la industria maquiladora de Otay en Tijuana BC., es alto, más que la media nacional. Se pudo observar que hay ciertos factores internos que según Chiavenato (2007) causan rotación de personal de la muestra estudiada y estos son los siguientes:

- Política salarial de la organización.

- Política de prestaciones de la organización.
- Oportunidades de crecimiento profesional.
- Tipo de relaciones humanas dentro de la organización.
- Cultura organizacional.
- Criterios y programas de capacitación de recursos humanos
- Política disciplinaria de la organización.

Finalmente se concluye que el objetivo principal del presente trabajo ha sido cubierto, los factores que determinan la rotación de personal bien pueden ser analizados por las empresas a las cuales se les hizo el estudio, y depende de ellas tomar las medidas adecuadas para disminuir este alto índice que puede traer consigo consecuencias de tipo social, político y económico.

Es preciso mencionar que esta es la primera parte de un proceso de investigación sobre temas de rotación de personal y estrategias que deben tomar las empresas para disminuirla, pues la segunda etapa incluye un análisis sobre prácticas específicas de las empresas analizadas y como mejorarlas para disminuir la rotación de personal.

Referencias

Arias Galicia, F. (2004). *Administración de recursos humanos.* México DF.: Trillas.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2012, junio 12). *Ley Federal del Trabajo.* Retrieved from http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf

Chiavenato, I. (2007). *Administración de recursos humanos.* México DF.: McGraw-Hill Interamericana.

Dinero en Imagen. (2014, 11 25). *Dinero en Imagen*. Retrieved from http://www.dineroenimagen.com/2014-11-25/46886

El economista. (2015, enero 27). *eleconomista.com.mx*. Retrieved from http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/01/27/manufactura-sector-mas-dinamico-mexico

Ivancevich, J. (2005). *Aministración de Recursos Humanos.* México DF.: McGraw-Hill Interamericana.

Mexican Business Web. (2013, octubre 11). *Mexican Business Web*. Retrieved from http://www.mexicanbusinessweb.mx/tendencias-de-consumo-en-mexico/empresas-padecen-rotación-de-personal

Reyes Ponce, A. (2012). *Administración de Personal. Relaciones Humanas.* México DF.: LIMUSA.

Robbins, S., & Judge, T. A. (2009). *Comportamiento Organizacional.* México DF.: PEARSON Educación.

Werther, W. B., & Davis, K. (2008). *Administración de recursos humanos.* México DF.: McGraw-Hill Interamericana.

IV. Tecnologías de la Información y la Comunicación

Comparación de Texto Mediante Keccak y el Coeficiente de Correlación Lineal

Pedro Chávez Lugo[1]
Leticia Peña Morfin[2]
Gustavo Alfonso Gutiérrez Carreón[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, pchavezl74@gmail.com
[2] Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, hvmorfin77@hotmail.com
[3] Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, gagutc@hotmail.com

Comparación de Texto mediante Keccak y el Coeficiente de Correlación Lineal

Resumen

Este trabajo tiene la finalidad de iniciar la identificación de las opciones más viables para la comparación de textos en el idioma Español. Tal comparación es necesaria para identificar textos que ya han sido publicados en algún libro, revista, etc. En este estudio se tomaron 20 diferentes resúmenes de trabajos pertenecientes a diferentes áreas temáticas. El Hash mediante Keccak y el coeficiente de correlación lineal son las dos primeras opciones que se abordan.

Palabras Clave: comparación, texto, Keccak, correlación, lineal

Keccak and the Linear Correlation Coefficient For Text Compare

Abstract

This work initiate the studies to identify the most viable options for texts comparison in Spanish language. Such comparison is necessary to identify texts that have been published in a book, magazine, etc. This study uses 20 different abstracts from different subject areas. Keccak for Hash and linear correlation coefficient are the two first options used.

Keywords: compare, text, Keccak, correlation, lineal

Introducción

La identificación de textos digitales es una tarea desafiante que involucra reglas gramaticales, sinónimos, frecuencia de símbolos, frecuencia de palabras, técnicas computacionales, criptoanálisis (Swenson, C. (2012)), etc. En este trabajo se utiliza la navaja suiza de la criptografía el Hash (Stinson, D. R. (2005)), la cual es ampliamente utilizada en la verificación de integridad y la firma digital. En términos generales una función Hash es una función en un solo sentido a diferencia de las funciones de cifrado simétrico, asimétrico, curvas elípticas, etc. Una función Hash recibe un bloque arbitrario de datos y produce una huella digital o un valor hash representativo del bloque de datos (Paar, C., & Pelzl, J. (2009)). El coeficiente de correlación lineal, es una medida estadística de la

relación lineal entre dos variables cuantitativas aleatorias (Daniel, W. W., & Terrell, J. C. (1975)). Este coeficiente de correlación se puede definir como un índice para medir el grado de relación entre las variables.

Secure Hash Algorithm – SHA

Secure Hash Algorithm, fue desarrollado por la Agencia Nacional de Seguridad (NSA)[1] en 1993 por y publicado por el Instituto Nacional de Estándares y Tecnología (NIST)[2] en 1995 como un Estándar Federal de Procesamiento de Información (Standard, S. H. (1995)). Su primer versión SHA-0, generaba un hash de 160 bits para bloques menores o iguales a 2^{64} - 1 bits. En esta versión se encontraron colisiones para bloques menores a 80 bits (Secure Hash Algorithm. (2015)). SHA-0 evoluciono a SHA-1, que igualmente generaba un hash de 160 bits, pero Stevens, M. (2012) público un ataque teórico en 2^{61} operaciones con bloques menores de 80 bits. Razón por la cual SHA evoluciono a la versión SHA-2. Esta nueva versión generaba hash de 224, 384 y 512 bits para bloques menores o iguales a 2^{128} - 1 bits. Las versiones SHA-0, SHA-1 y SHA-2 fueron diseñadas por la NSA. En el año 2007 el NIST publico una convocatoria para la versión SHA-3, recibiendo para esto 63 propuestas y el 2 de Octubre del 2012 el NIST publica a Keccak como el algoritmo ganador (Boutin, C. (2012)) .

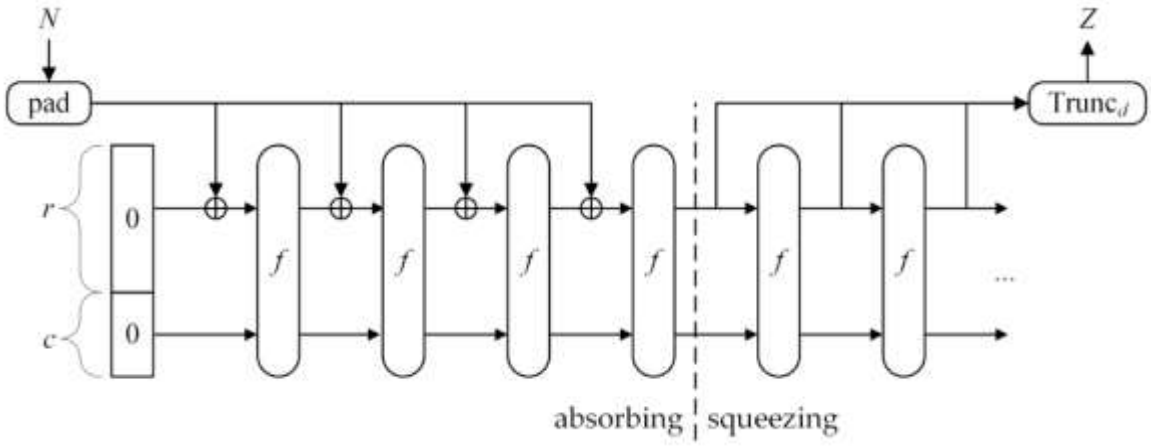
1 del Inglés National Security Agency. **2** del Inglés National Institute of Standards and Technology

Keccak

De acuerdo con NIST, este modifico de manera insignificante las funciones que eran propuestas por Keccak, lo cual genero diversos comentarios de la comunidad. Entre los cuales destaca Bruce Schneier (Schneier, B. (2013)), quien critica que no existe razón alguna para modificar al algoritmo ganador, ya que este fue analizado a profundidad durante la competencia y una modificación genera desconfianza.

La propuesta de Keccak, genera hash de 224, 256 y 512 bits para bloques de tamaño ilimitado. Keccak es parte de la familia de las funciones esponja (Bertoni, G., Daemen, J., Peeters, M., & Van Assche, G. (2007)), el cual es construido en bloque de permutaciones conformado por un conjunto de 7 permutaciones.

Figura 1: Construcción de la esponja.



Fuente: Guido Bertoni, Joan Daemen, Michaël Peeters, & Giles Van Assche. (2014)

En la Figura 1, se muestra la construcción de la esponja que al inicio requiere de ciertas reglas denominadas *pad* para el acondicionamiento del bloque de ***N*** bits y los parámetros denominados *rate* (***r***) y *capacity* (***c***). Posteriormente se requiere aplicar operaciones XOR y las funciones de permutación **f**. Las cuatro funciones de permutación realizan el procedimiento de absorción y las últimas dos el proceso de escurrimiento.

Cada permutación consiste de una secuencia de *nr* rondas de R con los índices i_r de 0 hasta *nr* -1 y una ronda consiste de los cinco pasos $(\theta, \rho, \pi, \chi, \iota)$ listados en las Ecuaciones 1:

Ecuaciones 1: Pasos de cada ronda Keccak

$$R = \iota \circ \chi \circ \pi \circ \rho \circ \theta, \text{ with}$$

$$\theta: \quad a[x][y][z] \leftarrow a[x][y][z] + \sum_{y'=0}^{4} a[x-1][y'][z] + \sum_{y'=0}^{4} a[x+1][y'][z-1], \quad (1)$$

$$\rho: \quad a[x][y][z] \leftarrow a[x][y][z-(t+1)(t+2)/2], \quad (2)$$

con t satisfaciendo $0 \leq t \leq 24$ y $\begin{pmatrix} 0 & 1 \\ 2 & 3 \end{pmatrix}^t \begin{pmatrix} 1 \\ 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} x \\ y \end{pmatrix}$ en $GF(5)^{2 \times 2}$

o $t = -1$ si $x = y = 0$,

$$\pi: \quad a[x][y] \leftarrow a[x'][y'], \text{ with } \begin{pmatrix} x \\ y \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 & 1 \\ 2 & 3 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x' \\ y' \end{pmatrix}, \quad (3)$$

$$\chi: \quad a[x] \leftarrow a[x] + (a[x+1] + 1)a[x+2], \quad (4)$$

$$\iota: \quad a \leftarrow a + \mathrm{RC}[i_r]. \quad (5)$$

Fuente: Guido Bertoni, Joan Daemen, Michaël Peeters, & Giles Van Assche. (2014)

Aplicación de Keccak

Para mostrar de manera más general el funcionamiento de Keccak se utiliza la cadena "th", con sus combinaciones "Th", "tH", "TH", "ht","Ht","hT","HT" y se define un bloque de salida de 512 bits:

Tabla 1: Hash de 512 bits para la cadena th y sus combinaciones.

Cadena	Keccak 512
th	467d0adb6190459aeab7eebda2dec6cf0c60848b755983bbd92e9b55aba46af1c9f778358645723c21804a5428249aa45ddea230badd650bcda52fa8af831ac8
Th	1b55658074a7687d6bfd2c429c636b7eed6454186796ea1e15c130b20bc7f2117583adb1bdbf0ec8f515d7f5f1f82d6e56d22f5e0dc540d5907e2518fbe2e6bb
tH	a9df2da37b20f826dbd4f66e71bdf95f8629d152f279986f82cbaed9baff37b986114766d283342a153cb5167a7b1dcc28b293e4038a8bb3d0267b92ee66acf8
TH	e56e0036ae2bd9ce12a4fc3342f6712d53734227e8c4095e7a9f0a886cf981da5a6a59df391c0409988f695ba7f3da9436a0979b215ca3b1725a349d965c900e
ht	4b04ca61c2016d0a001d5ea5523f2ee6dcdae0a8ae1bc9d854950e806cf154574119034b26b128065bef980648edd69c12857e27a0ade728fa7f9f9abf13e3bc
Ht	5d0fef5cbcb24b4b111885df38b83effd28f0e241c5d5dd649481ef46305bb537cff7829dfc902cfd18244c699182814d964bc6d3076d313e629c9162f6fa7f9
hT	7e0469a44c9dc8b165c1fdc1808f3efdb5f23434a0c5d998a36a3d0175e32f199d90731d2ecfc3ecc0327fbd33f4ff45727bc150f549aee1552469c83f6308e6
HT	88f18fe16f8be851be93986daac57fb703c7c293a60800bb8f35536dcf8708e1ac44e74c38bb3c0ae2d0a63ea091cda2931f83104de2a407e55229e930a1b520

Fuente: Elaboración propia.

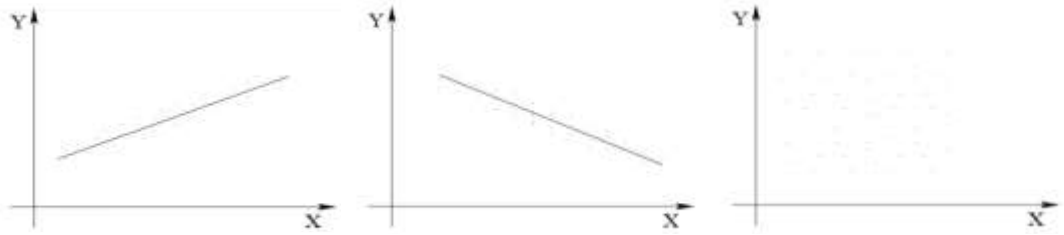
Como se muestra en la Tabla 1, para cualquier combinación derivada de la cadena "th", Keccak produce un hash diferente. Uno de los aspectos de seguridad de Keccak es el poseer propiedades especiales para resistir ataques de collisiones, Preimagen y la segunda Preimagen. Dando con esto cierta seguridad para aplicar a Keccak como un componente en una gran variedad de aplicaciones de seguridad de la información, por ejemplo para generación digital, verificación digital, derivaciones de claves y para la generación de bits pseudoaleatorios.

El Coeficiente de Correlación Lineal

La correlación lineal se utiliza para determinar qué tan bien una ecuación lineal captura la interdependencia entre variables. En el caso de dos variables, se llama correlación simple. Si X e Y son estas variables, (X,Y), los puntos se dibujan en un diagrama de dispersión con un sistema de coordenadas rectangulares. Si casi todos los puntos de este diagrama se encuentran cerca de una línea, como se muestra en las figuras 2a) y 2b) se tiene una correlación.

La correlación es positiva o negativa si la pendiente de línea es positiva, como en la figura 2a), o negativa, como en la figura 2b). En la figura 2c) ilustra el caso cuando no existe una correlación entre las variables.

Figura 2: Tipos de correlación lineal.



a) Correlación positiva b) Correlación negativa c) Sin Correlación

Fuente: Daniel, W. W., & Terrell, J. C. (1975).

En las Ecuaciones 2, se muestran las ecuaciones involucradas para la obtención del coeficiente de correlación lineal. La ecuación 2.1, se utiliza para determinar el coeficiente de correlación lineal, la cual involucra a las ecuaciones *s0*, *s1*, *s2*, *s3*, *s4* y la media aritmética de la variables X e Y.

Ecuaciones 2: Ecuaciones para determinar el coeficiente de correlación lineal.

$$r = \frac{n \cdot s0 - s1 \cdot s2}{\sqrt{\left[n \cdot s3 - (s1)^2\right]\left[n \cdot s4 - (s2)^2\right]}} \qquad (1)$$

Donde *n* es el número de puntos y

$$s0 = \sum_{i=0}^{n-1} (x_i - \overline{x})(y_i - \overline{y}), \qquad (2)$$

$$s1 = \sum_{i=0}^{n-1} (x_i - \overline{x}), \qquad (3)$$

$$s2 = \sum_{i=0}^{n-1} (y_i - \overline{y}), \qquad (4)$$

$$s3 = \sum_{i=0}^{n-1} (x_i - \overline{x})^2, \qquad (5)$$

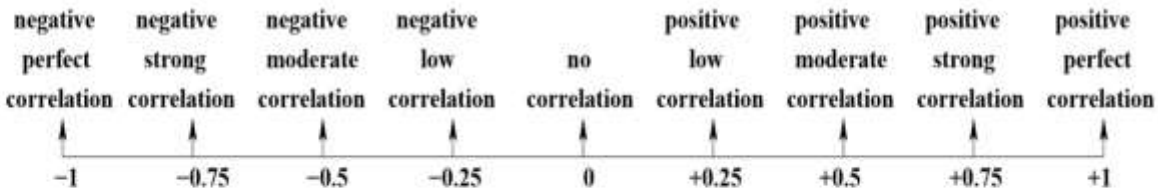
$$s4 = n \sum_{i=0}^{n-1} (y_i - \overline{y})^2. \qquad (6)$$

$$\overline{x} = \frac{\sum_{i=0}^{n-1} x_i}{n} \quad \overline{y} = \frac{\sum_{i=0}^{n-1} y_i}{n}. \qquad (7)$$

Fuente: Daniel, W. W., & Terrell, J. C. (1975).

En la Figura 3, se muestra la interpretación del coeficiente de correlación lineal. Los posibles valores para la correlación lineal son -1 a +1. Para un valor *r*=-1, se tiene una correlación lineal negativa, lo cual implica que los valores de una variable aumenten y los valores de la segunda variable disminuyan y viceversa. Para un valor de *r*=0, no existe correlación y para un valor de r=1, se tiene una correlación lineal positiva, implicando que los valores de una variable aumenten y los valores de la segunda variable también aumenten y viceversa.

Figura 3: Interpretación del coeficiente de correlación lineal.



Fuente: Daniel, W. W., & Terrell, J. C. (1975).

Comparación de Textos

De la revista Gestión Empresarial y Sustentabilidad que publica la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, se tomaron 20 resúmenes en el idioma español. Los cuales corresponden a la publicación del Volumen 1, Número 1, Enero – Diciembre de 2015 (Revista de Gestión Empresarial y Sustentabilidad. (2015)).

Los resúmenes son trabajos de diferentes áreas temáticas, tales como, Recursos Humanos, Finanzas, Tecnologías de la Información, Educación en Contaduría, etc. Tales resúmenes son identificados en este trabajo con la letra r y un número consecutivo. De tal forma que r1 corresponde a el resumen 1, r2 el resumen 2 y así sucesivamente hasta r20 para el resumen 20.

En la Tabla 2, se muestran las longitudes de los 20 resúmenes utilizados en el proceso de comparación.

Tabla 2: Longitudes de los resúmenes seleccionados.

	Total de Caracteres
r1	1173
r2	764
r3	601
r4	1564
r5	850
r6	1114
r7	1057
r8	974
r9	995
r10	980
r11	734
r12	1101
r13	827
r14	782
r15	967
r16	295
r17	514
r18	1486
r19	795
r20	490

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 3, se muestra el identificador del resumen que tiene más caracteres, menos caracteres y el promedio de las longitudes de los resúmenes.

Tabla 3: Longitudes máxima, minina y promedio.

	Resumen	Total de Caracteres
Máximo	r4	1564
Mínimo	r16	295
Promedio	903.15	

Fuente: Elaboración propia.

Para comparar estos 20 resúmenes, en primera instancia se utiliza Keccak y en segunda instancia con el coeficiente de correlación lineal. Estos procedimientos son descritos a continuación.

Comparación mediante Keccak 512

En la tabla 4, se muestran los hash obtenidos con Keccak de los 20 resúmenes seleccionados.

Tabla 4: Hash de 512 bits de los resúmenes seleccionados.

Resumen	Keccak 512
r1	f636221fa0f26f67e26cc27816e44263da249cfa446a6cc12f2db278cadd76ce18c2b6de37dcaabcad80d5334f70d3d4a1bd31dcf7f621fe67a1cf51996ceb3
r2	d96c7f8dac9c00968dc0b1152dd034ee954dd98d39e6f54809d39cad696f4ce7a78285f1631ef8b5e5d12048743fb88db275438f8d45ef0325c706bde9646f82
r3	0e5c5b26a26771b3c71b450df1fdb1ae9355dde3e981a21ba38201eb45b578dd90d9c999563d012e4181c9aa57dae0594452fffdd3ab5aca7032254cc274588d
r4	19da1c6823b31fe9502cb62b5b5c8316064f430a4c1bc781de29a1156f724af9f8586d2d203ad5f9af0c6f83ba0472b66c18df9229ca329c8ea67545b03ab7c7
r5	a2b7cfb9c62f1c59ef375274de22dff3925e49723190be287932e8251c7a8d26459c00a85cbe8f040a57a119c601ce65d577473e9be76b27606e0b35f1ec825d
r6	bf28ff31601f3ca755de6dcf068a95ff4ed1c229e0ef2e84afdfd341da694c29e131825b9488044ac16596c59857de4aa4dd2e7dd3f3130dcfa2ce9d97df2ee1
r7	5e4506e7aa97876b97406f5a5acad8d9d199c4949e9e7b0e3a3899a16022a943559e1640c380a853a0636842481ae0ab7d98ca1acd0b03b18fbbf8defea2be8f
r8	c7ea225117f1ab5e8d6cd90afabcf8db8828cc919968576a198648d2fbbf7381723fb5d2f8cc7173e2fcde48bf14e3d578c898bcfa6f59a22cd3164c8cef6592
r9	7e58925239d774458993eab434944d89ebc475e3e16b76f1cc1165809e8308f2d693741899998b1eb4f109c1129c3bd35c811f9cbdfb2d73b3c07de56573cc2d
r10	5efdf67f237f16263bb7b498d2fe3e523f2018101f05d68b8f7455eae092595facd71dbab153e976ea36aa8a9de1664f367c047b8f60a1eb7bae8d29be43cf85
r11	a42ded3beec5ab85081fd1b3585ffa58e82d80bba1a388010378f2ec23b721e472da8d9c49ff826ecd885fd8707a1d8367a5a3a8db16d53fbcf0aeb37c7e60b6
r12	aa60c411b7ac3c54348b37792cc523febb241e1244db7029885d937c0a6ccf395baf3b5a0fc5dc7f28cbca88edb1bfd091bddcb2be0e0958d9702f54ac2c630f
r13	3371d2625f75da8b460b2d30bdb3c198eb359d033c092cd0c0d7cdc1c9d72f0a98d63dac61b27b8eaa4083eb256ca3e944d51f170d6fe75ac7671e3d45d3f692
r14	a37156a30344d863333689fa37765a4b11831bcb96005f064c1ee064ff81375a59ddfeb2aa384aed520af135e62d73073abb89b66dcad91ab6c368e7a913f1d1
r15	7c2003971253c97d0328a7adb7d2d2c23b8ff40050d274149860164583d9e058808dfcb7a9d800ec36aed5898e98817fe0e02bd69833932c2d31448a87b86cde
r16	046d70e7384b6b0f73c26b2d52a2c79a95cdecce9179f6fc2a3bd567696d1ab9890bb38b59405b3d284c8c3b70fff79127aae95dee8bad4858e3c184b8610599
r17	e35c0963f24d0a9dde53bec24ff36fedd6ff14df9771d5ec279858a6695e10589d34cadf3ac2de3a801cf595ad7ad6421b3170bf3ff86801f0dfa91ddcd8be4d
r18	7a2ad17f2ba3cec7a3d5c6587a1d47788812cae3f265da1d36a8a49df42462bebd777766034fb2033f6d7ab36bd18ea4e9056a9defac9c9692d74d9a01cbb8e6
r19	85feb20486fcf8ee5c0448b019c6533ef4c0a746a5ecdcc4e4e7deed39edcef48156daf4deac53e85307fc679395cfc37fd3063e54c7e12a09061653e18d330e
r20	232c70a05f6718b7bf8c74de56128fae18a324e1e773974c8aaa4b04775a647db49c888d10ac9fd56a0b1cf69b564d3f75a9f612f9eba6545a84ab0cb9388c31

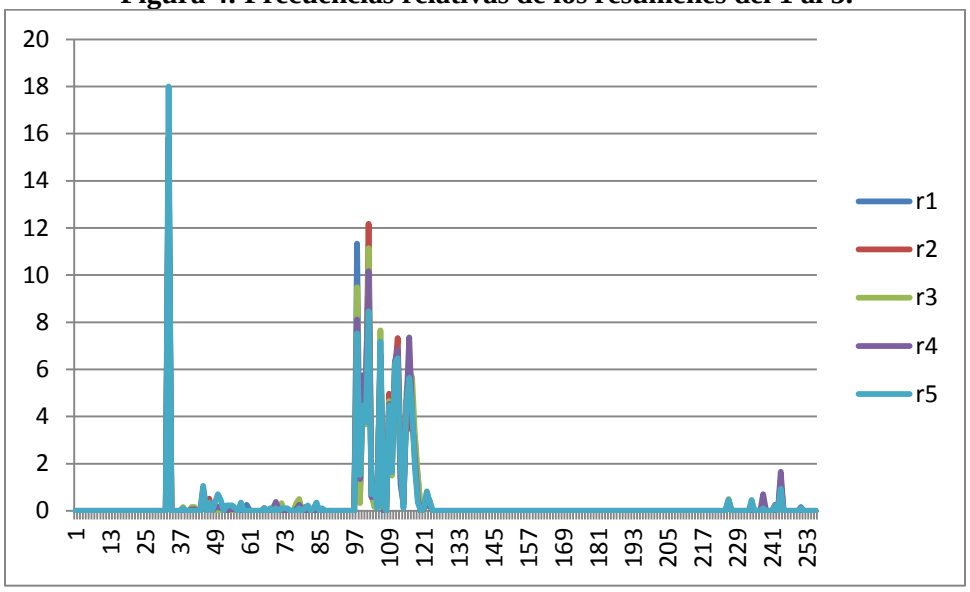
Fuente: Elaboración propia.

Como puede observarse en la Tabla 4, todos los hash obtenidos son diferentes, esto implica que los bloques de bits de los resúmenes son diferentes. En caso de que existiera uno o más resúmenes idénticos, estos producirán el mismo valor de hash.

Comparación mediante el coeficiente de correlación lineal.

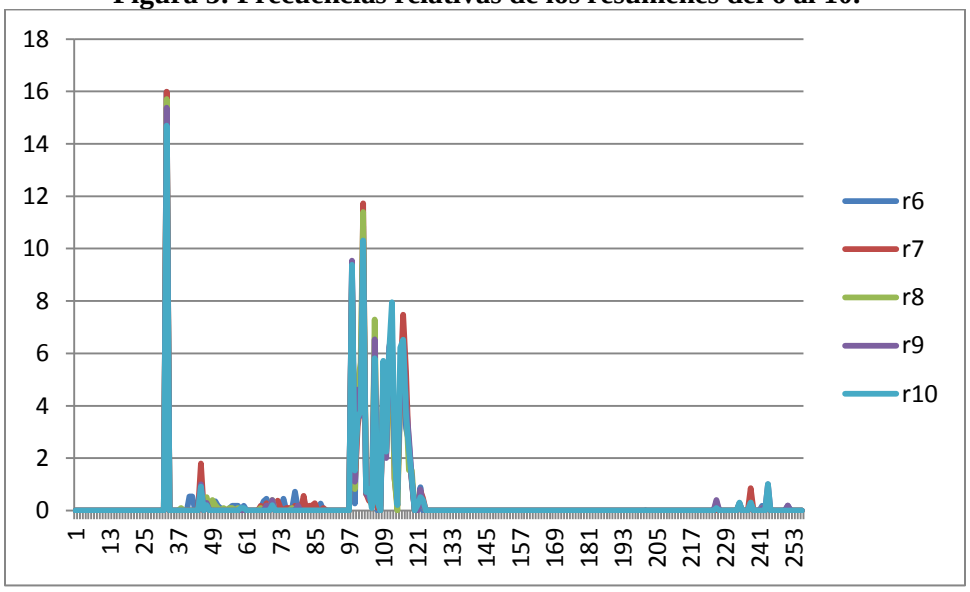
En las Figuras 4,..,7, se muestran las gráficas de la frecuencia relativa correspondiente a los caracteres contenidos en cada resumen. Lo que se observa a simple vista en estas graficas es un comportamiento muy similar en las frecuencias relativas de todos los resúmenes participantes lo cual va a implicar una alta correlación.

Figura 4: Frecuencias relativas de los resúmenes del 1 al 5.



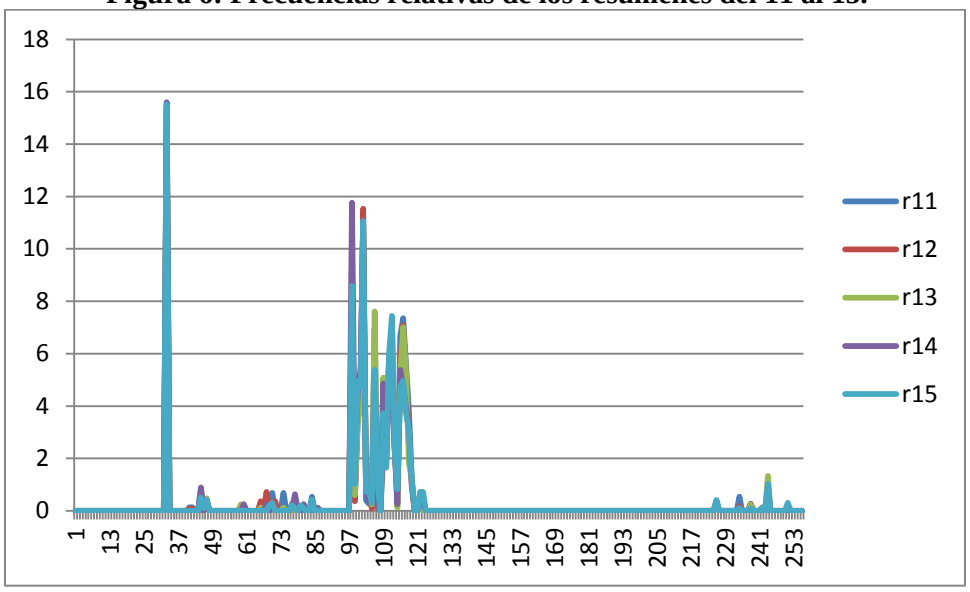
Fuente: Elaboración propia.

Figura 5: Frecuencias relativas de los resúmenes del 6 al 10.



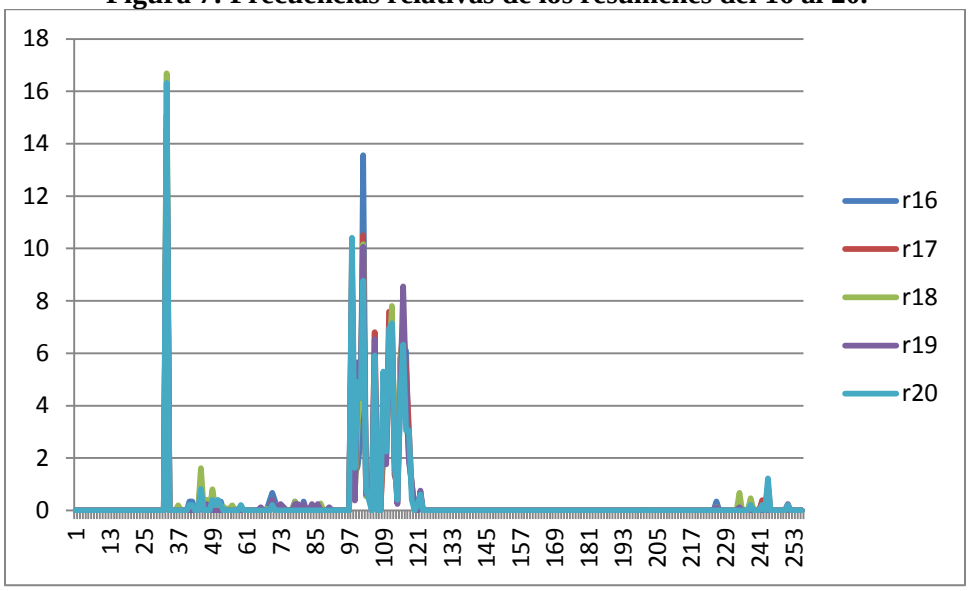
Fuente: Elaboración propia.

Figura 6: Frecuencias relativas de los resúmenes del 11 al 15.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 7: Frecuencias relativas de los resúmenes del 16 al 20.



Fuente: Elaboración propia.

Al analizar todas las frecuencias relativas, se observa que el espacio en blanco (SPACE) es el carácter más utilizado, los caracteres "," y las letras E, a,...,z son los caracteres que tienen una presencia similar en todos los resúmenes. En la Matriz 1, se muestra la matriz de correlaciones lineal que se aplicaron entre pares de frecuencias relativas de los resúmenes seleccionados. De acuerdo con la Matriz 1 y la Tabla 5, entre los resúmenes 4 y 19 se tiene

la más alta correlación. La más baja correlación se da entre los resúmenes 16 y 20. Se tiene un rango de diferencia de 0.04597447 entre la correlación más alta y la más baja. De la Figura 3, se observa que las correlaciones obtenidas se encuentran por encima de una fuerte correlación positiva tendientes a una correlación positiva perfecta. En las Figuras 8 y 9, se presentan la graficas de la más alta correlación y la más baja correlación respectivamente, observándose que se presentan en ambos casos un fuerte traslape.

Matriz 1: Correlación lineal entre los resúmenes seleccionados.

	r1	r2	r3	r4	r5	r6	r7	r8	r9	r10	r11	r12	r13	r14	r15	r16	r17	r18	r19	r20
r1	1	0.9766920 8	0.9876986 7	0.9843488 5	0.9765172 3	0.986 63187	0.979 90083	0.990 60365	0.990 32357	0.979 56009	0.972 21532	0.986 27719	0.981 87207	0.990 38987	0.984 8775	0.957 86317	0.980 48335	0.979 09832	0.987 21105	0.985 80636
r2		1	0.9789317 3	0.9802970 4	0.9755249 1	0.987 32357	0.972 47883	0.984 15899	0.986 8011	0.982 22871	0.969 37928	0.978 25884	0.976 74383	0.978 45214	0.991 67624	0.967 52805	0.971 86921	0.980 04502	0.972 49025	0.978 82185
r3			1	0.9828384 6	0.9719143 8	0.984 18702	0.980 03179	0.988 59419	0.990 10186	0.979 48205	0.983 00451	0.986 17953	0.985 38727	0.981 9203	0.981 22864	0.970 60592	0.982 52342	0.974 9427	0.984 56525	0.975 01873
r4				1	0.9815616 9	0.981 48132	0.980 94234	0.988 93121	0.992 80828	0.986 57957	0.975 41785	0.984 19912	0.987 46057	0.974 18761	0.987 6288	0.958 34483	0.985 28739	0.983 83787	0.994 6404	0.987 51846
r5					1	0.979 61329	0.972 24547	0.980 58231	0.985 09516	0.976 55734	0.963 06771	0.972 95446	0.981 15385	0.966 49828	0.980 12976	0.950 94629	0.968 99984	0.986 14415	0.978 17992	0.984 86542
r6						1	0.987 03601	0.986 90962	0.991 4739	0.987 47647	0.973 23013	0.989 16518	0.979 92825	0.989 50604	0.989 18167	0.970 50038	0.973 95366	0.988 18801	0.981 80949	0.986 84704
r7							1	0.982 19507	0.986 10794	0.985 68392	0.974 95446	0.990 51717	0.981 85551	0.978 36895	0.981 01931	0.979 2564	0.972 68925	0.986 96108	0.981 99164	0.975 78685
r8								1	0.989 7918	0.981 4048	0.972 96601	0.981 85986	0.984 46089	0.983 11808	0.985 4317	0.965 05566	0.974 45094	0.980 95531	0.987 13167	0.982 12981
r9									1	0.992 65316	0.979 18315	0.991 08605	0.990 85964	0.985 42854	0.992 58346	0.969 80905	0.987 61832	0.988 73037	0.991 86112	0.993 20267
r10										1	0.975 1329	0.988 01659	0.990 78875	0.981 47623	0.987 47889	0.971 59852	0.980 80878	0.989 185	0.984 71127	0.988 12318
r11											1	0.987 85048	0.981 19004	0.965 77895	0.976 812	0.979 14727	0.985 84503	0.980 49402	0.977 82644	0.962 39742
r12												1	0.985 9401	0.983 80541	0.989 32015	0.982 05454	0.989 00671	0.988 80478	0.987 37704	0.980 0739
r13													1	0.972 69062	0.980 95074	0.971 73594	0.981 8854	0.985 59907	0.988 58684	0.980 22974
r14														1	0.984 82007	0.959 68387	0.968 38062	0.975 29024	0.974 16128	0.982 76264
r15															1	0.968 34615	0.982 93273	0.988 75036	0.983 44029	0.985 39111
r16																1	0.967 9115	0.972 33535	0.958 31858	0.948 66593
r17																	1	0.980 53862	0.984 67596	0.977 56039
r18																		1	0.982 98932	0.983 6698
r19																			1	0.985 65949
r20																				1

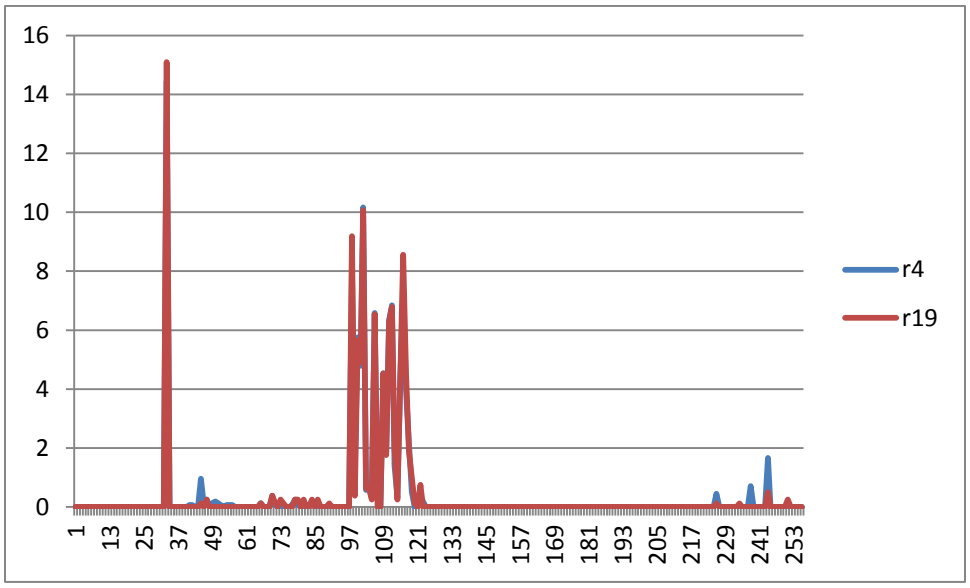
Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5: Mayor y menor correlación.

Relación	Resúmenes	Correlación
mayor	r4,r19	**0.9946404**
menor	r16,r20	**0.94866593**
	Diferencia	**0.04597447**

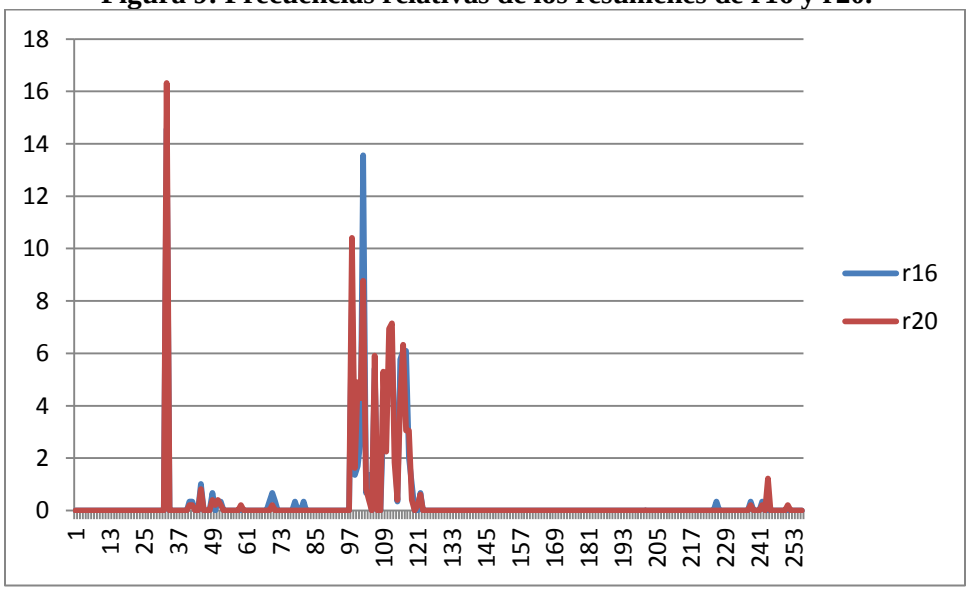
Fuente: Elaboración propia.

Figura 8: Frecuencias relativas de los resúmenes de r4 y r19.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 9: Frecuencias relativas de los resúmenes de r16 y r20.



Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

De las pruebas realizadas mediante Keccak, concluimos de su importancia de ser utilizado al buscar textos idénticos. Previo al uso de Hash, se tendría que utilizar un mecanismo de uniformidad de textos para eliminar diferencias entre letras mayúsculas y minúsculas,

quitar espacios en blanco y los caracteres acentuados. Para el coeficiente de correlación lineal, aplicado a la frecuencia relativa de caracteres se reafirma lo confirmado en los estudios de criptoanálisis para cifrado por sustitución mono alfabética sobre el uso de propiedades estadísticas de los idiomas. Por lo que el estudio de comparación de textos mediante el coeficiente de correlación lineal aplicado a la frecuencia relativa de caracteres o símbolos debe ser descartada.

Trabajos Futuros

De este trabajo, se deriva el continuar con el estudio de frecuencias relativas de palabras, se propondría verificar este comportamiento con el coeficiente de correlación lineal para determinar su viabilidad. Así como también incluir un análisis de sinónimos y la búsqueda parcial de texto para encontrar patrones similares.

Referencias Bibliográficas

Guido Bertoni, Joan Daemen, Michaël Peeters, & Giles Van Assche. (2014). *The Keccak Sponge Function Family* (V 3.0). STMicroelectronics, NXP Semiconductors.

Pub, NIST. (2015). FIPS PUB 202: SHA-3 Standard: Permutation-Based Hash and Extendable-Output Functions. *Federal Information Processing Standards Publication*.

Bertoni, G., Daemen, J., Peeters, M., & Van Assche, G. (2007). *Sponge functions*. In *ECRYPT hash workshop* (Vol. 2007).

Standard, S. H. (1995). FIPS 180-1. *Secure Hash Standard, NIST, US Dept. of Commerce, Washington DC April*, *9*, 21.

Secure Hash Algorithm. (2015). Retrieved October 12, 2015, from http://en.wikipedia.org/wiki/Secure_Hash_Algorithm

Stevens, M. (2012). Cryptanalysis of MD5 & SHA-1. *Proceedings of the Special-Purpose Hardware for Attacking Cryptographic Systems (SHARCS'12)*, 17-18.

Boutin, C. (2012). NIST Selects Winner of Secure Hash Algorithm (SHA-3) Competition. Retrieved October 12, 2015, from http://www.nist.gov/itl/csd/sha-100212.cfm

Schneier, B. (2013). Will Keccak = SHA-3? Retrieved October 12, 2015, from https://www.schneier.com/blog/archives/2013/10/will_keccak_sha-3.html

Daniel, W. W., & Terrell, J. C. (1975). *Business statistics: Basic concepts and methodology*. Houghton Mifflin.

Stinson, D. R. (2005). *Cryptography: theory and practice*. CRC press.

Swenson, C. (2012). *Modern cryptanalysis: techniques for advanced code breaking*. John Wiley & Sons.

Paar, C., & Pelzl, J. (2009). *Understanding cryptography: a textbook for students and practitioners*. Springer Science & Business Media.

Herramientas y Técnicas Digitales para la Comunidad Universitaria de La Ciénega

María Susana Colín Herrera[1]
Araceli Espinosa Salazar[2]
Ma de los Angeles Ochoa Cedeño[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, regalado_colin68@yahoo.com.mx
[2]Universidad de Guadalajara - Estudios Económicos e Internacionales, araesza@yahoo.com.mx
[3]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, anghir01@yahoo.com.mx

Herramientas y Técnicas Digitales para la Comunidad Universitaria de La Ciénaga

Resumen

Actualmente existe una amplia gama de herramientas proporcionadas por las tecnologías digitales, un ejemplo lo tenemos en las animaciones y las simulaciones utilizadas para dar la sensación de movimiento a imágenes, dibujos o a otro tipo de objetos inanimados, creando una ilusión óptica en el usuario. Recursos como estos están siendo utilizados en el ámbito educativo, se han utilizado para la comunidad estudiantil actual en el Centro Universitario de la CIÉNEGA. En nuestra sede las innovaciones metodológicas y tecnológicas, concluye con la incursión del uso tecnologías en el aula es un factor positivo que auxilia a desarrollar las habilidades cognitivas de los estudiantes: observación, interpretación, análisis y clasificación de la información adquirida.

Los resultados que arrojan los instrumentos de evaluación que actualmente se aplican en la carreras, Mercadotecnia, Administración, Contabilidad específicamente en la materia de economía, demuestra que el número de estudiantes que interactúan en la Plataforma MOODLE cada vez es mayor, demostrando así el avance en los conocimientos y sobre todo mayor interés en la materia.

Palabras Clave: Tecnología, Educación, Estudiantil, Universitaria, Desarrollar

Digital tools and techniques for the university community of La Ciénega

Abstract

There is a wide range of tools provided by digital technologies; we have an example in the animations and simulations used to give the feeling of motion pictures, drawings or other inanimate objects, creating an optical illusion to the user. Resources like these are being used in education; they have been used for the current student community at the University Center of the Ciénega. In our headquarters methodological and technological innovations, concludes with the incursion of technology use in the classroom is a positive factor that helps develop cognitive skills of students: observation, interpretation, analysis and classification of the information acquired.

The results shed assessment instruments currently applicable in the races, marketing, management, accounting specifically in the fields of economics, shows that the number of students interacting in MOODLE Platform is increasing, demonstrating progress in knowledge and especially interest in the matter.

Keywords: Technology, Education, Student, University, Develop

Introducción

La economía es materia básica teórica-practica en la formación de las Carreras de Mercadotecnia, Administración, Contabilidad, donde los alumnos desarrollan habilidades en casos prácticos que tienen que ver con la crisis económica como consumidores y tienen que elegir diariamente el costo de oportunidad de acuerdo a sus necesidades. Ante esto se hace necesario, desarrollar un proyecto docente que oriente los contenidos y métodos pedagógicos en la formación de alumnos en el campo de la economía, que les permita desarrollar un pensamiento reflexivo, e inicien el despliegue de habilidades y destrezas que tendrán que usar en el trabajo profesional. Partiendo de la pregunta ¿qué contenidos necesita saber y aplicar sus conocimientos que favorezcan la interrelación con otras asignaturas de la carrera.

Establecimiento del problema

Los fracasos académicos en aulas de Economía, cuando se abordan temas complejos, generan la necesidad de reflexionar sobre modalidades de enseñanza, con el fin de buscar alternativas metodológicas que aseguren mejor calidad del aprendizaje de esta asignatura. La enseñanza de Economía se imparte a través de casos prácticos, buscando una comprensión más significativa de las bases teóricas para su posterior aplicación en el escenario real de trabajo. El uso de medios audiovisuales en la enseñanza y aprendizaje es una de las formas más difundidas, ya que están siempre presentes en la vida cotidiana de cualquier estudiante, hasta tal punto que este sector de la población, posee una cultura audiovisual propia que es necesario tener en cuenta a la hora de plantearse qué hacer en el aula (Aparici Marino, 1989). En el proceso educativo, el docente se vale de una serie de

medios para cumplir sus objetivos y muchos se basan en imágenes fijas o en movimiento. En la medida en que seamos capaces de orientar adecuadamente al análisis de textos visuales, los prepararemos para asimilar mensajes que se ofrecen a través de medios pedagógicos, y contribuir a entender mensajes audiovisuales por medios de difusión masiva como cine y televisión. (Hernández, 2003). Otro importante factor de cambio en la concepción y práctica curricular está conformado por la posibilidad de creación de formas de aprendizaje, generadas por las tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs). Estas tecnologías ofrecen la potencialidad de flexibilizar la oferta de oportunidades de aprendizaje superando limitaciones de tiempo, y subjetividad del docente. (Gibbons, 1994; Gibbons, 1998).

Antecedentes

La tecnología configura todas las especies y niveles de cargo de las Universidades así como las oportunidades resultantes para los empleados y su satisfacción en cualquier empleo. La tecnología preestablece los estándares de comportamiento que los grupos humanos desarrollan y condiciona los tipos de prácticas administrativas que deberán aplicarse en situaciones particulares de la empresa. Por todo esto, comprender los efectos de la tecnología y sus implicaciones organizacionales constituye un efecto esencial para la educación de todos las carreas universitarias del país y en la administración empresarial. La tecnología determina el nivel y el tipo de formación profesional, sus habilidades intelectuales, la capacidad de acción y decisión en la vida diaria de los estudiantes, y conforman su personalidad para ser reclutados en el mercado laboral, seleccionados y admitidos para trabajar en las empresas. Estas características personales no están distribuidas al azar en las empresas, sino son determinadas con anticipación por las tecnologías utilizadas. Es evidente que las personas no son meros recursos pasivos ni estadísticos frente a las tecnologías utilizadas, la tecnología si es un recurso pasivo y estático a disposición de la formación. Las personas modifican y desarrollan la tecnología, podría decirse que existe una interacción estrecha entre lo que la tecnología exige, con la relación a las características de los recursos humanos, y las modificaciones hechas por las personas a la tecnología utilizada. Una variable afecta a la otra y esta siempre desarrollan y

modifica la primera variable que va a afectar sus propias características futuras. La situación es compleja y variable en extremos de uso diario en los estudiantes.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como en la Ley General de Educación, menciona como debe articularse la Educación Básica, que comprende los niveles desde preescolar hasta secundaria, está definido en los Planes y Programas de Estudio correspondientes que se aplican en cada institución perteneciente al sistema educativo nacional. La Secretaría de Educación Pública en conjunto con los departamentos de educación estatales, se encargan de la actualización de contenidos curriculares, la capacitación de docentes nuevos y los ya en servicio y sobre todo, del desarrollo de materiales y la innovación de procesos que incluyen por supuesto la tecnología educativa.

La más reciente modificación se realizó en el año de 2011, donde se busca definir un modelo educativo cimentado en el desarrollo de competencias para la adquisición de estándares y metas.

Objetivos

General

El uso de la plataforma MOODLE se utilice como herramienta tecnológica digital en las diferentes materias teórico-prácticas de las carreras Mercadotecnia, Administración y Contabilidad con la finalidad de apoyar a los alumnos en la presentación de imágenes, gráficos y textos específicos.

Específicos

Diseñar e implementar material educativo que facilite recuperar información, sobre aspectos relacionados con indicadores numéricos, valorando la introducción de imágenes y gráficos.

Apoyar el proceso de aprendizaje a través del uso de las TIC’s, interactuando con recursos digitales para elevar la competitividad educativa y aumentar la productividad.

Al ingresar al material educativo digital, encontramos la página de Bienvenida, que orienta el aprendizaje y ubica al estudiante en la plataforma MOODLE que indica el profesor para el manejo del tema. Puede seleccionar distintas opciones con enlaces que facilitan la navegación entre las páginas de los distintos temas que se abordan.

La Secretaría de Educación Pública en conjunto con los departamentos de educación estatales, se encargan de la actualización de contenidos curriculares, la capacitación de docentes nuevos y los ya en servicio y sobre todo, del desarrollo de materiales y la innovación de procesos que incluyen por supuesto la tecnología educativa.

La más reciente modificación se realizó en el año de 2011, donde se busca definir un modelo educativo cimentado en el desarrollo de competencias para la adquisición de estándares y metas

El uso de las tecnologías de la comunicación y la información en el ámbito educativo no es un tema de último momento. La aplicación de estas herramientas se observa ya ampliamente principalmente en los niveles educativos medio superior y superior, así como en las empresas y organizaciones que ofrecen capacitación a sus incorporados. Sin embargo, aún existe mucho camino por recorrer en la educación básica, principalmente en el nivel de primaria. Hemos observado que en diversas áreas de la cultura y el deporte, instruyen a las personas cada vez más jóvenes para aprovechar al máximo sus habilidades. ¿Por qué no hacer lo mismo en la educación? Acercar la tecnología a los estudiantes en edades tempranas y potencializar sus habilidades digitales innatas, característica de las nuevas generaciones, pudiera ser un factor que además, coadyuve a eliminar el rezago educativo especialmente de las zonas rurales.

Las características de la formación e-learning, término utilizado para referirse a la educación basada en medios electrónicos por medio del internet, se ajustan perfectamente a las necesidades educativas de estas localidades y al utilizarla, se espera elevar el nivel de logro educativo. La formación e-learning ofrece diversos aspectos positivos como son:

Los estudiantes interactúan con otros compañeros, con los instructores, con los contenidos y ejercicios del curso.

Los estudiantes utilizan diversas herramientas de comunicación al realizar tareas en grupo o individuales.

Cuenta con variedad de evaluaciones formativas y continuas.

Se da la comunicación entre los estudiantes y los instructores.

Para la creación de un entorno virtual existen diversas plataformas llamadas Sistema de Administración de Aprendizaje, que son el soporte para llevar a cabo el proceso de enseñanza-aprendizaje virtual. En ellas se encuentran las funciones de administrar los usuarios, los recursos, los contenidos y las actividades para la enseñanza; se calendarizan, organizan y ordenan eventos; se controla y se realiza el seguimiento del proceso de aprendizaje, se evalúa, se generan los reportes, y los canales de comunicación como son los foros y los chats.

"Creer que todo es posible, creer que hay gente dispuesta, que hay esfuerzos realizados, que hay gente demandando una oportunidad, que hay gente honesta y que tenemos ese espíritu de lucha, nos lleva a la puerta de un mar de oportunidades, de ventajas para realizar las metas deseadas, tal vez sea lo más indispensable para la realización de proyectos de esta naturaleza y acabar con la ignorancia de una nación o localidad en la formación de alumnos de todos los niveles educativos es lo que nos hará mejores seres humanos y mejores profesores.

Preponderantemente rural, lo cual, de cierta manera facilita para proveer los servicios básicos a todas comunidades por parte de los gobiernos municipales; pero la dispersión de las comunidades rurales impone severas condiciones ante ello y se ve aún mas agravado por los escasos recursos que disponen.

El crecimiento, distribución geográfica y estructura por edad de la población, así como otras características demográficas, pueden constituirse en factores condicionantes para el logro de ciertas metas en el proceso de desarrollo socioeconómico a nivel regional. Por otra parte, las medidas tomadas por el sector gubernamental para efectuar cambios en las condiciones de la población afectan el crecimiento y otras características demográficas de la misma.

Es por ello, que para quienes están involucrados en la planeación de ciertos planes de desarrollo es necesario conocer las condiciones, características y composición de la población y los cambios que en ellas se producen en un periodo determinado.

Preguntas de investigación

1. ¿Conoces la plataforma MOODLE? Sí_ ___No___
2. ¿Te gustaría conocer más ¿acerca de la plataforma? Sí____ No___
3. ¿Crees la necesidad de un asesoramiento por parte de tus maestros Sí____ No____
4. ¿Utilizas otras herramientas tecnológicas? Sí____ No____ ¿Por que
5. ¿Se te facilita el envió de tareas por este medio? Sí____ No____ ¿Por qué?

Metodología:

Para llevar a cabo este estudio exploratorio se aplico un cuestionario a 150 alumnos, Correspondiendo 50 alumnos a la Licenciatura en Mercadotecnia, 50 alumnos a la Licenciatura de Administración, 50 alumnos a la licenciatura de Contaduría. a través de este estudio, se miden 5 variables, las cuales se definen de la siguiente forma.

Resultados

Tabla de Resultados: Concentrado Global

Carrera	**Mercadotecnia**	**Administración**	**Contaduría**
¿Conoces la plataforma MOODLE?	41	33	32
¿Te gustaría conocer más ¿acerca de la plataforma?	45	32	25
¿Crees la necesidad de un asesoramiento por parte de tus maestros ¿	40	30	30
¿Utilizas otras herramientas tecnológicas?	38	30	33
¿Se te facilita él envió de tareas por este medio?	36	25	30
Sumatoria (%)	**200** 50%	**150** 25%	**150** 25%

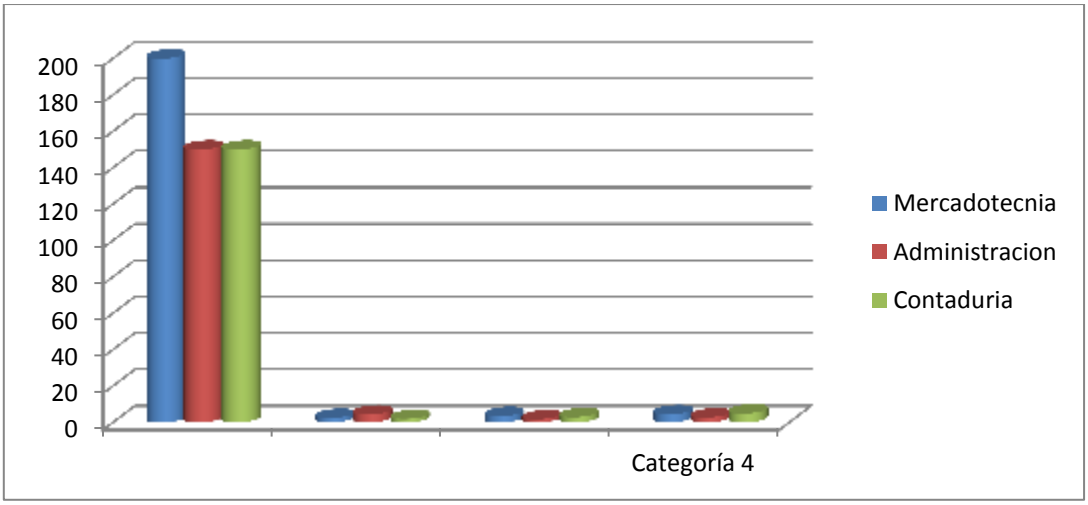
Fuente propia

La mayoría de los estudiantes de las carreras de Mercadotecnia, Administración, Contaduría de la Universidad de la CIÉNEGA consideró positiva la posibilidad del diseño y uso de otros materiales digitales para el resto de los temas del curso de Economía. En relación al nivel de satisfacción de la experiencia con la plataforma moodle y otros medios el nivel de intencionalidad de seguirlo utilizándolo, fue satisfactorio ya que 100% de los alumnos a con su uso de la Plataforma Moodle; Los resultados obtenidos en los cuestionarios se organizaron en cinco variables, que se relacionan directamente con el tipo de respuesta obtenida y las necesidades de mejorar las herramientas y tecnologías del las carreras de mercadotecnia, administración, contabilidad en el Centro Universitario de la CIÉNEGA.

Conclusiones

En nuestro trabajo de investigación la mayoría de los estudiantes de las carreras de Mercadotecnia, Administración, Contaduría de la Universidad de la CIÉNEGA consideró positivo el uso de la plataforma Moodle y otros materiales digitales para el resto de los temas del curso de Economía. En relación al nivel de satisfacción de la experiencia con la plataforma moodle a sido satisfactoria y de gran ayuda en la materia de Economía.

Grafica: Alumnos que utilizan Moodle en Licenciaturas de Mercadotecnia, Administración, Contabilidad



Fuente propia

Bibliografía

1. Adobe Recuperado el 11 de enero de 2014 de: http://www.adobe.com/education.edu.html?
2. Brunner, J. y Tedesco, J., "La educación al encuentro de las nuevas tecnologías" en *Las nuevas tecnologías y el futuro de la educación* (Grupo Editor, Buenos Aires, Argentina, 2003), Capítulo 1, pp. 15-68.
3. Gros, B. "Diseños y programas educativos", *Pautas pedagógicas para la elaboración de software* (Ariel, Barcelona, 1997).
4. Marqués, P. El software educativo, Universidad Autónoma de Barcelona, recuperado el 10 de enero de 2013 de http://www.lmi.ub.es/te/any96/marques_software/
5. Merril, D., Li, Z. y Jones, M, "Instructional transaction theory", *published Educational Technology*, 1991, 31(6), 7-12.
6. Tapscott, D. "Growing up digital", in *The Rise of the Net Generation* (McGraw-Hill, New York, NY, 1988), p. 139.
7. Pressman R. "Ingeniería de Software Un Enfoque Practico" (MC-Graw Hill, 2010.

Las Redes Sociales como Canales de Comunicación Productiva de la Organización. Acercamiento Teórico

Salvador Madrigal Moreno[1]
Gerardo Gabriel Alfaro Calderón[2]
Flor Madrigal Moreno[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Letras, madrigal.moreno@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ggalfaroc@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, fmm77@hotmail.com

Las Redes Sociales como Canales de Comunicación Productiva de la Organización. Acercamiento Teórico

Resumen

El desarrollo de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y su apropiación social y organizacional demandan cambios en la estrategia comunicativa de la organización. En el presente documento se hace un acercamiento teórico a las TIC que se han incorporado en la estrategia comunicativa de la organización: las redes sociales. Desde la óptica de la teoría de la comunicación productiva, se establece imperante la utilización de las redes sociales para la estrategia de comunicación de la organización en México. La revisión de la literatura permite constatar que las redes sociales pueden contribuir significativamente en la comunicación productiva de la organización, pero se requiere del compromiso del administrador para conocer las redes sociales y establecer adecuadamente la estrategia comunicativa de acuerdo al público y objetivo.

Palabras Clave: Comunicación productiva, redes sociales, TIC

Social Networks as Productive Communication Channels in the Organization. Theoretical Approach

Abstract

The development of the Information Technology and Communication (ICT) and its social and organizational appropriation claim changes in the communication strategy of the organization. This document presents a theoretical approach to the ICT that have been incorporated in the communication strategy of the organization: Social networks. From the standpoint of the theory of productive communication, it is imperative the use of social networks for the communication strategy of the organization in Mexico. The review of the literature reveals that social networks significantly contribute to the productive communication of the organization, but it requires the commitment of the manager to really know social networks and the communication strategy could be properly established according to the public and objective.

Keywords: Productive communication, social networking, ICT

Introducción

La sociedad contemporánea ha generado diversos cambios en el comportamiento de la organización y del consumidor. La organización requiere una dinámica comunicativa que le permita comunicarse productivamente. Las redes sociales han reconfigurado los medios de comunicación de la organización. La organización debe establecer un uso consciente de las TIC y las redes sociales de forma que pueda optimizarlas en su beneficio

Al igual que en cualquier fenómeno social, las redes sociales han pasado de la novedad y se han consolidado en la ecología digital contemporánea. Por lo tanto, el supuesto que da origen a la presente investigación es que en México existen las condiciones propicias para establecer estrategias de comunicación productiva a través de las redes sociales y el mayor riesgo de la organización contemporánea es mantenerse al margen. En consecuencia, la presente investigación tiene como objetivo principal contextualizar el fenómeno de las redes sociales o social media y vislumbrar su potencial en la organización como medios de comunicación productiva.

Una vez presentado el acercamiento teórico conceptual al fenómeno de las redes sociales, y contextualizado en México, es posible afirmar que existen varios retos por superar, pero las oportunidades que representa son mayores y más significativas. De tal forma, la organización contemporánea ha evolucionado, los usuarios de internet han modificado hábitos, los trabajadores han cambiado, las TIC están presentes en prácticamente todos los ámbitos sociales y organizacionales. Las redes sociales permiten establecer comunicación directa y permanente con todos los públicos de la organización; por lo tanto, la posibilidad de establecer en las redes sociales comunicación productiva es factible.

La Organización Contemporánea

En el contexto de la sociedad de la información, las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) han reconfigurado la dinámica social y se han situado como un elemento central y determinante en las organizaciones. Las TIC generan ambientes que afectan a los sujetos que las utilizan (Scolari, 2015), en consecuencia la organización debe ser consciente de ello para poder utilizar estratégicamente los medios con los que cuenta.

Se requiere optimizar las TIC para que pueda existir comunicación productiva cuyo resultado sea el cumplimiento de los fines de la organización y motive a sus miembros a seguir interactuando en el futuro de forma positiva y productiva. Entiéndase comunicación productiva como la comunicación que permite un nivel de interacción mayor al de la comunicación lineal y al de la comunicación bidireccional cuyo fin es la retroalimentación. La comunicación productiva implica una comunicación que permita la construcción de acuerdos y, en consecuencia, se relaciona con la responsabilidad de cada uno de los actores y de la mutua corresponsabilidad entre sí y para el sistema que conforman (Nosnik, 2013).

Los nuevos sistemas de comunicación han modificado las dimensiones de la vida social y organizacionales que parecían inmutables, tal es el caso del tiempo, el espacio e incluso la percepción de la realidad. A partir de la gran apropiación de dispositivos móviles, como el teléfono celular, la disponibilidad permanente es un hecho. La organización puede estar en contacto con sus directivos, trabajadores, clientes, etc. aun cuando estos estén en medio de desplazamientos. Respecto al tiempo, hoy más que nunca la frase *el tiempo es oro* cobra mayor vigencia; la velocidad con que se informa y se es informado ha recobrado relevancia pues representa un factor crucial en términos de ganancias o pérdidas en cualquier organización. Además, la presencia de las TIC ha generado el *tiempo indiferenciado*[1] a partir de su atributo de flexibilización (Esteinou, 2011).

Si la organización desea establecerse, crecer y posicionarse en la sociedad contemporánea habrá de optimizar la utilización de las TIC en sus estrategias de comunicación en la medida que le sea posible.

Otro elemento que representa una característica inherente de la sociedad contemporánea es el posicionamiento de la llamada Web 2.0, la cual permite que la organización de la sociedad actual vea al mundo como una aldea global con millones de habitantes (Georgescu & Popescul, 2015), de tal forma que la reconfiguración de la estrategia de comunicación en la organización de la sociedad de la información es imperativa. La Web 2.0 es el conjunto

[1] Gracias al uso de las TIC se genera una sensación de cercanía. La organización y sus integrantes están permanentemente conectados. Como consecuencia, se han mezclado los horarios de descanso, de trabajo, de dedicación a la familia, etc.

de tendencias económicas, sociales y tecnológicas que colectivamente forman la base para la próxima generación de internet, un medio más maduro y distintivo caracterizado por la participación del usuario, la apertura y los efectos red (Constantinides, 2014). A partir de la Web 2.0 es que las redes sociales virtuales establecen una nueva dinámica comunicativa.

Los cambios generados por las TIC en la sociedad y en las organizaciones han dado pie a una sociedad contemporánea que ha empoderado al cliente de tal forma que la organización que desee sobrevivir requiere reconfigurar las estrategias de comunicación. Es decir, la organización debe mantener una menor dependencia de las tácticas de comunicación masiva tradicional; la comprensión del papel de la tecnología en la formación del mercado y lo más importante la participación de las redes sociales como parte de la caja de herramientas de comunicación productiva se convierte en un imperativo estratégico (Constantinides, 2014).

Tecnologías de la Información y la Comunicación en la Organización

La llegada de las Tecnologías de la Información y la Comunicación ha facilitado la vida de los humanos. El cambio que se da con su llegada ha revolucionado la comunicación, las relaciones interpersonales, el desarrollo como seres humanos, la dinámica organizacional y el establecimiento de múltiples estrategias.

Las TIC son aquellas tecnologías que permiten transmitir, procesar y difundir información de manera instantánea. Su inclusión en el desarrollo de las actividades de la organización ha dinamizado la forma de trabajar tanto al interior como al exterior de la misma. La presencia de las TIC ha generado el *tiempo indiferenciado*. A partir de su atributo de flexibilización, la organización y sus integrantes están permanentemente conectados. Como consecuencia, se han mezclado los horarios de descanso, de trabajo, de dedicación a la familia (Esteinou, 2011). El arribo de las nuevas tecnologías a partir de los años ochenta marcó la transformación de del esquema unidireccional de comunicación, formado en los largos años de dominio de los medios tradicionales de comunicación; primero de la radio y luego de la televisión, a partir de uno de sus atributos más importantes: la interactividad que

convirtió al receptor en usuario. Hoy en día muchas de las TIC forman parte medular del desempeño organizacional, y forman ya parte de la vida cotidiana (Esteinou, 2011).

La forma en que se venía llevando a cabo la interacción y la organización social ha cambiado. La comunicación se ha llevado casi hasta cada individuo, excepto claro para quienes conforman la brecha digital. Las organizaciones y los individuos están en condiciones de configurar, masiva o personalizada, su comunicación en función de sus necesidades y proyectos (Castells, 2011). Otra característica que ha impregnado las TIC en la sociedad contemporánea es la informacionalización de la sociedad, a propósito del papel desarrollado por las TIC como acompañantes de los cambios sociales, socio-organizacionales y culturales (Esteinou, 2011). Si las organizaciones forman parte fundamental de la configuración social requiere considerar su reordenamiento estructural para optimizar su desempeño en la circulación de la información y sus modalidades de comunicación.

Elena Apăvăloaie (2014) en una investigación realizada para medir el impacto del internet en el entorno empresarial enfatiza la importancia del internet en la organización. En consecuencia, detalla que internet puede ser una herramienta muy útil para cualquier empresa si se utiliza de forma adecuada. Apăvăloaie resalta el hecho de que una organización no tenga presencia *en línea* induce en los clientes la sensación de que están tratando con una empresa pequeña y pobre, llegando a ser reticentes en cuanto a la compra de sus productos. Una empresa moderna, independientemente de su tamaño, si no cuenta con una presencia en línea, tendrá solamente una influencia de negocio local; es decir, carecerá de la perspectiva de inmediatez en relación al tiempo y al espacio. Las implementación de las TIC en las organizaciones han traído consigo cambios en cómo la información se utiliza, en desarrollar nuevas dinámicas comunicativas con los clientes, proveedores y empleados, en la comercialización, en la mercadotecnia, etc.

Las TIC y la Web 2.0 han impactado en múltiples aspectos a la organización. Tradicionalmente la organización tenía que pensar en el consumidor, y hoy necesita pensar en el consumidor como un *prosumidor* (productor y a su vez consumidor de contenidos).

Lo anterior establece una nueva dinámica respecto a las estrategias de comunicación. Las TIC dieron paso al surgimiento y posicionamiento de las redes sociales o *social media*. No se trata simplemente de adaptar las redes sociales a la organización y seguir la estrategia de los medios tradicionales. Las redes sociales han traído consigo un desafío, el cual consiste en elaborar y llevar adelante estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y considerar los retos que estas tecnologías ofrecen (Artopoulos, 2011). Hasta ahora las TIC han resultado ser tecnologías poderosas, pequeñas, portátiles, centradas en las personas. Y como toda tecnología no es buena ni es mala. Simplemente se debe aprovechar para sacar el mayor provecho ante una sociedad que ha cambiado y requiere más que información, hace falta la comunicación productiva.

Las redes sociales en las organizaciones

El término *red social* no es nuevo. No necesitó de la creación de páginas web y/o plataformas digitales de interacción social para su surgimiento. Las redes sociales surgen con la necesidad del hombre de establecer comunicación con sus semejantes. Es por lo tanto, un término tan antiguo como la vida social en sí. Sin embargo, en el presente trabajo se hará referencia a las redes sociales considerando como tales a las redes sociales virtuales.

De acuerdo a la definición que hace Octavio Islas (Islas & Ricaurte, 2013) las redes sociales son estructuras compuestas por personas conectadas por uno o varios tipos de relaciones (de amistad, de parentesco, de trabajo, ideológicas) con intereses comunes. Sin embargo, las redes sociales son más que simples relaciones de carácter laxo, flexible, horizontal, los actores involucrados son múltiples y con débil o ninguna institucionalización (Rivoir, 2011). Las redes sociales constituyen uno de los ámbitos en que se manifiestan las potencialidades de la interacción y articulación de sujetos en red a través de una diversidad de actividades y propósitos: desde los contactos sociales espontáneos y esporádicos, hasta las comunidades académicas y científicas estables, pasando por las multitudes organizadas e inteligentes que reinventan las formas de organización y movilización social, las estrategias de difusión de información, la construcción de vínculos emocionales y la generación de inteligencia colectiva (Islas & Ricaurte, 2013).

Hay que conocer la estructura, la dinámica, las reglas particulares de cada una de las redes sociales que la organización desee implementar en su estrategia de comunicación productiva para poder hacer adecuado uso de ellas y comunicarse productivamente. No se puede conocer a las redes sociales sin participar. Para poder utilizar a las redes sociales de la mejor manera hay que conocer lo más que se pueda de cada una de ellas: las características, la estructura, los horarios de mayor interacción, conocer el rol de cada uno de los participantes, etc. Por otra parte, las redes sociales son la representación de que los sistemas de comunicación ordinarios han llegado al ciberespacio, lo que ha contribuido en gran medida a su masificación.

Las redes sociales tienen un ambiente amigable y fácilmente comprensible lo cual les confiere una gran accesibilidad (Georgescu & Popescul, 2015). Particularmente en el contexto mexicano se han posicionado Facebook, Twitter e Instagram. Sin embargo, Facebook ya no es de vanguardias innovadoras que colonizan el nuevo territorio del ciberespacio, es un fenómeno de cultura popular emergente. Facebook es lúdico e incontrolable más allá de la arquitectura, de la plataforma, que tiene intereses comerciales que viven de la intención de entretenimiento de las redes sociales a las que les dan servicio (Islas & Ricaurte, 2013). Por otra parte está Twitter (o Tuiter) que con sus 140 caracteres de capacidad, denominados *tweets* o *tuits* permite a sus usuarios enviar y leer pequeños mensajes desde Internet, desde un celular o desde programas de mensajería instantánea, y se ha convertido en una de las modas tecnológicas más notables de esta década (Islas, 2013:20). También se ha posicionado Instagram considerado por muchos la red social de la fotografía móvil por excelencia.

Para poder abordar este tema y establecer el panorama y entorno del fenómeno de las redes sociales virtuales en México y su impacto organizacional, se presentarán algunos datos duros dentro del campo del Internet y su penetración en la sociedad mexicana.

Usuarios de Internet en México

De acuerdo al *11º Estudio sobre los hábitos de los usuarios de internet en México 2015* realizado por la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI, 2015) indica que en México

existen 53.9 millones de usuarios de internet en México, 50% hombres y 50% mujeres. Personas que por lo menos una vez al mes utilizan el Internet desde cualquier lugar. Según el mismo estudio, México ya supera el 50% de penetración entre la población de 6 años o más. El tiempo promedio diario de conexión es de 6 horas y 11 minutos. Los lugares donde más se conecta a internet el usuario mexicano son el hogar 84%, el trabajo 42% y la escuela 36%. La penetración y posicionamiento de los dispositivos móviles ha hecho que cada vez se incremente más la conexión a internet, pues el 35% de los usuarios dijo conectarse en cualquier lugar gracias a los dispositivos móviles principalmente el teléfono inteligente o *smartphone*, ya que el 58% de los internautas mexicanos se conectan con su teléfono inteligente, superado solamente por otro dispositivo móvil como lo son las laptops y su 68% de usuarios. Otro dato a destacar es que México ocupa la posición 11 entre los países con mayor número de usuarios de Internet en el mundo (WIP, 2013).

El informe realizado por la AMIPCI muestra que el uso principal de los usuarios de internet es para conectarse a las redes sociales, seguido por la búsqueda de información y en tercer lugar se encuentra el envío de correos electrónicos. Sobresale que las redes sociales se hayan posicionado como la actividad más realizada por los internautas mexicanos. No obstante, solo el 18% del uso laboral del internet es para manejar las redes sociales de la empresa. Hay pues una gran distancia entre el uso de redes sociales y la apropiación de éstas por parte de las organizaciones para utilizarlas a su favor como canales de comunicación productiva, tanto al interior como al exterior.

Por otra parte, el 93% de los usuarios de internet acceden a las redes sociales; la red social por excelencia es Facebook. Aunque Twitter e Instagram han ganado relevancia gracias al posicionamiento del teléfono celular. El 45% de los usuarios de internet siguen alguna marca en redes sociales (WIP, 2013). Las redes sociales han sido rápidamente apropiadas por los mexicanos.

De acuerdo al último informe presentados por el World Internet Proyect (WIP, 2013) los usuarios de internet pasan en promedio 41.3 horas a la semana conectados a internet, lo que supera por mucho la exposición que tienen ante los medios tradicionales como la radio,

televisión o prensa. Lo anterior ha traído consigo una reconfiguración en la distribución de la inversión publicitaria y la mercadotecnia directa. Además, internet se ha posicionado como el medio principal de entretenimiento e información. Otro elemento importante a considerar ante el posicionamiento del internet como medio de comunicación e información es que ante el exponencial crecimiento de los dispositivos móviles se ha dado pie al surgimiento del multitasking o la *Atención Parcial Discontinua*; es decir, los dispositivos móviles han permitido que los usuarios puedan estar simultáneamente ante los medios de comunicación tradicionales e internet. A continuación se exponen los datos más relevantes del contexto digital en México en la Tabla 1.

Tabla 1. Los usuarios de internet en México

Usuarios de internet	59.3 millones
Usuarios por género	50% hombres, 50% mujeres
Penetración de internet en México	Mayor al 50%
Tiempo promedio diario de conexión a internet	6 horas y 11 minutos
Lugar de conexión del internauta mexicano	Hogar 84%, Trabajo 42%, Escuela 36%, Cualquier lugar 35%
Medio principal de conexión	68% Laptop 58% Teléfono celular
Actividad principal del internauta mexicano	93% Conectarse a redes sociales
Porcentaje del uso laboral del internet para el manejo de las redes sociales de la organización	18%
Red social de mayor presencia en México	Facebook
Internautas que siguen marcas en redes sociales	45% usuarios

Fuente: Creación propia a partir de los datos de AMIPCI (2015) y WIP (2013).

Las redes sociales se han convertido en una importante plataforma de interacción social para los mexicanos. La comunicación interpersonal se ha volcado a la interacción digital dentro de la red. Hoy en día las redes sociales virtuales tienen una gran importancia tanto para comunicar marcas, desarrollar estrategias de mercadeo, hacer posicionamientos políticos, campañas de participación cívica entre otras actividades. El valor agregado es ahora la combinación de todos los servicios y la integración de todas estas posibilidades al plan estratégico de comunicación externa de las organizaciones utilizando correctamente las redes sociales virtuales. La utilización de redes sociales permite disminuir la brecha que

hay entre las posibilidades de invertir y desarrollar estrategias de comunicación y marketing entre una empresa grande y una pequeña (Hassan, Nadzim, & Shiratuddin, 2015).

Las redes sociales como estrategia de comunicación de la organización

Las redes sociales pueden cubrir necesidades de comunicación e intercambio de información tanto al interior como al exterior de las organizaciones, en especial si se trata de una organización grande, en cuyo caso se puede sectorizar por público, producto o región. Las redes internas pueden fomentar la coordinación de grandes grupos de trabajo al permitir enlaces diferenciados con diferentes grados de conectividad. La viralización de la información permite informar rápidamente y atender públicos que los medios tradicionales no abarcan. Pueden incluso mejorar algunas relaciones laborales al estar fungiendo como parte de una estrategia amplia de coordinación. Las redes sociales en línea funcionan como reflejo y termómetro de las situaciones que se desarrollan en el mundo físico: las necesidades de reconocimiento y pertenencia, de construcción y deconstrucción de identidad, de información, de creación y reforzamiento de lazos afectivos, pero también cubren la necesidad de espacios de expresión y participación de los sujetos sociales (Islas & Ricaurte, 2013).

La articulación de redes sociales virtuales abre la posibilidad de construir nuevas relaciones, pero también de recuperar relaciones perdidas o seguir relaciones en el tiempo y en el espacio. En muchos casos, esto no implica la pérdida de contactos cara-a-cara (face-to-face). Al contrario, algunos estudios muestran que las relaciones virtuales más estables son las que permiten el contacto cara-a-cara, y de manera recíproca: las relaciones personales -privadas, laborales y otras- que se amplían a las redes sociales virtuales al parecer son más estables. Las redes sociales generan capital social, al optimizar los recursos que poseen los sujetos, hacer visible su red de contactos y de esta manera potencializar las interacciones y los encuentros (Islas & Ricaurte, 2013).

La inmediatez de las redes sociales genera confianza y gana seguidores. En las redes sociales un mensaje bien emitido puede ser replicado por cientos o miles, y en tiempos de difusión muy cortos. Lo cual le permite a las organizaciones contar con información oportuna para poder responder a las demandas de información que puedan surgir. Además

se está hablando de un mercado en franco crecimiento pues el 52% de los usuarios de redes sociales sigue alguna marca comercial (WIP, 2013). El análisis y la visualización de las redes sociales permiten distinguir una serie de características básicas de una red particular, como por ejemplo, los tipos de centralidad: la centralidad de grado (‘degree centrality’, que hace referencia al número de relaciones de cada nodo); la centralidad de cercanía (‘closeness centrality’, que involucra las conexiones con nodos de alta centralidad de grado) y la centralidad de intermediación (‘betweenness centrality’, la distancia general del conjunto total de nodos) (Islas & Ricaurte, 2013). Es decir, si se observa a detalle la constitución de la red social la red social, se identifican a los fans o nodos comprometidos con la marca, a los seguidores que representan un alto grado de interacción y a los que tienen un alto grado de seguidores es posible enviar un mensaje muy particular a aquellos potenciales consumidores cuya probabilidad de compra será mayor que con la utilización de mensajes masivos. Conocer lo mejor posible a quienes forman la red social permitirá establecer estrategias comerciales mejores dirigidas y personalizadas.

Marius Badea (2014) investigó las ventajas de implementar las redes sociales al interior de la organización. El estudio realizado por Badea le permitió identificar que los medios sociales pueden contribuir internamente en varias dimensiones de la organización: la mejora de la comunicación, procesos, desarrollo comunitario, la facilitación del flujo de información, la promoción de los valores y la consolidación de la cultura organizacional, la estimulación de la creatividad, e incluso de la inteligencia colectiva.

Las redes sociales siguen evolucionando, en consecuencia la organización debe responder. La necesidad de incorporar a las redes sociales a la comunicación de las organizaciones crece cada día, pues representan una gran oportunidad para potencializar la interacción con los públicos de la organización y, a su vez, una amenaza de ser ignoradas. Las organizaciones tienen el reto de hacer sus estructuras flexibles y armonizarlas de tal forma que puedan integrar con éxito las redes sociales en la política de comunicación. Pero así como internet y las TIC han traído beneficios para las organizaciones también plantean la necesidad de estar, por su naturaleza, en un proceso de mejora e innovación constante (Apăvăloaie, 2014). Para competir, se tiene que innovar más rápido que la competencia y si

internet ha abierto la posibilidad de un mercado potencial mundial, así mismo ha sucedido con la competencia. Si algo es primordial en las redes sociales es la interacción. Incorporar a las redes sociales como parte de la comunicación organizacional es un asunto no solo relevante, sino estratégico. Su implementación permitirá a la organización tener una mayor y mejor vinculación hacia sus públicos (clientes, proveedores, trabajadores, directivos, instituciones gubernamentales, instituciones financieras, organizaciones civiles, sociedad en general, etc.).

Conclusiones

La Web 2.0 y la rápida apropiación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación han contribuido significativamente en el desarrollo de las redes sociales. Las redes sociales representan una oportunidad para maximizar las estrategias de comunicación productiva de la organización. Es imperante que las empresas desarrollen nuevas estrategias de comunicación con el mercado, y bajo la dinámica de las redes sociales y la cibercultura.

México cuenta con una penetración de internet mayor al 50% y más de 53 millones de usuarios de internet. El internauta mexicano ya se ha apropiado de las nuevas tecnologías y las redes sociales. Este es el momento para que la organización contemporánea conozca desarrolle y/u optimice estrategias de comunicación productiva que vayan más allá de solo informar. Que a través de las redes sociales pueda crear mensajes que generen más satisfacción que insatisfacción.

La participación del prosumidor contribuyendo en la investigación de mercados y generando innovación son dos claros ejemplos de comunicación productiva. El cliente obtiene el producto que desea y la organización capitaliza la información vertida por los clientes.

Otro ejemplo de cómo las redes sociales pueden ser canales de comunicación productiva al interior de la organización es cuando su correcta implementación facilita la comunicación interna y, por lo tanto, se optimiza la transferencia de información y conocimientos en la organización; además cuando contribuyen en promover valores, la cultura organizacional,

estimulan la creatividad y la inteligencia colectiva, etc.

La interacción comunicativa puede generar empatía, comunicación positiva, comprensión de las fortalezas y debilidades, aceptar las críticas y asumir una posición tolerante en la confrontación constructiva, creando mejores interacciones; es decir comunicación productiva. Las nuevas formas de difusión de información, organización y acción ya no pueden pensarse al margen de las redes sociales virtuales. El trabajo clave de utilizar a las redes sociales como estrategia de la comunicación está, fundamentalmente, en diseñar estrategias lo más personalizadas posibles de acuerdo ubicando a los diferentes públicos a los que se informará particularmente con cada red social.

No se trata simplemente de que la organización tenga presencia en redes sociales, pues no van a desarrollar su potencial a menos que haya cambios en los procesos operativos y se den bajo una dinámica de mejora continua (Von Rosing, Scheer, von Scheel, Maamar, & Von Rosing, 2015).

Referencias Bibliográficas

AMIPCI. (2015). *11º Estudio sobre los hábitos de los usuarios de internet en México 2015*. México. Retrieved from https://amipci.org.mx/images/AMIPCI_HABITOS_DEL_INTERNAUTA_MEXICANO_2015.pdf

Apăvăloaie, E.-I. (2014). The Impact of the Internet on the Business Environment. *Procedia Economics and Finance*, *15*, 951–958. doi:10.1016/S2212-5671(14)00654-6

Artopoulos, A. (2011). *La Sociedad de las Cuatro Pantallas: Una mirada latinoamericana*. Buenos Aires: Ariel.

Badea, M. (2014). Social Media and Organizational Communication. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, *149*, 70–75. doi:10.1016/j.sbspro.2014.08.192

Castells, M. (2011). *La sociedad red: una visión global*. Madrid: Alianza Editorial.

Constantinides, E. (2014). Foundations of Social Media Marketing. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, *148*, 40–57. doi:10.1016/j.sbspro.2014.07.016

Esteinou, J. (2011). *Los medios electrónicos de difusión y la sociedad de la información*. México: SRE.

Georgescu, M., & Popescul, D. (2015). Social Media – The New Paradigm of Collaboration and Communication for Business Environment. *Procedia Economics and Finance*, *20*, 277–282. doi:10.1016/S2212-5671(15)00075-1

Hassan, S., Nadzim, S. Z. A., & Shiratuddin, N. (2015). Strategic Use of Social Media for Small Business Based on the AIDA Model. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, *172*, 262–269. doi:10.1016/j.sbspro.2015.01.363

Islas, O., & Ricaurte, P. (2013). *Investigar las redes sociales*. México: Razón y Palabra.

Nosnik, A. (2013). *Teoría de la Comunicación Productiva*. Argentina: HomoSapiens.

Rivoir, A. L. (2011, November). Redes Sociales: ¿Instrumento Metodológico o Categoría Sociológica? *Revista de Ciencias Sociales*, *15*.

Scolari, C. (2015). *Ecología de los medios*. España: Gedisa.

Von Rosing, M., Scheer, A.-W., von Scheel, H., Maamar, Z., & Von Rosing, M. (2015). The Complete Business Process Handbook. *The Complete Business Process Handbook*, 377–394. doi:10.1016/B978-0-12-799959-3.00018-5

WIP. (2013). *Estudio de hábitos y percepciones de los mexicanos sobre Internet y diversas tecnologías asociadas*. México. Retrieved from http://wip.mx/

El uso de las Laptops como Herramienta en la Formación de los Estudiantes de Licenciatura

María Alicia Cervantes Avalos[1]
Helga Elena Roesner García[2]
José Manuel Núñez Olivera[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, ali.cavalos@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, Departamento de Negocios, helga.roesnergarcia@gmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - CUCIENEGA. Departamento Negocios, nunezoliv@yahoo.com.mx

El Uso De Las Laptops Como Herramienta En La Formación De Los Estudiantes De Licenciatura

Resumen

Entre las múltiples tareas de las Instituciones Educativas es generar oportunidades para que los estudiantes desarrollen sus capacidades en el uso de la tecnología en este mundo tan cambiante y vertiginoso, por ello se cuestiona lo siguiente: ¿Qué sucede cuando en la Universidad la innovación tecnológica solo forma parte del discurso?, ¿Cuál es la tarea del Directivo y Docente cuando no existen suficientes apoyos Institucionales?, ¿Se puede contribuir a generar una cultura para la innovación?.

Estas son algunas de las interrogantes que surgieron para algunos investigadores en aras de contribuir en el mejoramiento de la calidad del proceso enseñanza aprendizaje por medio de las laptops.

La investigación es de campo, de tipo cualitativa por medio de fases donde se definen los instrumentos a aplicar para diagnosticar el nivel cultural de la innovación tecnológica en los estudiantes de la Institución, se determinan los factores que generan la innovación en el estudiante, se plantea desarrollar los mecanismos de evaluación, se aplican los instrumentos, se recaba la información, se gráfica y se sacan las conclusiones.

El resultado de la investigación es crear las herramientas facilitadoras del proceso de enseñanza aprendizaje permitiendo al Colegio Departamental contribuir en la generación de una cultura de innovación, creando un nuevo escenario de competencias claves en el estudiante por medio de la tecnología.

Palabras clave.: Educación, Innovación tecnológica, Competencias estudiantiles, Calidad académica

The Use Of Laptops As A Tool in the Training of Undergraduates

Abstract

Among the many tasks of educational institutions is to create opportunities for students to develop their skills in the use of technology in this changing world and rapid, so the following questions: What happens when in the University the technological innovations only form part of speech?, What is the task of the management and teachers when there is

not enough institutional support?, Can help create a culture of innovation?.These are some of the questions that arose to some researchers in order to contribute in the improvement of quality teaching and learning process through the laptop. The research is done in the field of qualitative type through phases where the instruments to be applied to diagnose the cultural level of technological innovation in students of the institution are defined, the factors that generate innovation in the student are determined, develop evaluation mechanisms, the instruments are applied, the information is collected, is plotted and conclusions are drawn. The result of the research is to create the enabling tools of teaching-learning process allowing the Departmental School contribute to the generation of a culture of innovation, creating a new scenario of key skills in students through technology.

Keywords: Education, Technological innovation, Student skills, Academic quality

Introducción.

La nueva tecnología de la información y comunicación ha crecido a pasos agigantados, y están invadiendo nuestro entorno educativo, las tareas que anteriormente realizaban los alumnos de manera manual, hoy en día con el uso de la tecnología estas tienden a ser de mejor calidad tanto en forma como de fondo, las presentaciones que el maestro realizaba por medio del proyector de acetatos fue sustituido en su mayoría por el power point con el uso de la computadora; así mismo las exposiciones que realizaban los alumnos en papel lo sustituyen con presentaciones en diferentes software apoyados con la tecnología más avanzada. Estos cambios nos llevan a entrar a una era digital llamada revolución digital y que indudablemente las Instituciones Educativas no se han quedado atrás ya que el uso de tecnología de vanguardia por parte de académicos y alumnos han facilitado y agilizado la comunicación

Por lo tanto y retomando el objetivo de esta investigación el ver a las laptop como algo divertido, fácil de usar y que promueve actividades con otros estudiantes, permite a estos el aprender y compartir, a desarrollar capacidades de análisis, síntesis, pensamiento creativo y lógico, aprendizaje colaborativo, por lo que las computadoras son un medio que permita comunicarnos, comprender textos, a interpretar, reflexionar temas de investigación, reorganizarnos, planear, desarrollar capacidades comunicativas, desarrollar autonomía,

habilidades sociales, y un sinfín de actividades que ayudan en el proceso formativo del estudiante.

El objetivo principal es que mediante el uso de la innovación tecnológica el estudiante de licenciatura Identifique la importancia del uso de las laptops en su formación universitaria que ayuden a la Institución a crear un nuevo escenario de competencias clave para el futuro laboral del estudiante.

Relevancia.

El uso de una computadora personal, influye de manera positiva para que los alumnos mejoren sus estrategias de estudio; siempre y cuando dicho uso se combine con la consulta de otros materiales y prácticas de trabajo en el aula, así como con el apoyo de los miembros de la familia.

El conocimiento y la experiencia de los profesores, y la estructura educativa en su conjunto son primordiales para incorporar con pertinencia la computadora a las prácticas educativas teniendo como finalidad proporcionar herramientas para que amplíen sus espacios de estudio y complementen su trabajo en el aula, lo cual contribuye a su formación integral como futuros ciudadanos, que participan activamente con sus compañeros de clase, su familia y comunidad.

Los beneficios que traerá para el alumno el uso de las laptop en el salón de clase será que:

- Eleva la retención de información;
- Eleva la motivación;
- Facilita la colaboración global;
- Permite la instrucción colaborativa y personalizada:
- Se adecua a las necesidades de espacios y lugares;
- Fácil traslado y
- Se fortalecen las redes sociales.

Justificación.

La computadora es un gran instrumento para procesar información y los maestros la pueden convertir en una herramienta importante como material didáctico para los alumnos, la computadora es un instrumento que por sí misma no lleva acción alguna, pero en manos del

maestro puede servir para enseñar porque procura el equilibrio entre el aprendizaje, con los contenidos de diferentes materias, tomando en cuenta que la computadora facilita la búsqueda, organización y presentación de la información y permite desarrollar habilidades de pensamiento analítico, crítico y creativo

La investigación propuesta es pertinente e innovadora porque pretende resaltar la importancia de la innovación tecnológica en los estudiantes, haciendo hincapié del uso de herramientas esenciales en la vida estudiantil, con la finalidad de impulsar la cultura de innovación para contribuir al mejoramiento de la calidad en el proceso de enseñanza aprendizaje y al mismo tiempo ofrecer a la sociedad profesionistas capaces de aprovechar e innovar esta tecnología en su quehacer estudiantil utilizándola como herramienta.

El artículo está encaminado a buscar estrategias que mejoren las condiciones de estudio de los estudiantes universitarios, para la actualización de formas de enseñanza, fortalecimiento de los docentes, y la reducción de las brechas digitales y sociales entre las familias y las comunidades que integran el país.

Objetivos.

- Identificar el uso de las tecnologías de información por estudiantes de Educación Superior para adquirir competencias en el ámbito laboral.
- Buscar estrategias que mejoren las condiciones de estudio de los estudiantes universitarios
- Lograr una formación integral en el estudiante, mediante el buen uso y manejo de las laptops
- Facilitar el desarrollo de las actividades reduciendo tiempos, para mejorar el rendimiento estudiantil

Marco Teórico.

La investigación se enfoca en una población eminentemente estudiantil de Licenciatura, se fundamenta en los siguientes principios ético-pedagógicos:

Existen lamentablemente algunas barreras económicas, sociales y políticas que impiden que toda la población de estudiantes pueda poseer una laptop y entrar a ese medio de la tecnología, la carencia económica ha sido un detonante para que pueda haber un avance

tecnológico. Inclusive existen algunos profesores que siguen aplicando su práctica docente tradicional y obsoleta, sin apoyo de tecnología de vanguardia de la cual primeramente los profesores deben estar preparados para ayudar a los jóvenes a saber defenderse en esta era digital o en su caso den claro ejemplo de su preparación en los avances tecnológicos del proceso enseñanza.

El Diario la Nación publico los resultados de un estudio realizado en Europa por la Iglesia Royal Economic Society que según se desprende de la lectura tiene un resultado contundente; los chicos que usan menos computadora, tienen mejor rendimiento escolar, este comentario por supuesto debe preocuparnos y poner mayor atención en los factores que precisamente provocan mejor o menor rendimiento o en su caso evaluar los contextos educativos; ello a la vez nos lleva a nuevas inquietudes motivo de investigación ya que de acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta pudimos constatar que el uso de las laptops definitivamente provocan mayor rendimiento en el estudiante y le dan uso significativo a todo el quehacer estudiantil ya que en las gráficas se desprende que los alumnos aprovechan y reflejan mejoras en los trabajos que presentan en clase reduciendo tiempos llevándolos a un rendimiento escolar más significativo y por supuesto donde podemos descartar que no necesariamente quienes usan menos computadora son los de mayor rendimiento porque por propias palabras de estudiantes su rendimiento escolar ha mejorado con el uso de las laptops

Metodología.

La investigación fue hecha mediante el método de campo y documental, utilizando a su vez el método de muestreo el cual es una técnica de selección de una muestra a partir de una población, se aplicaron 171 encuestas y la población total de 220 alumnos de las licenciaturas de Agronegocios y Administración, (indistintamente) en la investigación de campo se realizaron 11 preguntas a través de encuestas para la obtención de datos necesarios en la realización de la investigación, la investigación documental se realizo debido a que se tuvo que recurrir a datos ya escritos y preestablecidos para que sirvieran de apoyo como investigación, se utilizaron gráficas de pastel para la presentación de resultados finales, se realizaron dos visitas a los salones de clase, se trabajo en varias fases la primera fue la determinación del tema a abordar y el plan de trabajo a estructurar, la

segunda fase a diseñar las preguntas de las encuestas a aplicar, la tercera fase aplicar las encuestas y la cuarta fase interpretación de resultados y concentrado de información con apoyo de los integrantes del cuerpo académico "Gestión y Competitividad Empresarial" de la Universidad de Chiapas), una vez recabada la información se procedió a graficar las respuestas obtenidas

Técnicas para la recopilación de datos.

Se aplicó un cuestionario de 11 preguntas a 171 estudiantes de la licenciatura de Agronegocios, y Administración del Cuciénega, es una investigación de campo tipo cualitativa donde se presentan características de la realidad tecnológica educativa que utilizan los estudiantes de Licenciatura del Centro Universitario de la Ciénega, por medio de la representación de 3 gráficas que dieron la pauta para que se generaran propuestas de mejora en la aplicación del uso de la tecnología por parte de los docentes en los programas de estudio de cada asignatura ya que estamos a una nueva era digital llena de oportunidades en la sociedad.

Las preguntas que se hicieron para desarrollar la investigación son las siguientes:

- ¿Cuenta con una computadora en casa?;
- ¿Por lo general que tipo de computadora utiliza?;
- ¿Cuentas con el servicio de internet?;
- ¿Utilizas los cibercafés?;
- ¿Con que frecuencia usas la computadora?;
- ¿Cuál es el uso que le das a las computadoras?;
- ¿Sabes que problemas físicos trae el uso constante de una computadora?;
- ¿Qué programas son más funcionales a tu necesidad de estudiante? y
- ¿Crees que trae beneficios el uso de las computadoras?.

Resultados.

- De todas las preguntas realizadas únicamente se graficaron 3 porque se considera que con las tres preguntas se daba la respuesta al objeto de estudio de investigación.
- Se deduce en la pregunta tres que 104 estudiantes utilizan la laptop, 94 utilizan computadora de escritorio, 11 estudiantes utilizan tabletas y 38 estudiantes utilizan 2 herramientas a la vez. Dicha información está considerada en la gráfica uno.
- Así mismo en la pregunta ocho consideran que las laptops son más importantes para ellos que las otras herramientas porque les facilita el trabajo, realizan tareas, adquieren conocimiento, les ayuda a buscar información educativa y de todo tipo sobre diversos temas, hacen imágenes, gráficas, reducen tiempo en hacer trabajos y tareas, mejoran la presentación de sus trabajos, reducen el estrés, los actualiza, escuchan música, y de la cual se refleja en la gráfica 1.
- En la pregunta once se dice que de acuerdo a tres de las respuestas más altas son hacer tareas, investigaciones y redes sociales seguida de las otras características como son los mapas, búsqueda de información, escuchar música, juegos, trabajos de oficina, por ende se considera que es de suma importancia el uso de la tecnología en concreto la utilización de las laptops ya que con ello han logrado un mejor crecimiento educativo y profesional y mejor calidad en el aprendizaje educativo tal como se refleja en la tercera gráfica. La cual corresponde a la gráfica 2.
- Finalmente, los resultados permitirán hacer una propuesta metodológica, con instrumentos probados y afinados, para la medición de impacto de proyectos similares. De concretarse y utilizando la propuesta metodológica, y una evaluación comparativa, permitiría identificar patrones de éxito en la implementación de modelos de estudio que sirvan de base para posteriores investigaciones.

Gráfico 1: Encuesta aplicada a estudiantes. Pregunta 8

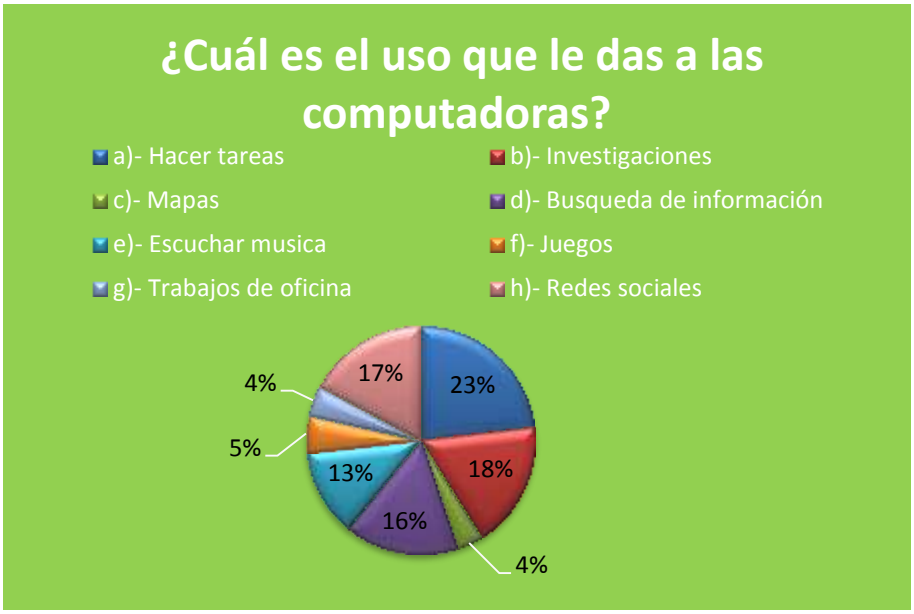
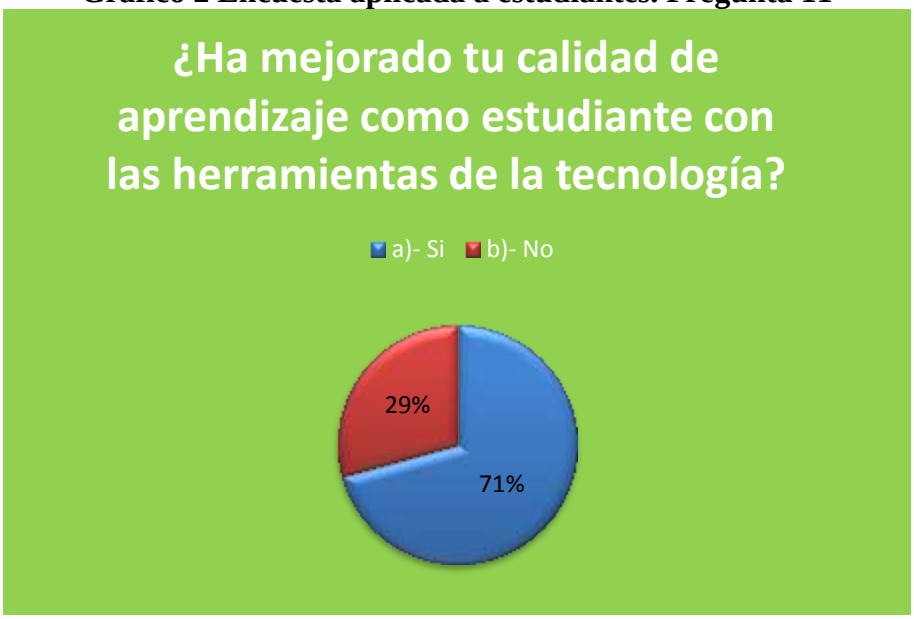


Grafico 2 Encuesta aplicada a estudiantes. Pregunta 11



Conclusiones.

La computadora portátil es un recurso didáctico que se suma a los libros de texto y otros materiales. Proporciona herramientas para que éstos amplíen sus espacios de estudio y

complementen lo que trabajan en el aula, ya sea con nuevas investigaciones, trabajo de campo, diálogo entre compañeros, ejercicios interactivos o producciones hechas en casa, como mapas, instrumentos de medición, libros de consulta y fichas de trabajo, entre otros.

Se fortalece la labor de enseñanza que cumple el maestro, en la medida que promueve actividades en las que los alumnos, al usar la computadora, ganan autonomía en el estudio e incorporan nuevas estrategias de aprendizaje.

Se deduce entonces de acuerdo a los resultados obtenidos del diagnóstico y encuestas aplicadas que; en el mundo de aprendizaje-enseñanza:

- Las laptop son más utilizados por los estudiantes universitarios que las otras herramientas
- Los estudiantes le dan mayor importancia a las laptop por la utilización en trabajos de educación y preparación personal
- El uso de las Laptop incrementa su motivación y disposición al aprendizaje
- Reducen tiempo al realizar sus tareas o investigaciones
- Le dan mejor presentación y calidad en los trabajos realizados y presentados
- Conocen a gente de diferentes partes del mundo, lugares y costumbres (redes sociales)
- Realizan búsqueda de información y búsqueda de entretenimiento (juegos)

Referencias Bibliográficas

Libro.

Dede, C. (2000). *Aprendiendo con tecnología*., (pp.286). Barcelona. Ed. Paidós

González, R.V., y Cabral, A.J, Navarro, R.M. (2005). *Aprendizaje y Tecnológica Razones y Acciones*. Primera edición (pp.51-147). México DF. Ed. Universidad de Guadalajara.

López, D.A y Mota. (2003). *Saberes científicos humanísticos y tecnológicos: procesos de enseñanza y aprendizaje*. (pp.302-314). México, DF. Ed. Grupo Ideograma editores.

Sánchez, J. (2000). *Nuevas tecnologías de la información y comunicación para la construcción del aprender* (pp.320). Universidad de Chile. Santiago.

Artículo de revista.
Durazo, E.A.(3/11/2012) "*Una Iniciativa para fomentar el uso de las TICs*" 3/diciembre/2012.

González, R. V. (1999), *Modelo académico y docencia, Coordinación General Académica, Unidad de Innovación Curricular*, Editorial Conexión Gráfica, *Universidad de Guadalajara.* Pag. 25-28

Folleto informativo de la Coordinación de Extensión. *Programa Nacional de Educación 2001-2006.* Publicado en Septiembre de 2001 por la Secretaria de Educación Pública de México. Pag. 10-18
Plan Institucional de Desarrollo 2000-2010. Universidad de Guadalajara

Artículo de revista
Adell, J. (1997). Tendencias en educación en la sociedad de las tecnologías de la información. Edutec. *Revista Electrónica de Tecnología Educativa*, No 7 Noviembre 97.

Kaplún, G. (2001) El currículum oculto de las nuevas tecnologías. En Revista Electrónica Razón y Palabra. http://www.razonypalabra.org.mx/anteriores/n21/icom/gkaplun.html primera revista electrónica en América Latina especializada en comunicación. Recuperado 26 Agosto 2015, www.razonypalabra.org.mx

Marqués, P. (2000). Impacto de las TICs en la enseñanza universitaria. En Publicued: Disponible en: http://www.uned.es/catedraunesco-ead/publicued/pbc04/pbcII_4.htm. Recuperado 17 de Junio de 2015, 14:50p.m

Direcciones electrónicas

http://www.psicopedagogia.com/definición/aprendizaje (recuperado el día 20 de agosto 2015)

http://www.cucienega.udg.mx (recuperado el 15 de agosto 2015)

http://aprendizajesegvigotsky.blogspot.mx/2008/11/blog-post_3486.html (recuperado el 15 de agosto 2015)

http://labrechadigital.org/labrecha/articulos/club-digital-una-iniciativa-para-fomentar-el-uso-de-las-tics.html fecha de investigación 31/enero/2013 (recuperado 20 de agosto 2015)

Estudio Comparativo de un Diseño Instruccional Basado en los Estilos Múltiples de Aprendizaje

Francisco Flores Cuevas[1]
Héctor Manuel Rodríguez Gómez[2]

[1]Centro Universitario de la Costa Universidad de Guadalajara - Departamento de Ciencias y Tecnologías de la Información y C., ffcuevas@gmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, rayo_r@hotmail.com

Resumen

La Universidad de Guadalajara al igual que otras instituciones educativas de México y el mundo se encuentran en la postura de mejorar sus formas de transmitir el conocimiento a través del uso de las tecnologías de la información y de la comunicación. Sin embargo, aunque el objetivo es siempre estar a la vanguardia en lo que corresponde al uso de medios electrónicos educativos, existe un elemento importante que no se toma en cuenta; el contexto de la metodología instruccional y los diferentes estilos de aprendizaje muy particulares de cada estudiante.

El propósito de esta investigación es el desarrollo de un diseño instruccional lógico-visual basado en los estilos múltiples de aprendizaje con multimedia, que utilice los esquemas lógicos y visuales para desarrollar contenidos educativos. Así mismo, se pretende probar el impacto positivo del diseño instruccional en los alumnos de la Universidad de Guadalajara. Para tal efecto, se presentaron los contenidos de una asignatura utilizando este nuevo diseño durante un ciclo escolar; siendo este el grupo experimental y teniendo a un grupo control que recibió el currículo de modo tradicional para posteriormente realizar la comparación.

Palabras Clave: Tecnologías de la Información y Comunicación, Estilos de Aprendizaje, Diseño Instruccional.

Abstract

The University of Guadalajara as well as other educational institutions in Mexico and the world are in the position to improve their ways of transmitting knowledge through the use of information technology and communication. However, although the aim is to always be at the forefront of what education is for the use of electronic media, an important element is not taken into account; the context of instructional methodology and the different styles of very specific learning of each student.

The purpose of this research is to develop a logical-visual instructional design based on multiple styles of learning with multimedia, using the logical and visual schemes to develop educational content. Also, it is intended to prove the positive impact of instructional design students at the University of Guadalajara. To that end, the contents of a subject using this new design for a school year were presented; being the experimental group and given to a control group receiving traditional curriculum mode for later

comparison.

Keywords: Information Technology and Communication, Learning Styles, Instructional Design.

Introducción

Esta investigación resulta en un documento que sirva como guía didáctica para el desarrollo de materiales académicos utilizando modelos instructivos eficaces mediante el uso de un diseño instruccional basado en los múltiples estilos de aprendizaje con multimedia.

En las dos últimas décadas las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) se han incorporado en el quehacer cotidiano de la mayoría de las personas en el orden global quedando asentado que están no solo en el presente sino también en el futuro.

En la educación, la influencia de las tecnologías de la información y de la comunicación se ha dejado sentir a través de políticas educativas internacionales generadas por organismos como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (1994), y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (1998) que promueven el uso de la tecnología en el aula y la establecen como una de las prioridades a corto, mediano y largo plazo. En México, el Plan Nacional de Educación (2006-2012) incorpora estás tendencias y coloca el uso de la tecnología educativa por parte de las instituciones académicas como parte importante y una alternativa para subsanar diversas deficiencias del sistema educativo.

Las universidades, al hacer caso de lo que postulan las políticas mencionadas anteriormente se abastecieron de equipos de cómputo, redes de fibra óptica, plataformas digitales y bases de datos. Tanto los docentes como los estudiantes experimentan alteraciones en su manera tradicional de trabajar. Ahora los alumnos pueden inscribirse a través de Internet y estar al tanto de sus notas. Los profesores a su vez pueden transmitir el conocimiento y hacer sus actividades de docencia por el mismo. Sin embargo, la influencia más inconsistente y accidentada de las TIC en las instituciones de educación superior se ha dado en cuanto a su utilización en el salón de clases y como medio para el aprendizaje a distancia (Sancho, 2002; Bates, 2000; Martínez, 2000 y Ramírez, 2003).

La incorporación de las TIC en el salón de clase enmarcadas como procesos, aplicaciones y equipos por medios de los cuales el profesor y el estudiante acceden, crean, organizan, analizan, presentan y comunican información en un rango de formatos que incluyen texto, imagen, video y sonido ha ocurrido en la mayoría de los casos de manera desordenada (Park, 2004).

Pocas son las universidades que han establecido programas concretos de formación docente a la par de la adquisición de las herramientas tecnológicas. Bates (2000) señala que se ha dado prioridad a los argumentos técnicos y suponiendo de los beneficios de las tecnologías por su mismas. Pensándose que por el solo hecho de llevar a la tecnología a las instituciones educativas se está llevando el conocimiento, sin embargo muchas de las veces la metodología para el uso de estas herramientas digitales está ausente por completo.

La práctica docente contextualizada debe responder a las reformas curriculares presentes en la educación básica, media superior y superior, por lo tanto, él facilitador del conocimiento debe presentar materiales didácticos a través de elementos multimedia utilizando puntualmente un diseño lógico instructivo y así estar en condiciones para integrarse con los alumnos en la sociedad del conocimiento y garantizar que la información llegue a los estudiantes mediante una clara y oportuna comunicación académica.

Antecedentes

Los medios electrónicos, y en particular la tecnología de información, rápidamente están cambiando en un medio muy fuerte que ofrece un extenso horizonte de soluciones a estos desafíos. Por lo cual es importante mencionar lo que ITESM (2001) señala al afirmar que la tecnología habilita al ser humano en la creación, manipulación, simulación y presentación de los procesos de comunicación y colaboración mientras que las barreras del tiempo y espacio se acortan.

La propuesta contenida en esta investigación va dirigida al docente para que analice y desarrolle desde unidades simples de aprendizaje hasta contenidos completos mediante recursos multimedia en forma interdisciplinaria de la asignatura que imparte.

La Universidad de Guadalajara ha efectuado esfuerzos para estar a la par en lo que a nuevas

formas de transmitir el conocimiento se refiere en el mundo globalizado a través de la adquisición de tecnología dispuesta en sus diferentes centros educativos teniendo como ejes el uso de plataformas Web en donde el profesor puede disponer de herramientas para publicar sus cursos, y el desarrollo y uso de materiales multimedia, así como la utilización de video proyectores que se encuentran instalados en una gran parte de sus aulas.

Así mismo, se presentan continuamente cursos y talleres para la formación del docente que se ofertan tanto a nivel institucional como independientemente por cada Centro Universitario Temático o Regional que pertenecen a la Red Universitaria como es el caso del Centro Universitario de la Costa, el cual se encuentra ubicado en el municipio de Puerto Vallarta, Jalisco, que se tomará como objeto de estudio para esta investigación.

Planteamiento del Problema de Investigación

Las TIC se hallan actualmente en todas las universidades y su valor educativo alcanzará un aumento tan importante al grado de constituir una de las ventajas competitivas de las instituciones académicas. Alcanzar una incorporación efectiva y crítica de la tecnología en el salón de clase es una actividad en espera en la mayoría de las escuelas (Gisbert, 1999; Fernández y Cebreiro, 2002; Karsenti, 2000; Marton, 1999).

Investigaciones relacionadas sobre el uso de la tecnología resultan en lo que a continuación se presenta. Ramírez (2003) investigó acerca del uso de la computadora en la educación y destaca que esta no se aprovecha apropiadamente y que los profesores además de no usar un modelo instructivo para transmitir el conocimiento, necesitan de una capacitación sobre el uso de los equipos de cómputo.

El mismo autor menciona que establecen que el impacto del uso de la computadora en la enseñanza es escaso o nulo debido a la falta de formación en el uso y manejo de las computadoras por parte de los profesores y el desconocimiento de las posibilidades didácticas que estas ofrecen. Ruiz-Velazco (2003) menciona que las investigaciones sobre los docentes en México resaltan la necesidad de esfuerzos permanentes para trabajar en la formación, actualización y educación continua y de calidad de los profesores, para que estén en condiciones de hacer un uso racional y creativo, didáctico y efectivo de las nuevas tecnologías incorporadas a la educación. Recomienda que las tecnologías de la información y de la comunicación sean utilizadas bajo una metodología adecuada.

Objetivos

Objetivo General:

- El objetivo de esta investigación es el diseño y desarrollo de un diseño instruccional lógico-visual basado en los estilos múltiples de aprendizaje con la multimedia.

Objetivo Específico:

- Establecer si existe un aumento en el aprendizaje de los estudiantes al aplicar las tecnologías de la información y de la comunicación en la transmisión del conocimiento mediante el diseño instruccional lógico-visual por parte de los docentes del Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara, particularmente en la Licenciatura en Comunicación Multimedia.

Hipótesis

Los estudiantes que toman clase a través de las TIC de acuerdo al diseño instruccional tienen el dominio de las unidades de aprendizaje, y su capacidad de comprensión es mejor que la de los alumnos que reciben la instrucción de forma tradicional.

Preguntas de Investigación

¿Cuál es el nivel de aprendizaje en los estudiantes después de aplicar el diseño instruccional lógico-visual para el uso de las TIC en el proceso de enseñanza-aprendizaje en el Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara, particularmente en la Licenciatura en Comunicación Multimedia?

Justificación

La importancia de esta investigación radica en que permite en el nivel institucional identificar la necesidad de aplicar un diseño instruccional basado en los estilos múltiples de aprendizaje con multimedia al utilizar los recursos tecnológicos en el proceso educativo para sugerir la elaboración de una política educativa que establezca el uso de este modelo instructivo, así como su implementación para proporcionar a los profesores una metodología necesaria para mejorar la calidad en la comunicación académica.

Lo que podrá permitir a la Universidad de Guadalajara a:

A. Mejorar la calidad del proceso educativo a través de docentes capacitados en el uso adecuado de las tecnologías de la información y de la comunicación.
B. Mejorar el aprovechamiento de los estudiantes a través de recursos tecnológicos que se canalicen de acuerdo a sus estilos de aprendizaje.
C. Mejorar la utilización de las TIC con que cuenta la institución.

Así mismo, la investigación es importante en el nivel nacional e internacional, ya que el objeto de estudio es un tema de interés en el campo educativo mundial. El contenido propuesto en este trabajo se define para obtener un resultado sobre la eficacia del diseño instruccional en un grupo de estudiantes de acuerdo a cuestionarios que surgen a partir de la pregunta de investigación.

Marco Teórico

Una de las características del pensamiento en las sociedades avanzadas y tecnológicas de fines del siglo XX, es la idea de que la tecnología no era capaz de sustentarse como estrategia evidente y única para la mejora y solución de los problemas sociales, económicos y naturales que se están desarrollando actualmente (Cabero, 2001).

Los usos de las TIC para eficientar el aprendizaje, reflejan las condiciones en que se presenta la transformación de la educación superior en el mundo contemporáneo. Este cambio lleva en si el elemento detonante de una verdadera revolución pedagógica hacia nuevas disposiciones móviles y flexibles. Sin embargo, es preciso que la universidad adopte su papel en la construcción del conocimiento ante una sociedad en donde la información se presenta en diferentes formatos (Didriksson, 2004).

Existen aún muchos obstáculos estructurales que dificultan la incorporación de las tecnologías de la información y de la comunicación en la educación superior. El reconocimiento hacia los profesores innovadores es inadecuado, las metodologías instruccionales tradicionales ahora resultan obsoletas para trabajar con las tecnologías de la información y de la comunicación, las cuales además, tienen una presencia escasa en el currículo. Así mismo, cabe señalar que las nuevas generaciones de estudiantes hacen mayor uso de los recursos tecnológicos que los profesores.

Por su parte Bates (2000) menciona que abordar a la tecnología sin una metodología y visión de su aplicación en el proceso educativo puede ser una decisión peligrosa, costosa y

muy poco eficaz. El uso de una metodología y una planeación estratégica constituyen las bases de toda universidad. Involucrar a las tecnologías de la información y de la comunicación en este orden de ideas mediante una política educativa sin duda garantiza una buena transmisión del conocimiento.

La incorporación de la tecnología en la educación tiene sus inicios a principios del año 1900; en donde emergen diferentes tecnologías que facilitaron al ser humano sus actividades cotidianas, entre ellas, los medios de comunicación que continúan hasta la fecha, impactando a la sociedad de diversas maneras, habiendo una relación muy estrecha al aplicarse como medios para la transmisión de la información que a su vez se desencadena en conocimiento (ITESM, 2001).

Cabero (2001) asevera que la tecnología educativa como campo de estudio y desarrollo profesional ha evolucionado significativamente. Lo anterior, como resultado de la evolución de la sociedad globalizada.

Las teorías pedagógicas.

El desarrollo de contenidos multimedia para aplicarse en el contexto educativo debe estar basado y fundamentado pedagógicamente. Además, con la idea central de encaminar al alumno para que alcance el aprendizaje de forma efectiva.

Las teorías pedagógicas como el conductismo, el cognoscitivismo y el constructivismo han venido modelando los rumbos educativos desde tiempos remotos hasta el presente y futuro.

En el diseño y desarrollo de material electrónico aplicado en el proceso educativo, es necesario tomar en cuenta las teorías educativas mencionadas anteriormente para que no se pierda el sentido para el que se están utilizando las diferentes tecnologías.

Para la presente investigación y tomando en consideración que el eje de la misma es la aplicación de las tecnologías de la información y de la comunicación, se analizan en primer lugar tres teorías pedagógicas: el constructivismo de Piaget, el cognoscitivismo de Ausubel y el conductismo de Skiner. En seguida, se abordarán los diferentes estilos de aprendizaje como el visual, el kinestésico y el auditivo.

La teoría del conductismo.

Esta corriente educativa define al aprendizaje como una transformación en la conducta visible del individuo. Para este modo de aprender, se especifica que los estímulos llegan del medio externo. Por consiguiente, el profesor es el encargado del diseño de estrategias didácticas para que se manifieste la conducta esperada.

Skinner (1974) realiza aportaciones más sobresalientes del conductismo en la educación que se desprenden de las observaciones de la conducta en situaciones experimentales. Para esto, la psicología tradicionalista sostiene que si no hay estimulo no hay respuesta. Sin embargo, no atribuye gran importancia al condicionamiento de la conducta respondiente, considera más importante el condicionamiento operante. Así mismo, distingue dos respuestas a los estímulos; las provocadas y las emitidas. Las primeras, son las provocadas por estímulos conocidos que se denominan respondientes; como por ejemplo, la contracción de la pupila. Por su parte, las respuestas emitidas también llamadas operantes son producidas por estímulos no reconocidos. Este tipo de respuesta puede ser discriminativa, si adquiere relación con estimulación previa (Kimble, 1980).

Así mismo, el condicionamiento de la conducta respondiente se relaciona con el estimulo, y el condicionamiento operante con la respuesta.

La teoría del cognoscitivismo.

En esta teoría el papel del alumno es el de un ser dinámico y comprometido para con su propio proceso de aprendizaje, sin más, es el encargado de construir su propia realidad. Así mismo, los estudiantes presentan diferentes formas de aprender, pensar, procesar y emplear la información. Por su parte, el docente rescata los conocimientos previos de los alumnos, sus diferencias individuales y crea condiciones para lograr ambientes efectivos de aprendizaje.

Un teórico de esta corriente es Ausubel, quien basa su aportación en el concepto de aprendizaje significativo, lo cual se genera cuando el estudiante integra los nuevos conocimientos con los que ya sabe. Además, el aprendizaje es un proceso dinámico, organizado, activo e interno; un fenómeno que se presenta cuando lo adquirido previamente apoya a lo que se está aprendiendo.

La teoría del constructivismo.

En el marco de esta teoría del aprendizaje, cuyo representante más sobresaliente es Piaget, se establece que el constructivismo se basa en los conceptos de adaptación del individuo a su ambiente y la expresión de una tendencia natural al conocimiento que lo fortalecerán para la resolución de problemas. La contribución de este personaje a la educación radica en los conceptos de la asimilación y acomodación.

La asimilación es induce al estudiante a comprender la forma de cómo está estructurado su mundo exterior.

Estilos de aprendizaje.

La expresión estilo de aprendizaje describe al hecho de que cada individuo hace uso de una muy particular forma o habilidad para instruirse.

Aunque las habilidades varían de acuerdo a la información que se recibe, cada uno desarrolla particularidades o estilos generales, estilos que especifican un modo de aprendizaje.

Son los aspectos cognoscitivos, afectivos y fisiológicos que sirven como indicadores relativamente estables de cómo los alumnos perciben interacciones y responden a sus ambientes de aprendizaje, es decir, tienen que ver con la forma en que los estudiantes estructuran los contenidos, forman y utilizan conceptos, interpretan la información, resuelven los problemas, seleccionan medios de representación (visual, auditivo, kinestésico).

Los estudiantes visuales o auditivos se desempeñan usualmente con éxito en el sistema escolar, mientras que estudiantes kinestésicos suelen tener dificultades académicas, al ser este el estilo de aprendizaje menos considerado en la mayoría de las salas de clase. En todo caso, cada estilo de aprendizaje señala la preferencia por un determinado canal perceptual, no su exclusividad. El uso de distintos canales perceptuales puede ser reforzado con la práctica. En este sentido, el ideal del aprendizaje es el uso eficiente de los tres canales y la capacidad de adaptar el estilo propio predominante al material educativo y a la manera en que éste se presenta.

Definición de modelo instructivo.

Según Bates (2000) un modelo instructivo parte de la teoría que analiza, explica y regula (norma) el proceso didáctico o instructivo. Así mismo, establece que es una representación simbólica, explicativa del proceso pedagógico.

El diseño instruccional.

Observando a los modelos instructivos desde un enfoque de sistema y dado que su objetivo principal es el de la transmisión del conocimiento hacia los estudiantes, es entonces significativo recordar que los elementos que conforman a dicho método son tan elementales como el conjunto de todos ellos.

Esta parte a la que se hace mención es el diseño o diseño instruccional que no es en esencia lo mismo que un modelo instructivo, pero si una parte motora que recopila los contenidos temáticos que se desean transmitir y le deja a cada modelo su propia manera de realizar su muy particular función. Así mismo, el diseño trabaja mediante el uso de un esquema operativo de un proyecto (modelo instructivo). Equivale a un plan concreto, enfocado a dirigir la inserción de factores y variables especificas en una determinada situación experimental de la enseñanza, teniendo en cuenta la interacción de todos los elementos de la situación tales como el profesor, alumnos, medios didácticos, objetivos, textos, manuales y tecnologías, entre otros (Martínez, 2000).

Sin embargo, el elemento diseño por si solo o como se presenta en algunos modelos instructivos no es suficiente; ya que el docente al intentar seguir un arquetipo para comunicar y dar cauce a la información se detiene o lo emplea de manera inadecuada al no saber cómo abordar el elemento “diseño” cuando se le encuentra, y un poco más confuso resulta cuando en el plano que se sigue no está por completo este componente.

Metodología

El desarrollo del estudio corresponde a una investigación experimental, del tipo puro ya que en este trabajo se reúnen los dos requisitos para lograr el control y la validez interna de la investigación, tanto en el grupo de comparación, como la equivalencia de dicho grupo (Hernández; Fernández y Baptista, 2006).

Según Kerlinger (1964) el método experimental con grupo de control es el mejor diseño

disponible para propósitos experimentales educativos. Así mismo, propone que un experimento sea considerado una investigación científica si en la cual el investigador manipula y controla una o más variables independientes, mientras se observa la variable dependiente y sus variaciones correspondientes a la manipulación de la variable independiente. El diseño experimental es por consiguiente un método en el cual el investigador tiene control directo sobre por lo menos una variable independiente y manipula al menos una variable dependiente.

El diseño instruccional será la variable independiente que se omitirá en el grupo control y se insertará en el grupo experimental, generando los datos necesarios para posteriormente realizar la medición con el instrumento correspondiente.

Determinación de la muestra de la población del estudio.

De acuerdo al entorno de la presente investigación, que pretende demostrar el aumento del aprendizaje de los alumnos al recibir la información de los contenidos de acuerdo al diseño lógico-visual, se determinó el tamaño de la muestra mediante un muestreo probabilístico aglomerado con el fin de establecer el nivel de confianza y margen de error de acuerdo al universo de la población de este estudio que es de 352 alumnos divididos en ocho semestres que corresponden al ciclo escolar Primavera 2014A de la carrera de ingeniero en Comunicación Multimedia del Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara.

La licenciatura que representa a la población para este experimento forma parte de las 17 ofertadas en el Centro Universitario de la Costa y con una matrícula de 5,420 alumnos totales y agrupadas en 3 divisiones como se muestra a continuación:

Tabla 1: Relación de alumnos y porcentaje por licenciatura.

Licenciatura	Alumnos	%
DIVISIÓN INGENIERIAS		
Computación	307	5.66%
Telemática	200	3.69%
Arquitectura	305	5.63%

Licenciatura	Alumnos	%
Civil	223	4.11%
DIVISIÓN SOCIO ECONOMICOS Y HUMANIDADES		
Derecho	630	11.62%
Administración	800	14.76%
Turismo	600	11.07%
Contaduría	900	16.61%
Diseño Gráfico	100	1.85%
Artes Visuales	98	1.81%
Expresión Plástica	80	1.48%
DIVISIÓN MEDICO BIOLOGICAS Y DE LA SALUD		
Medicina	280	5.17%
Nutrición	80	1.48%
Biología	120	2.21%
Psicología	300	5.54%
Deportes	45	0.83%
Total de alumnos	5420	100.00%

Fuente: Elaboración propia.

Análisis y Discusión de Resultados

El contexto de esta investigación comprende a dos grupos de la licenciatura de ingeniero en comunicación multimedia; carrera profesional que se oferta en el Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara. Dichos conjuntos corresponden a los grupos "Experimental" y "Control" de este trabajo de investigación.

Cabe mencionar, que los dos grupos del cuarto semestre lectivo, pertenecen a las asignaturas teoría de la computación con 32 alumnos y diseño de interface hombre máquina con 23 alumnos, que pertenecen al turno matutino y que fueron elegidos para este estudio, son homogéneos ya que son de la misma licenciatura, el mismo periodo lectivo, el mismo ciclo escolar, tomaron clases en el mismo turno, el género es relativamente igual y el instructor es el mismo que impartió la misma asignatura en el mismo complejo en donde se

encuentran los dos salones de los grupos que participaron en el experimento en el ciclo escolar de Enero a Mayo del 2014 y entre ambos grupos suman la cantidad de alumnos más cercana al valor de la muestra deseable.

Es así, que la población total se compone de los alumnos regulares y de los que solicitaron el permiso para presentar las asignaturas anteriormente mencionadas y los que se solicitó el permiso correspondiente a la secretaría académica para esta investigación se denominan "Experimental" y "Control" como se muestra en las tablas y figuras siguientes.

Tabla 2: Población y genero de los alumnos regulares del grupo "E".

	POBLACION			
ASIGNATURA	MUJERES	HOMBRES	TOTAL	%
TEORIA DE LA COMPUTACIÓN (EXPERIMENTAL)	12	20	32	58%
INTERFACE HOMBRE MÁQUINA (CONTROL)	8	15	23	42%
TOTAL	20	35	55	100%

Fuente: Elaboración propia.

La validación del instrumento de recolección.

La siguiente fase metodológica de este trabajo de investigación consistió en la estructuración del procedimiento que se utilizaría para la recogida de los datos. De acuerdo con las características de esta obra científica se optó por utilizar listas de preguntas para garantizar una recolección cuantitativa. Las cuales son cerradas, abiertas y con respuestas pre codificadas.

Lo anterior se desprende de lo propuesto por Hernández; Fernández y Baptista (2006) que además recomiendan la utilización de preguntas demográficas o de ubicación. Así mismo, se hace énfasis en la claridad, precisión y comprensión de las preguntas para evitar confusiones y ambigüedades en los sujetos.

Es importante señalar que para este estudio se construyeron siete cuestionarios distintos aplicados en momentos diferentes.

Tabla 3: Cuestionarios utilizados en la recolección de datos.

Tipo de Cuestionario
Test identificador de estilos de aprendizaje
Pre-Evaluación
Primera evaluación parcial
Segunda evaluación parcial
Tercera evaluación parcial
Post-evaluación
Ordinario B

Fuente: Elaboración propia.

La codificación para obtener el resultado de cada alumno encuestado es el siguiente:

Tabla 4: Clave de respuestas del test de estilos de aprendizaje.

PREGUNTA	RESPUESTA					
	A	B	C	D	E	F
1	AUDITIVO	VISUAL	KINESTESICO			
2	AUDITIVO	KINESTESICO	VISUAL			
3	KINESTESICO	VISUAL	AUDITIVO			
4	VISUAL	AUDITIVO	KINSESTESICO			
5	AUDITIVO	KINESTESICO	VISUAL			
6	VISUAL	KINESTESICO	KINESTESICO	VISUAL	AUDITIVO	AUDI

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5: Relación de evaluaciones parciales.

Evaluación	N° de preguntas	Fecha de aplicación	
		Grupo experimental	Grupo control
Primera evaluación parcial	23	23/02/2014	24/02/2014
Segunda evaluación parcial	18	27/03/2014	28/03/2014
Tercera evaluación parcial	15	24/04/2014	24/04/2014

Fuente: Elaboración propia.

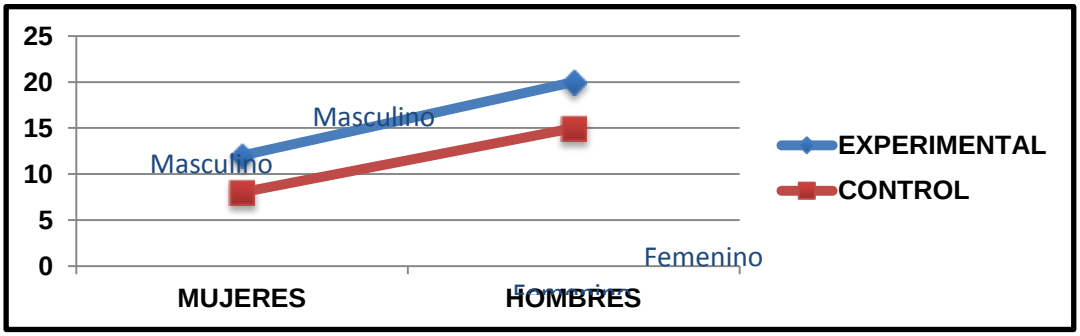
Tomando como base lo anterior, el experimento que concierne a esta investigación se abocó en el contexto de los tres parciales que conforman el ordinario A para aplicar el diseño lógico-visual. Sin embargo, para posteriormente medir el impacto de este nuevo diseño instruccional y darle un sustento de alta veracidad, en el grupo experimental se brindó la información del curso con el diseño lógico-visual solo en los dos primeros parciales, y de manera tradicional en el tercero. Lo anterior, para ver la tendencia de los parciales uno y dos respecto al tercero.

Tabla 6: Tipo de transmisión de la información a los alumnos del experimento.

Espacio temporal	Método educativo	
	Grupo experimental	Grupo control
Primer parcial	diseño lógico-visual	Tradicional
Segundo parcial	diseño lógico-visual	Tradicional
Tercer parcial	Tradicional	Tradicional

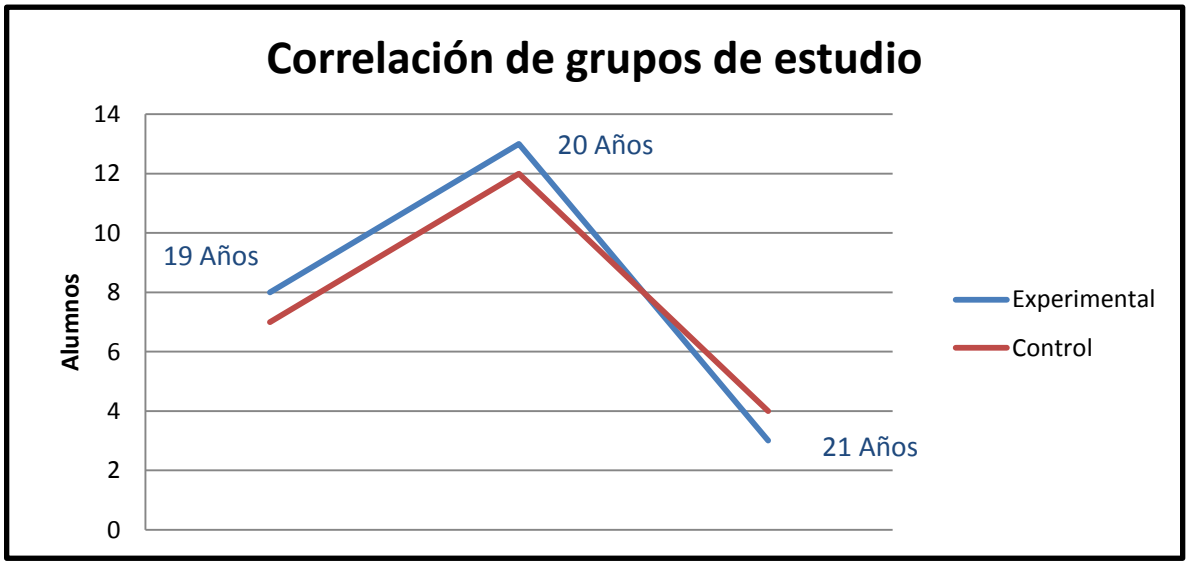
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 1: Correlación de las frecuencias de género de ambos grupos.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2: Correlación de las frecuencias de edades de ambos grupos.



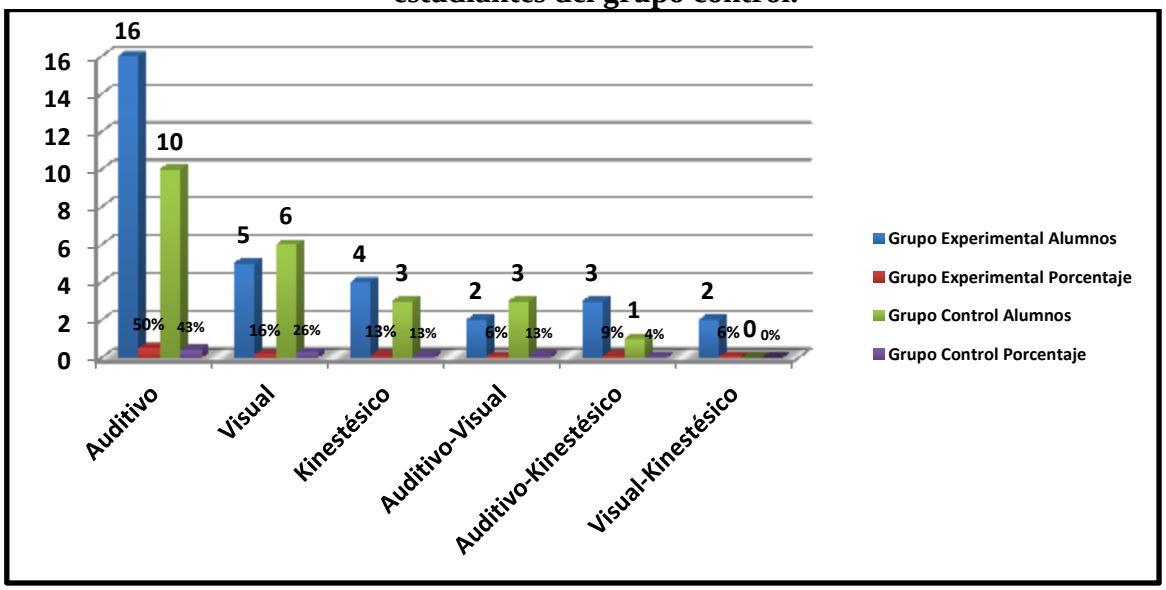
Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7: Estilos de aprendizaje de los estudiantes.

Estilo de aprendizaje	Grupo				Total de alumnos	Porcentaje Total
	Experimental		Control			
	Alumnos	Porcentaje	Alumnos	Porcentaje		
Auditivo	16	50%	10	43%	26	47%
Visual	5	16%	6	26%	11	20%
Kinestésico	4	13%	3	13%	7	13%
Auditivo-Visual	2	6%	3	13%	5	9%
Auditivo-Kinestésico	3	9%	1	4%	4	7%
Visual-Kinestésico	2	6%	0	0%	2	4%
Total	32	100%	23	100%	55	100%

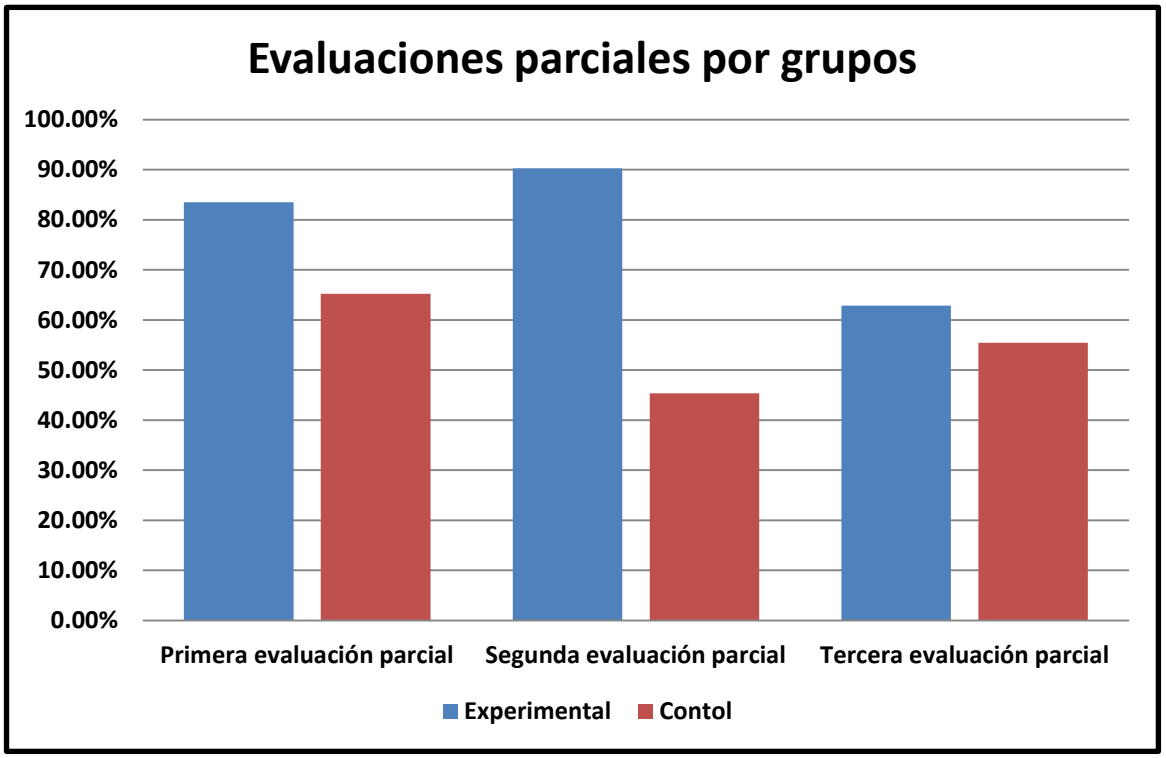
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3: Frecuencia y porcentaje de acuerdo a los estilos de aprendizaje de los estudiantes del grupo control.



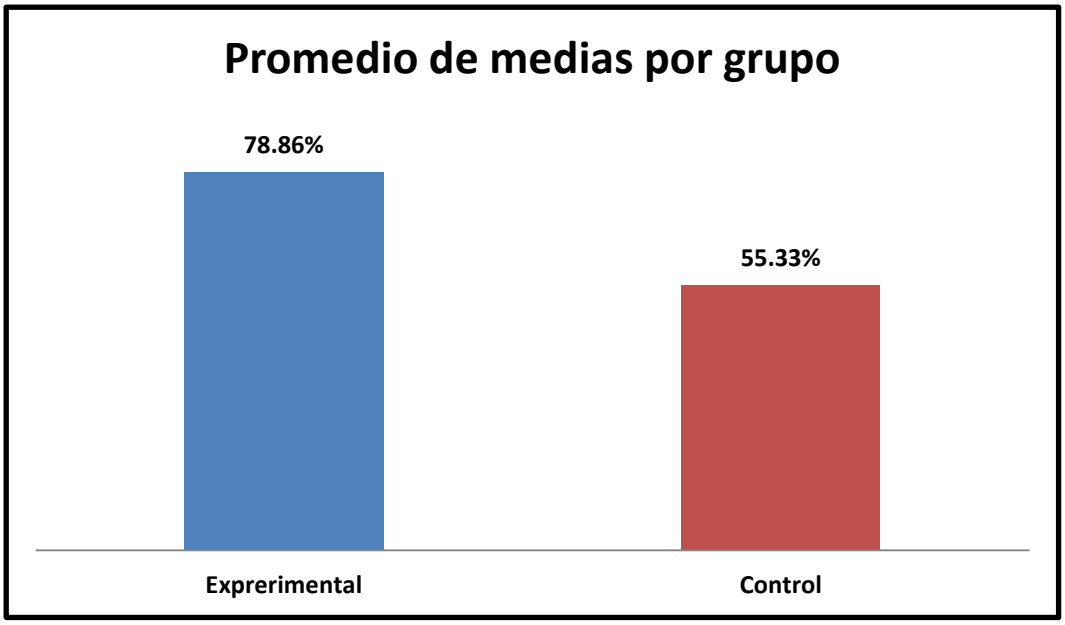
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4: Porcentaje de los valores de acuerdo a las medias de las calificaciones de las evaluaciones parciales de los estudiantes de los grupos de estudio.



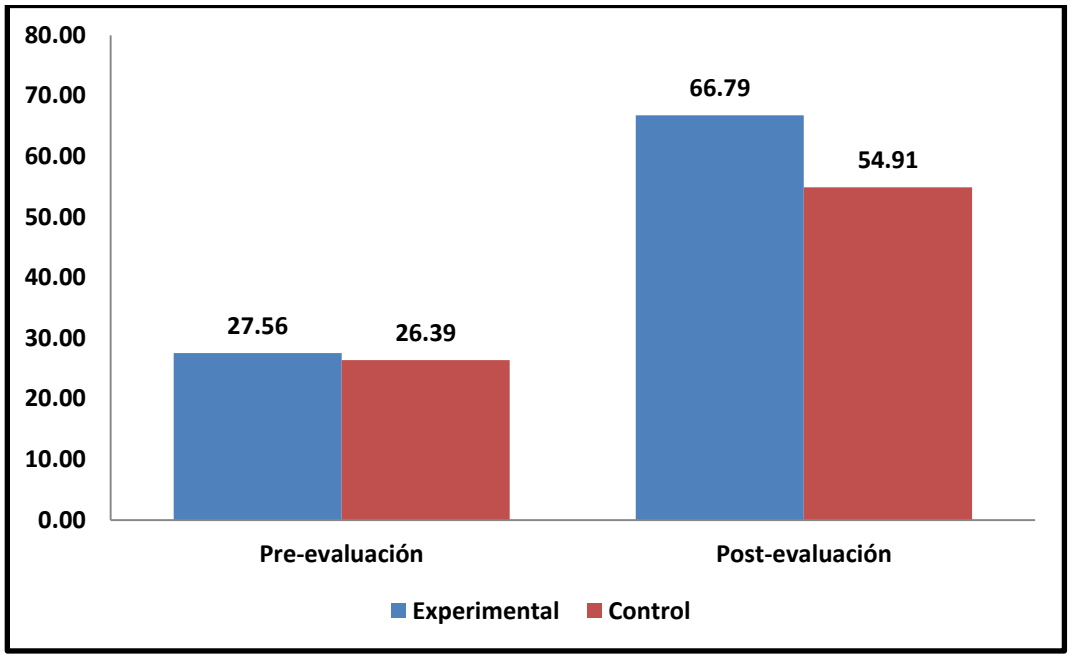
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5: Porcentaje de los valores de acuerdo al promedio de las medias de las calificaciones de las evaluaciones parciales de los estudiantes de los grupos de estudio.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6: Comparación de las medias de las "Pre y Post" evaluaciones de los grupos de estudio.



Fuente: Elaboración propia.

Respuesta a la Pregunta Principal

A continuación y de acuerdo a los procesos estadísticos efectuados en el apartado anterior; en donde se permite responder científicamente a la pregunta de investigación que permitió guiar este trabajo científico y de acuerdo a los resultados obtenidos se confirma la hipótesis planteada, se presentan las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

El presente estudio contribuye de forma muy significativa identificando y dejando ver los aspectos estratégicos que hay que tomar en cuenta para lograr la adecuación de los contenidos de asignaturas mediante el diseño lógico-visual de manera exitosa. Además, este trabajo de investigación resulta en diversos temas importantes que permiten reconocer fortalezas y debilidades del sistema educativo tradicional para llevar a cabo una consolidada implementación.

Conclusiones

Los resultados obtenidos de esta investigación deben ser considerados como un indicador para la aplicación inmediata de estrategias educativas que incluyan encarecidamente que la información de los contenidos disciplinarios se transmita de acuerdo al diseño instruccional lógico-visual; que se desarrolló para este trabajo científico y de acuerdo a la experimentación realizada se determinó su eficacia respeto a otros modos usados en la transmisión del conocimiento.

En esta investigación se revisó literatura que apunta hacia un mejoramiento educativo al utilizar las tecnologías de la información y de la comunicación, así mismo, se encontraron posturas y teorías sobre como el ser humano aprende de acuerdo a su muy particular estilo de aprendizaje.

Actualmente, es importante comprender que se puede reducir notablemente la brecha que limita y estratifica a los estudiantes entre sí. Colocando a algunos en los más altos niveles evaluativos y a otros muy por debajo del nivel de aprovechamiento académico esperado. Las universidades de educación superior y los centros educativos de nivel básico y medio no pueden seguir permitiendo que el conocimiento a través de la información solo llegue a unos y detenga el progreso escolar de otros.

Este trabajo de investigación permite apreciar que mediante el diseño lógico-visual se puede acortar la limitante mencionada en el párrafo anterior; permitiendo una mejor comprensión de la información de los contenidos y generando conocimiento en los estudiantes lo que los llevará a desarrollar competencias y habilidades que los empoderará de actitudes y aptitudes para desenvolverse exitosamente en el mundo laboral globalizado.

En el contexto laboral, la educación es llamada a desempeñar una actividad esencial en el proceso de construcción de la sociedad del conocimiento privilegiando el aprendizaje, la innovación y la investigación por parte de los participantes que reciben la información en el sistema educativo.

Es importante señalar que el resultado más apreciado de esta investigación es el hecho que los alumnos del grupo "Experimental" lograron un mejor nivel de comprensión respecto a al grupo "Control" y además, respecto a las diferentes materias que tomaron sin el diseño lógico-visual. Así mismo, cabe destacar, que la interpretación de los esquemas que consolidan el diseño presentado y el desarrollo digital de los contenidos basados en los diferentes canalizadores de la información resultó muy comprensible por el profesor participante en este experimento.

Además, como punto final de esta investigación se puede concluir satisfactoriamente haciendo énfasis en los "Canalizadores de la información"; término acuñado para esta obra intelectual, que cumplieron con el objetivo de transmitir los contenidos a través de diferentes medios; recordando que entre más canalizadores de la información se utilicen más se consolida la comprensión de los estudiantes de acuerdo a los diferentes estilos de aprendizaje que coexisten en un salón de clase.

Recomendaciones

El tema del aprendizaje de acuerdo a los diferentes estilos que cada persona presenta para la adquisición de la información es tan relevante que debe ser tomado en cuenta aplicando el producto generado en este trabajo académico.

Es así, que de acuerdo a los datos presentados en esta investigación pueden servir como referencia para futuras investigaciones experimentales, comparativas, así como hipotéticas. Las cuales, serías incuestionables para la comprobación del mejoramiento de la comprensión de la información de acuerdo a los diferentes estilos de aprendizaje. Sin

embargo, otras investigaciones permitirán consolidar el diseño lógico-visual tanto en el sentido teórico como filosófico en el ámbito educativo.

Las instituciones de educación deben tomar en cuenta las oportunidades de mejora obtenidas como resultado de este estudio y así, aprovechar los beneficios del diseño instruccional lógico-visual para lograr un nivel de aprendizaje más alto de sus estudiantes.

Además, particularmente la educación superior debe obtener un efectivo resultado de las tecnologías de la información y de la comunicación para transmitir la información que se traduzca en conocimientos.

Dado lo anterior, se recomienda ampliamente implementar el diseño lógico-visual en el proceso educativo ya que los estudiantes tendrán una comprensión más significativa de la información recibida. Así mismo, la parte docente se beneficiará al contar con los contenidos organizados y listos para ser transmitidos.

Por último, es importante recordar que la educación es para todos y por tal motivo es necesario que las instituciones educativas y el propio personal docente empleen la metodología descrita en este documento para procurar una transmisión de la información equitativa y suficiente para todos los estudiantes sabiendo que cada uno de ellos presenta una muy particular forma de aprender.

Referencias Bibliográficas

Bates, A. (2000). Cómo gestionar el cambio tecnológico. Estrategias para los responsables de centros universitarios. España: Gedisa.

Cabero, J. (2001). Tecnología educativa. Diseño y utilización de medios de enseñanza. Papeles de comunicación/36. Barcelona: Paidós.

Didriksson, A. (2004). La Universidad desde su futuro. En línea en: http://www.secral.umich.mx/texcuadernillo23.htm. Consultada el 30 de Mayo de 2011.

Fernández, M. y Cebreiro, B. (2002). La preparación de los profesores para el dominio técnico, el uso didáctico y el diseño-producción de medios y nuevas tecnologías en Galicia. Innovación educativa. Universidad de Santiago de Compostela, 12, 109-122.

Gisbert, M. (1999). El profesor del siglo XIX: de transmisor de contenidos a guía del ciberespacio. En línea en: http://tecnologiaedu.us.es/edutec/2librosedutec99/libro/3.2.htmConsultada el 7 de Junio de 2011.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). Metodología de la investigación. México. McGraw Hill.

ITESM (2001). Aprendizaje colaborativo. En línea en: http://www.sistema.itesm.mx/va/dide/inf-doc/estrategias/colaborativo.html Consultada el 02 de Julio de 2011.

Karsenti, T. (2000). Les TIC pour les futurs profs de francais. Le francais et les nouvelles techologies. En línea en http://www.restode.cfwb.be/francais/profs/liste/a3/LEAAWEB3.htm Consultada el 7 de Junio de 2011.

Kerlinger, F. N. (1964). Foundations of Behavioral Research. Education and Psychology Inquiry. Holt, Rinehart and Winston. Inc.

Kimble, G. (1980). Condicionamiento y aprendizaje. México: Trillas.

Martínez, F. (2000). Educación y nuevas tecnologías. En línea en: http://www.uib.es/depart/dceweb/revelec2.html. Consultada el 5 de Junio de 2011.

Marton, P. (1999). Les technolgies de l' information et de la comunication et l´avenir en éducation. Éducation et francophonie, 27, 2. En línea en: http://www.acelf.ca/revue/XXVII-2/index.html Consultada el 7 de Junio de 2011.

Park, H. (2004). Factors that affect information technology adoption by teachers. Tesis Doctoral. Universidad de Nebraska, Estados Unidos de Norteamérica.

Ramírez, J. L. (2003). La investigación en Baja California Norte, Baja California Sur y Sonora. En López y Mota, A.D. (ED). Saberes Científicos, Humanísticos y Tecnológicos: Procesos de enseñanza aprendizaje. México, COMIE, SEP, CESU, 243-261.

Ruiz-Velazco, E. (2003). La investigación presentada en los simposios de la Sociedad Mexicana de Computación en Educación. En López y Mota, A.D. (ED). Saberes Científicos, Humanísticos y Tecnológicos: procesos de enseñanza aprendizaje. México, COMIE, SEP, CESU, 275- 306.

Sancho, J. (2002). Balances y propuestas sobre líneas de investigación sobre tecnología educativa: una agenda provisional. Investigación presentada en la VII Jornadas Universitarias de Tecnología Educativa 1998. En línea en: http:// tecnologiaedu.us.es/bibliovir/pdf./area1.pdf Consultada el 01 de Junio de 2011.

Skinner, B. (1974). About behaviorism. New York: Knopf.

Aplicación y uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación como Recurso Didáctico de los Docenes en la Educación Superior

Francisco Flores Cuevas[1]
María Antonia Abundis Rosales[2]
Heriberto Campos López[3]

[1]Centro Universitario de la Costa Universidad de Guadalajara - Departamento de Ciencias y Tecnologías de la Información y C., ffcuevas@gmail.com
[2]Centro Universitario de la Costa Universidad de Guadalajara - Departamento de Estudios Juridicos y Sociales, ffcuevas@gmail.com
[3]Centro Universitario de la Costa Universidad de Guadalajara - Departamento de Estudios Juridicos y Sociales, ffcuevas@gmail.com

Resumen

La presente investigación surge de un especial interés por conocer cuál es el impacto en el uso y manejo de las Tecnologías de la Información y Comunicación –TIC- en los Procesos de Enseñanza-Aprendizaje y docentes de la División de Estudios Socio Económicos del Centro Universitario de la Costa –CUCOSTA- de la Universidad de Guadalajara, el cual está ubicado en el Municipio de Puerto Vallarta, Jalisco. El diseño de la investigación consiste en un estudio de caso único inclusivo, en el cual se combinan las características del diseño a partir de muestras.

Como instrumentos de recolección de datos, son utilizados la observación participante, cuestionarios y la entrevista en profundidad. Los datos obtenidos corroboran la premisa inicial en el sentido de que las TIC han tenido un impacto insuficiente en los procesos de enseñanza aprendizaje en los docentes de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA de la Universidad de Guadalajara. Se presentan tanto los hallazgos que fundamentan esa afirmación como las reflexiones del autor acerca de sus causas.

La solución metodológica, expresión del cumplimiento del objetivo, se presenta como principal componente en una propuesta metodológica de un curso para docentes en dos niveles: básico y avanzado, además de otra propuesta para el desarrollo de un programa instruccional en el que los profesores podrán elaborar sus propios cursos en línea.

PALABRAS CLAVE: Tecnologías de la Información y Comunicación, Procesos de Enseñanza-aprendizaje, Formación Docente.

Abstract

This research emerge from a special interest in knowing what is the impact on the use and management of Information and Communication Technologies (ICT) in teaching and learning processes on scholastics of the Socio Economic Studies Division of the University Center of the Coast (CUCOSTA) from the University of Guadalajara, which is located in

the town of Puerto Vallarta, Jalisco. The design of the investigation consists of a unique inclusive case study, which combines design features from samples.

Participant observation, questionnaires and in-depth interviews are used as data collection instruments. The obtained data corroborate the initial premise in the sense that the Information and Communication Technologies have had an insufficient impact on the teaching-learning educators of the Socio Economic Studies Division of CUCOSTA from the University of Guadalajara.

Therefore the findings underlying that statement as the author's reflections about its causes are presented.

The methodological settlement, expression of the goal achievement; is presented as the main component in a methodological proposal of a course for teachers at two levels: basic and advanced, along with another proposal to development of an instructional program in which teachers can develop their own online training.

KEYWORDS: Use of Information and Communication Technologies, Teaching-Learning Processes, Teacher Education.

Introducción

Durante la historia del hombre, el área de la educación ha sido el centro de estudio de muchos intelectuales; esto ha redundado en que, de una u otra forma, se han generado teorías para hacer de la educación una posibilidad de crear sociedades en continuo desarrollo, lo cual representaría un avance en la cultura, misma que se aprovecharía en pro de la humanidad.

En este sentido, es menester que la presente investigación haga referencia sobre un producto que contribuya a comprender la realidad educativa; la cual básicamente requiere de trabajos encaminados a interpretar abiertamente el fenómeno educativo, bajo las condiciones actuales que se presentan con cambios dados y manifestados de una forma vertiginosa. Esto hace necesario que la educación surja como la potencial posibilidad de formar sujetos capaces de actuar, para después edificar una sociedad sólida, basada en el progreso colectivo teniendo de pilar la educación.

Este trabajo surge de un interés, por conocer más respecto de los temas que convergen en el actual discurso educativo, haciendo referencia a la planeación didáctica fundamentada en las competencias docentes y entrando a un maravilloso escenario de ideas, criterios, enfoques y postulados que se han creado en este sentido.

Las TIC han tenido un rol importante en la sociedad, al introducir una forma dinámica e inmediata de acceder a la información y de establecer nuevas estructuras de comunicación en todos los niveles. Para adaptarse a estos cambios, las instituciones educativas, sobre todo en el nivel superior, han realizado diversas acciones relacionadas con su introducción, uso y aplicaciones específicas, algunas de las cuales son: la adquisición de una base tecnológica importante, la implementación de políticas específicas sobre el uso diversificado de las TIC en sus procesos administrativos y académicos, la integración de algunas herramientas tecnológicas en los procesos de enseñanza-aprendizaje y en algunos casos, el desarrollo de tecnologías de punta.

Asimismo, Clark (1983) menciona que seguir la pista de los rasgos básicos del sistema de educación superior implica concentrar la atención en el modo en que el sistema mismo determina la acción y el cambio.

En este mismo sentido, Sangrá y González (2004) menciona que las universidades ofrecen formación en tecnología y justifican así su inversión para incorporarse a la sociedad de la información, pero no existen estudios relevantes que nos muestren el verdadero impacto de esta inversión en la docencia universitaria.

En cuanto a sus funciones, en educación superior, la generación de nuevos conocimientos a través de la investigación es uno de sus ejes principales, y el desarrollo de competencias relacionadas con la búsqueda, selección y manejo de información para la producción científica es una tarea obligada para muchos docentes universitarios.

Estas actividades relacionadas con la investigación, se complementan con las acciones que el docente universitario realiza dentro del aula, así como en las labores de difusión y vinculación con el entorno, cumpliendo así las tres funciones básicas, a saber: investigación, docencia y extensión.

Antecedentes

El CUCOSTA forma parte de la Red Universitaria de la Universidad de Guadalajara, que comprende la Red de Centros Temáticos (organismos desconcentrados de la Universidad de Guadalajara, que enfocan su actividad a un objeto de estudio o campo de conocimiento; son 6: Centro Universitario de Arte Arquitectura y Diseño (CUAAD), Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias (CUCBA), Centro Universitario de Ciencias Económica Administrativas (CUCEA), Centro Universitario de Ciencias Exactas e Ingenierías (CUCEI), Centro Universitario de Ciencias de la Salud (CUCS) y Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades (CUCSH).

Estos centros se encuentran localizados en la zona metropolitana de la ciudad de Guadalajara.

La Red de Centros Regionales se encuentran ubicados en las regiones de mayor despegue y actividad del Estado de Jalisco, están encaminados a estimular el desarrollo social y económico de la región; ofertan diversos niveles de formación, en varios campos de conocimiento, son 10: Centro Universitario de los Altos (CUALTOS), Centro Universitario de la Ciénega (CUCIÉNEGA), Centro Universitario de los Lagos (CULAGOS), Centro Universitario de la Costa (CUCOSTA), Centro Universitario de la Costa Sur (CUCSUR), Centro Universitario del Sur (CUSUR), Centro Universitario del Norte (CUNORTE), Centro Universitario de los Valles (CUVALLES), Centro Universitario de Tonalá (CUTON) y Sistema de Educación Media Superior (SEMS)

Además cabe hacer mención que la Universidad de Guadalajara cuenta con sus Sistema de Educación Virtual llamado UDG Virtual, el cual es un órgano desconcentrado de la misma, responsable de administrar y desarrollar programas académicos de nivel medio superior y superior, en modalidades no escolarizadas, apoyadas en las Tecnologías de la Información y de la Comunicación.

El CUCOSTA, es fundado en el año de 1994 en la ciudad de Puerto Vallarta, con el objetivo de cubrir la demanda de una población de 151,457 habitantes, integrados en 10 de los municipios de la Costa Norte del Estado de Jalisco y Costa Sur del Estado de Nayarit, comprendidos por Bahía de Banderas, San Sebastián del Oeste, Talpa de Allende, Mascota, Cabo Corrientes, Tomatlán, Puerto Vallarta, y municipios circunvecinos.

El CUCOSTA da inicio ofertando las carreras de Administración, Turismo, Abogado y Contaduría Pública; inicia con una población estudiantil de 440 estudiantes. En la actualidad, cuenta con una matrícula en el nivel de licenciatura de 5,273 alumnos.

5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

En la actualidad, las TIC, fundamentalmente han logrado formar parte en la vida diaria de las personas, incluyendo al sector educativo. Se genera como resultado el dar paso a un cambio en las formas de transmitir el conocimiento e innovar en las estrategias de aprendizaje, desde el aula de clases hasta llegar a la modalidad en línea y a distancia.

Para que lo anterior suceda, es importante dar el mérito de que el uso de estas tecnologías no se sustentan tan solo en el conocimiento y manejo de la computación, ya que estas representan una gran variedad de opciones para el docente sobre el manejo y uso de las mismas, aplicándolas con un sentido pedagógico dentro de su planeación didáctica, centrada en competencias docentes, que le permitan mejorar los procesos de enseñanza-aprendizaje de los estudiantes de este Centro Universitario, en la que el docente y el estudiante dominen los diferentes programas, que resultan ser plataformas de aprendizaje, buscadores de contenido, redes sociales, y todas aquellas que potencialicen su actividad profesional dentro y fuera de su ámbito educativo.

Dicho lo anterior, en el escenario óptimo, todo debe funcionar acorde a las necesidades académicas de cada estudiante, y por ende del propio docente en la que le permita resolver las actividades cotidianas mediante la aplicación correcta de las TIC; se asume con ello, ante estos diversos problemas, una aptitud y actitud de los propios estudiantes en el uso de las mismas así como la de los propios docentes.

Para este trabajo de investigación solo se abordará una arista que es la de los docentes; para ello, el profesor debe poner en práctica el proceso de la incorporación de las tecnologías en su quehacer diario como catedrático; las etapas son la familiarización, la aceptación, el entendimiento, la adaptación y la incorporación a nuevos contextos y sobre todo a la innovación en las estrategias de enseñanzas.

Objetivos

Objetivo General:

- Elaborar una estrategia para el perfeccionamiento de la planeación didáctica, que contribuya al desarrollo de la competencia docente de los profesores de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA, que les sirva para la mejora en los procesos de enseñanza-aprendizaje en las diferentes asignaturas que impartan, utilizando como apoyo las TIC.

Objetivo Específico:

- Formular un diagnóstico sobre el número y el estado de los equipos de cómputo que utilizan los profesores de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA.
- Realizar un diagnóstico de los docentes para saber sus fortalezas y áreas de oportunidad dentro de las diversas estrategias de enseñanza-aprendizaje, así como la evaluación de las competencias en sus estudiantes.
- Diseñar una estrategia metodológica para cursos de capacitación a los docentes para adquisición de las competencias, en el uso de las TIC.
- Determinar cuáles han sido los diferentes efectos de motivación por parte de los alumnos en el uso y manejo de las TIC como estrategia metodológica en cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje dentro del aula.

Hipótesis.

El uso y manejo de las TIC por los docentes de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA en sus diferentes procesos de enseñanza-aprendizaje han sido insuficientes como mejora para la calidad de la educación y el fortalecimiento de competencias en sus estudiantes.

Preguntas de Investigación.

Pregunta principal.

¿Cómo han impactado el uso y manejo de las TIC en los docentes de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA en sus diferentes procesos de enseñanza-aprendizaje en lo que se refiere a mejorar la calidad de la educación y el fortalecimiento de competencias en sus estudiantes?

Preguntas secundarias.

¿Qué tan importante es la experiencia docente y su formación en el uso y manejo de las TIC en los procesos de enseñanza-aprendizaje en el nivel superior?

¿Cuál es el nivel de conocimiento por parte de los docentes sobre el uso y dominio de las TIC y su injerencia directa en la educación superior?

¿Qué tanto usan y dominan las TIC como estrategias metodológicas para mejorar cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje los docentes en el nivel superior?

¿Cuál ha sido el efecto motivador del uso y manejo de las TIC como estrategia metodológica en cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje dentro del aula?

¿Cómo vincular el uso de las TIC a la formación docente de los profesores universitarios, tanto en su preparación académica como en cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje dentro del aula?

Justificación

Dimensionar el grado de conocimiento y dominio de las TIC por parte de los docentes del CUCOSTA de la Universidad de Guadalajara.

Identificar si el conocimiento que tienen los docentes en el uso y dominio de las TIC se refleja en su calidad de impartición de sus diversas asignaturas, así como de un mejor aprovechamiento de los estudiantes en los diferentes procesos de enseñanza-aprendizaje dentro y fuera del aula.

Es frecuente que los organismos acreditadores de la calidad, hagan observaciones sobre estos procesos en el nivel superior e insistan en que es necesario tener un mejor dominio de las TIC por parte de los docentes, para mejorar los procesos de la calidad de la educación.

Es pertinente que ante la demanda social para acceder a la educación superior, los directivos, administrativos y docentes de las instituciones públicas, optimicen los recursos humanos, materiales y económicos que sufragan y administran para beneficiar a una mayor cantidad de población. Por lo tanto, si bien existen varios aspectos que implican el buen

ejercicio de los recursos antes mencionados, la capacitación adecuada de los docentes en el uso de las TIC, será un aspecto importante que incida en ello.

Por último, si bien los valores, como la cultura del esfuerzo, los principios de responsabilidad, honradez, honestidad, integridad y rectitud, así como la experiencia profesional que se adquirieron en el pasado mediante la educación tradicional seguirán vigentes, es no menos cierto que, en la actualidad, esta forma de educación está en crisis por la creciente demanda de los jóvenes a la innovación tecnológica. Los docentes ya no son el centro ni la fuente de la información; sin embargo, además de la experiencia, así como del deber de infundir el respeto, cuentan con la visión y la capacidad de transmitir conocimientos. De ahí que es necesario que se sumen las ventajas de la educación tradicional con los avances tecnológicos que nos ofrecen las TIC.

Marco Teórico.

Para iniciar este apartado, se refiere que en la revisión de la literatura, sus autores, artículos, es sin duda un instrumento de primer orden para tener un acercamiento más profundo de los temas que aquí se abordan, lo que permitirá conocer los avances, conceptos a lo que se hace alusión.

Concepto de tecnologías de la información y comunicación.

Al respecto, Cabero (1998) menciona que:

> "*En líneas generales podríamos decir que las tecnologías de las TIC son las que giran en torno a tres medios básicos: la informática, la microelectrónica y las telecomunicaciones; pero giran, no sólo de forma aislada, sino lo que es más significativo de manera interactiva e interconexionadas, lo que permite conseguir nuevas realidades comunicativas*".

En este sentido, Castells (2008) considera la noción de paradigma tecnológico enfatizando su carácter abierto, adaptable e integrador: Para este autor, las características del paradigma tecnológico son:

- **"La información es su materia prima.** Su capacidad de penetración se produce en todos los ámbitos sociales.
- **Organizativa.** Convergencia e integración de tecnologías específicas en un

sistema general".

Un efecto de esta interacción entre las innovaciones tecnológicas y las estructuras sociales, es el nuevo sistema económico global que se está conformando: el fenómeno de la globalización.

El impacto de las tic en la educación.

Concebimos las TIC en la definición planteada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1998, como aquellos medios y servicios que permiten recopilar, almacenar y transmitir información con medios electrónicos (UNESCO, 2003).

En este mismo sentido, la UNESCO (2003) establece que:

> *"Estas TIC han tenido distintos hitos históricos en su desarrollo e implantación social, destacando entre los últimos (aunque ni mucho menos los únicos, como veremos) los acontecidos durante la denominada "revolución digital", especialmente los que hacen referencia a la difusión de los ordenadores personales y, más recientemente, de internet".*

Críticas de las tic dentro de la educación.

Menciona Castells (2008) que *actualmente la irrupción y desarrollo de las TIC están conformando una serie de cambios estructurales a nivel económico, laboral, social, educativo, político y de relaciones*.

Asimismo, Tristán (2009) señala que:

> "*Fue en la década de los setenta cuando se comienza a hablar de la sociedad de la información. Aparece la información como la panacea, el eslogan de "la información es poder" vino a abanderar toda una serie de cambios que iban a configurar nuevas pautas sociales, motivadas por el auge del sector servicios. Ya no se trata de desarrollar bienes tangibles, como se venían desarrollando hasta ahora en una sociedad industrial*".

El rol del docente en la educación superior del siglo xxi.

Los medios de comunicación y las tecnologías abren nuevas posibilidades de recepción y de difusión de la información (Tunnerman, 2002).

Agrega el mismo autor que:

> *"Permiten la eliminación de las fronteras espacio-temporales y el aprovechamiento del material por parte de aquellos que se encuentran dispersos geográficamente. Facilitan una educación más personalizada, ya que el estudiante, con determinados diseños, puede optar cuando comenzar, con qué ritmo de aprendizaje, que espacio y tiempo dedicará al estudio y otras cuestiones de idiosincrasia".*

Incorporando la educación no presencial a los programas, se tiene amplias posibilidades de mejorar la educación impartida, no por sustitución de las maneras de enseñar y aprender que implican la proximidad física, sino por su potenciación y realce (Casas, 1996).

Las competencias en la educación.

Para Campero, citado por Canquiz (2006) que *las competencias devienen de las calificaciones profesionales, vistas estas últimas como un conjunto de tareas complejas e interdependientes, inherentes a un oficio o trabajo*.

Asimismo, León (2001) menciona que:

> *"La competencia es un aprendizaje complejo que integra conocimientos, habilidades, aptitudes, valores y actitudes, es decir, las competencias deben ser entendidas como un instrumento integrador de saberes".*

Pinto (1999), por su parte, *entiende por competencia a la capacidad para actuar con eficiencia, eficacia y satisfacción sobre algún aspecto de la realidad personal, social, natural o simbólica*.

Por otra parte, Marín (2003) afirma que el modelo educativo se fundamenta en la teoría de la educación basada en competencias desde un enfoque holístico que enfatiza en el desarrollo constructivo de habilidades, conocimientos y actitudes que permitan a los estudiantes insertarse adecuadamente en la estructura laboral.

Acerca de los procesos de enseñanza-aprendizaje dentro de la educación.

Menciona la Secretaría de Educación Pública (SEP), que *sigue siendo evidente es que la mejora de los procesos de enseñanza-aprendizaje dentro del aula da como resultado una calidad educativa* (SEP, 2008).

En este mismo sentido Padilla (2008) menciona que:

> *"Es un término que no se ha acabado de comprender totalmente, no entendemos a qué hacemos mención concretamente, pues desde el Acuerdo Nacional para la Modernización de la Educación Básica en la década de los noventas no hay una idea clara y convincente de este aspecto, pues cada uno le atribuye un sentido distinto y peor aún, se dice que queremos calidad educativa, cuando no sabemos cuál es el sentido que se le atribuye a este término".*

En el mismo sentido, Ibáñez (2007) menciona que se pueden utilizar tecnologías diversas en función del contenido que se aborde. Para los conceptuales puede bastar la presentación de contenidos en diferentes formatos hipermedia (texto, representaciones visuales de todo tipo, audio, vídeo, etc.

En tanto, Cantú (2001) afirma que:

> *"De la misma forma, es básico enfatizar que las acciones deben marcarse en torno a qué es calidad educativa y cuáles son los mecanismos mínimos indispensables para lograr que por ejemplo la Alianza por la Calidad Educativa (ACE) en México sea la plataforma de despegue en donde permita iniciar una vertiginosa serie de acontecimientos de impacto trascendental en el desarrollo económico y social del país".*

Estos conceptos fueron utilizados primeramente en el rubro de la economía y área industrial. Hoy en día la competitividad se presenta cada vez más en las empresas, y de esta manera está al nivel de los estándares internacionales de calidad (Orozco, 2000).

La educación debe ser considerada como un elemento que sirve de palanca del cambio del país, para la generación de empleos, además de una participación más equitativa de la economía, del federalismo y apoyo al desarrollo regional (Cantú, 2002).

Metodología.

Pasemos ahora a revisar la manera en la cual se obtuvieron los datos de la presente

investigación. En un primer momento, se hace alusión al paradigma bajo el cual se circunscribe este trabajo; se aclara que por las características de la temática que se ha venido desarrollando, pueden confundir características y rasgos propios de diversas modalidades de investigación. En un segundo momento, se aborda el enfoque metodológico del estudio, el cual se apoya en una búsqueda integradora de tipos y niveles de investigación. Enseguida se dan a conocer las características del diseño de la investigación. Asimismo, se presenta las técnicas que se utilizaron para obtener la información necesaria, así como su interpretación.

Con referencia a lo anterior, el enfoque cuantitativo tiene su origen en grandes pensadores como Max Weber, que reconoce que además de la descripción e interpretación de variables sociales, deben considerarse los significados subjetivos y la comprensión del contexto donde ocurre un fenómeno (Hernández, 1998).

De acuerdo a lo anterior, Hernández y Fernández-Collado (2008), sostienen que el enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar hipótesis.

Enfoque metodológico.

Por las consideraciones anteriores, el diseño metodológico del presente trabajo de investigación asume las siguientes características:

De acuerdo a la naturaleza del conocimiento requerido por el objeto de estudio, se trata de una investigación teórico empírica.

Lo anterior se fundamenta en que al tratarse de una investigación educativa que persigue fines eminentemente aplicados, de transformación en la actividad docente, mediante el uso de las TIC, los Procesos de Enseñanza-Aprendizaje, así como la Formación Docente; son estas la fundamentación teórica de las principales categorías que aborda y busca una reelaboración, que se insertan como aporte en la ciencia y la práctica de la educación.

Considerando el nivel de profundidad del conocimiento sobre el objeto de estudio, esta investigación tiene momentos descriptivos, para concluir intentando un análisis multicausal del objeto de estudio.

La muestra.

Para recopilar la información, se diseñó un instrumento al que se aplicó una muestra de la población de docentes, para determinar qué tanto utilizan y dominan en su formación docente las TIC en los Procesos de Enseñanza-aprendizaje en la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA.

En dicha encuesta, se planteó en el cuestionario lo referente a la actitud, uso y dominio de las TIC; Se dividió en los siguientes campos: I. Datos Generales, II. Uso y dominio de las TIC, III. Aplicación dentro del Aula de las TIC, IV. Estrategias metodológicas para utilizar las TIC en el aula, V. Herramientas y aplicaciones de las TIC para el desarrollo de la actividad docente y VI. Acciones para mejorar las competencias en el uso de las TIC.

Se les aplicó una muestra a 194 profesores, de una población total de 284 docentes que imparten clases en la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA.

Análisis y Discusión de Resultados.

Es momento de analizar los datos obtenidos dentro de esta investigación. Es una de las actividades esenciales para emitir comentarios, acerca del tema de trabajo y determinar el alcance obtenido de los objetivos planteados al inicio de este proceso, para revisar detalladamente la información recopilada. En primer lugar, los datos que se muestran a continuación, son el resultado del trabajo de investigación que se expuso en capítulos anteriores y que guarda relación con la premisa de investigación que sirvió de guía durante la aplicación de encuestas, sobre cómo han impactado el uso y manejo de las TIC en los docentes de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA, en sus diferentes procesos de enseñanza-aprendizaje, que les sirvan para mejorar la calidad de la educación y el fortalecimiento de competencias en sus estudiantes.

Se tomaron como muestra a 194 profesores de un total de 284 pertenecientes a la división anteriormente mencionada, a los cuales se les aplico una encuesta en el calendario escolar 2015A que inició el 16 de enero de 2015 y culmina el 30 de Julio del presente año.

INSTRUMENTOS APLICADOS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS.

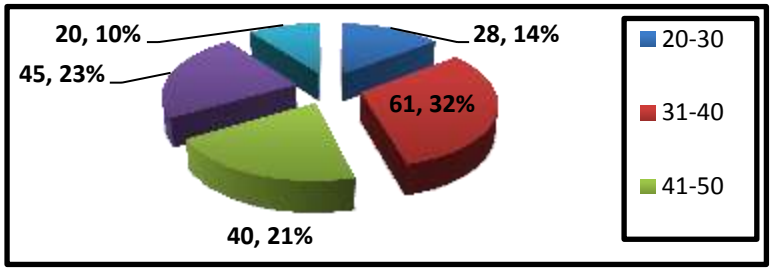
Como ya se comentó en el apartado anterior, la recopilación de información se enfocó a encuestar una muestra de 194 profesores, de una población total de 284 docentes que

imparten clases en la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA. Las aseveraciones se hicieron con base a los temas de reprobación, deserción y competencias.

Para empezar, en el caso de la pregunta 1, menciona lo siguiente: ¿Qué tan importante es la experiencia docente y su formación en el uso y manejo de las TIC en los procesos de enseñanza-aprendizaje en el nivel superior?

En la siguiente gráfica se muestra la distribución de la edad de los docentes que imparten catedra en este nivel de estudios, y que a continuación se describen:

Gráfico 2: Análisis de la pregunta 2 Gráfico 1: Análisis de la pregunta 1

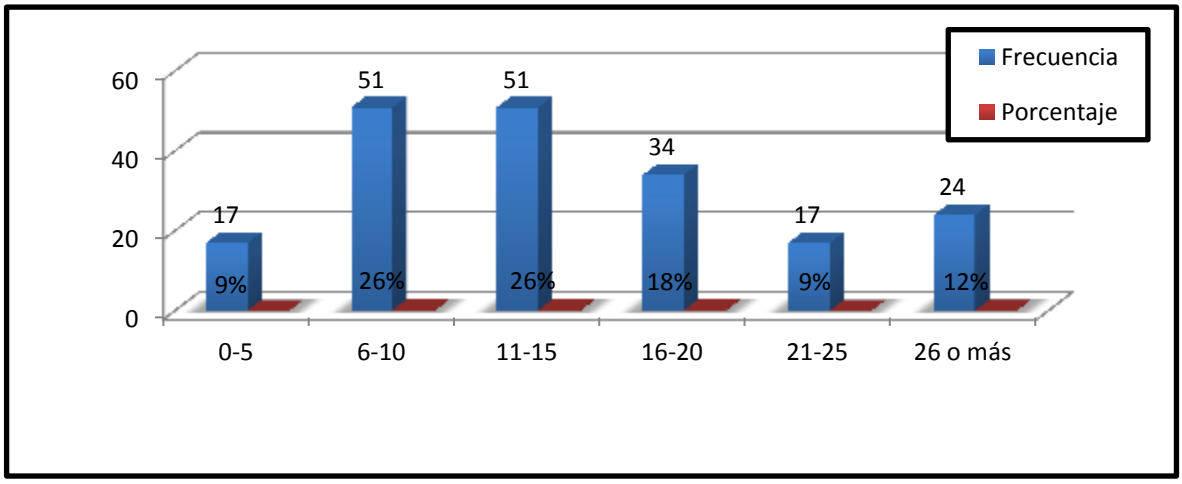


Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al tiempo en la docencia que va directamente relacionado con la experiencia docente, tanto en el nivel superior como en otros niveles de estudio, así como la experiencia profesional que estos tienen en el desarrollo práctico de su actividad profesional, será un sustento para poder aplicar dichos conocimientos y habilidades prácticas dentro del aula.

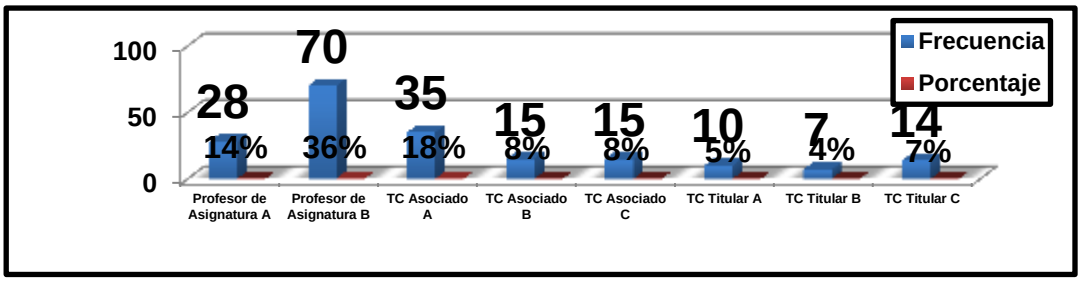
En la siguiente gráfica se muestra el tiempo en la docencia por rango, que se describen a continuación:

Gráfico 2: Análisis de la pregunta 2



Fuente: Elaboración propia.

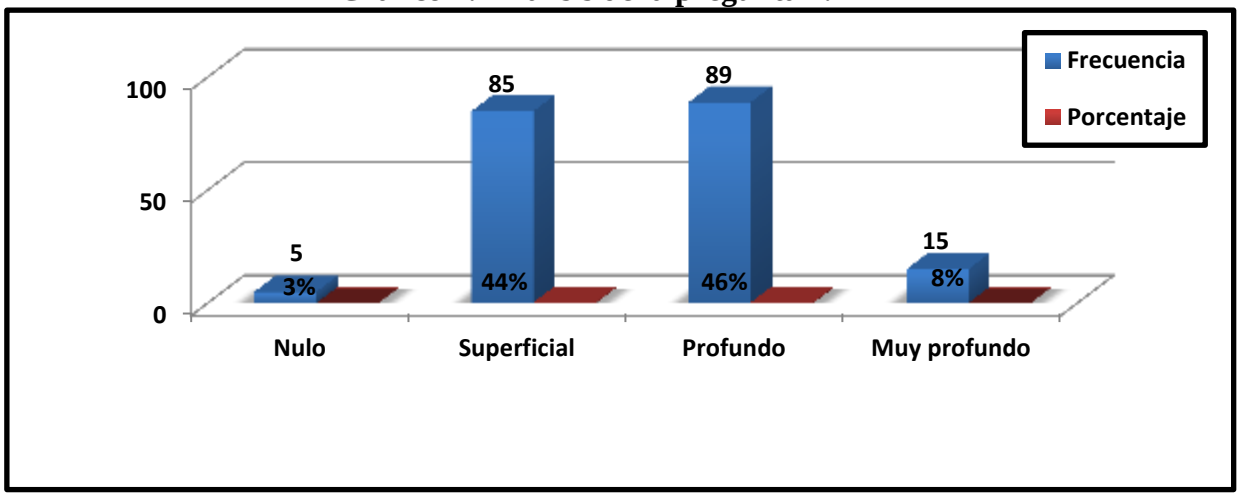
Gráfico 3: Análisis de la pregunta 3



Fuente: Elaboración propia.

Continuando con esta misma pregunta, en cuanto a la importancia de la experiencia docente y su formación en el uso y manejo de las Tecnologías de la Información y Comunicación dentro de los diferentes procesos de enseñanza-aprendizaje, se destaca los siguientes aspectos y que dan respuesta a esta pregunta.

Gráfico 4: Análisis de la pregunta 4.

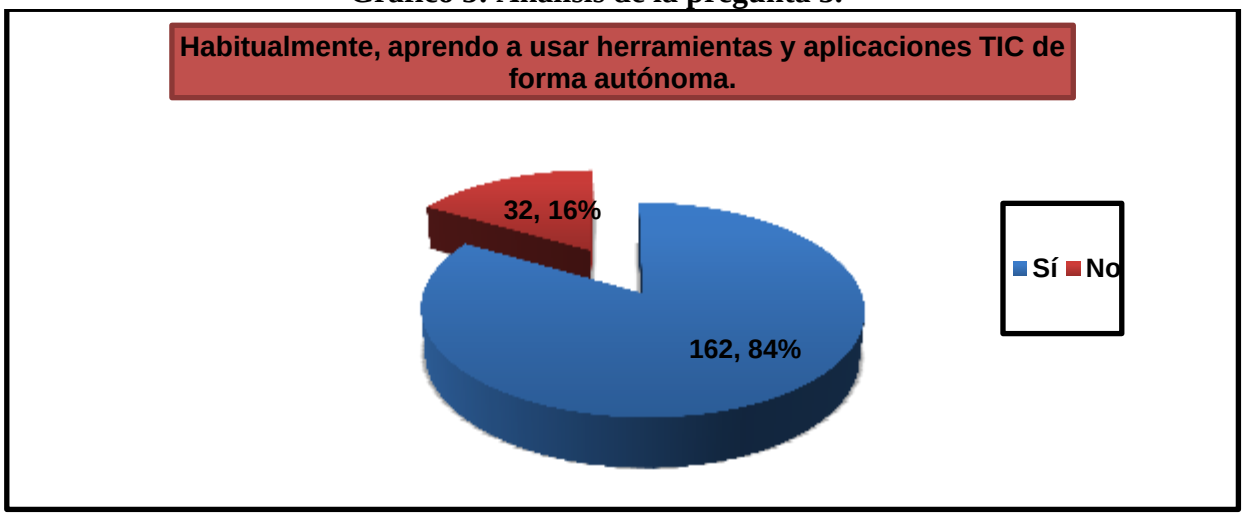


Fuente: Elaboración propia.

¿Cuál es el nivel de conocimiento por parte de los docentes sobre el uso y dominio de las Tecnologías de la Información y Comunicación y su injerencia directa en la educación superior?

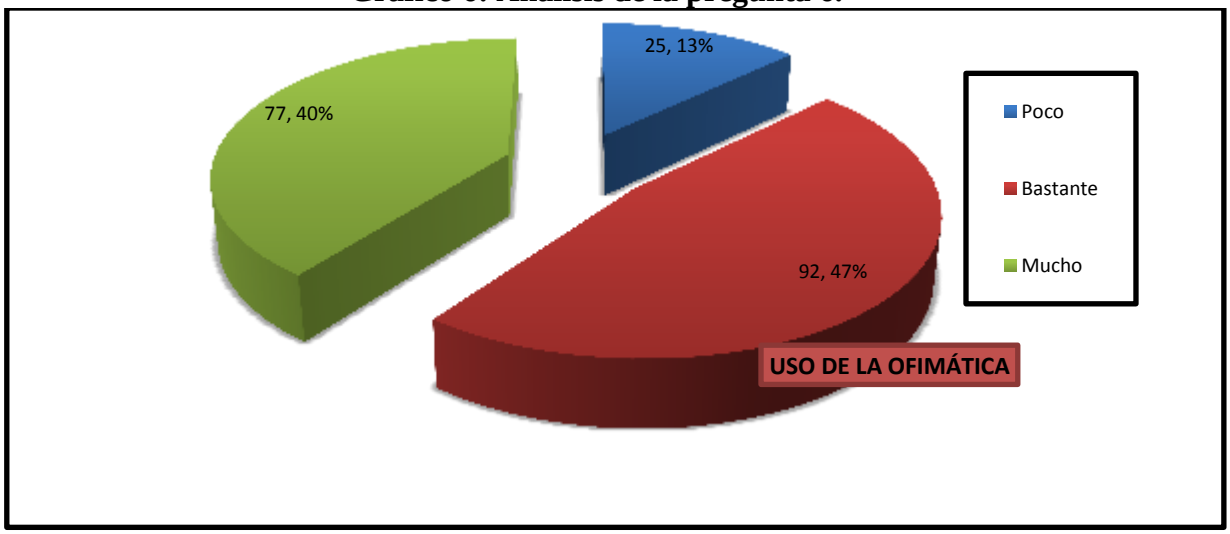
En cuanto al nivel de conocimiento de los docentes sobre el uso y manejo de las TIC y su relación directa con cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje dentro del aula, y que son parte de la metodología y estrategias cuyo objetivo es mejorar la calidad de la educación superior en cada una de las asignaturas de las diferentes unidades académicas de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA, estos son los resultados:

Gráfico 5: Análisis de la pregunta 5.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6: Análisis de la pregunta 6.



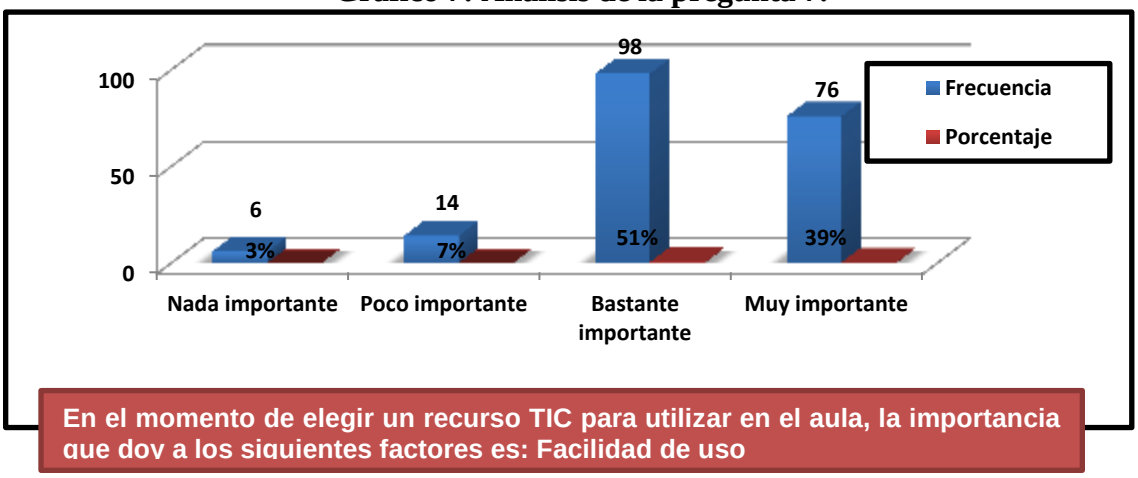
Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la gráfica anterior, se muestra que además de recursos o medios electrónicos como son: la computadora, Internet, correo electrónico y otro de gran importancia dentro de su labor docente es la Ofimática (Word, Excel, PowerPoint, etc.,).

¿Qué tanto usan y dominan las TIC como estrategias metodológicas para mejorar cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje los docentes en el nivel superior?

En las siguientes gráficas se da respuesta a esta pregunta en cuanto al uso y dominio de las TIC, como estrategia metodológica en cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje en cada uno de los contenidos temáticos de los cursos y semestres de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA.

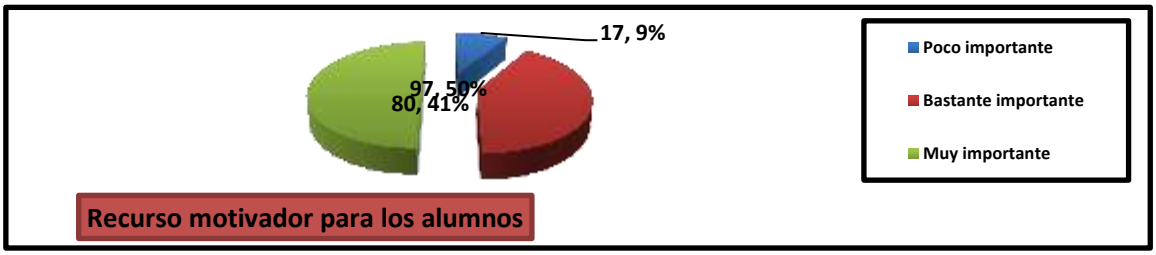
Gráfico 7: Análisis de la pregunta 7.



Fuente: Elaboración propia.

¿Cuál ha sido el efecto motivador del uso y manejo de las TIC como estrategia metodológica en cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje dentro del aula?

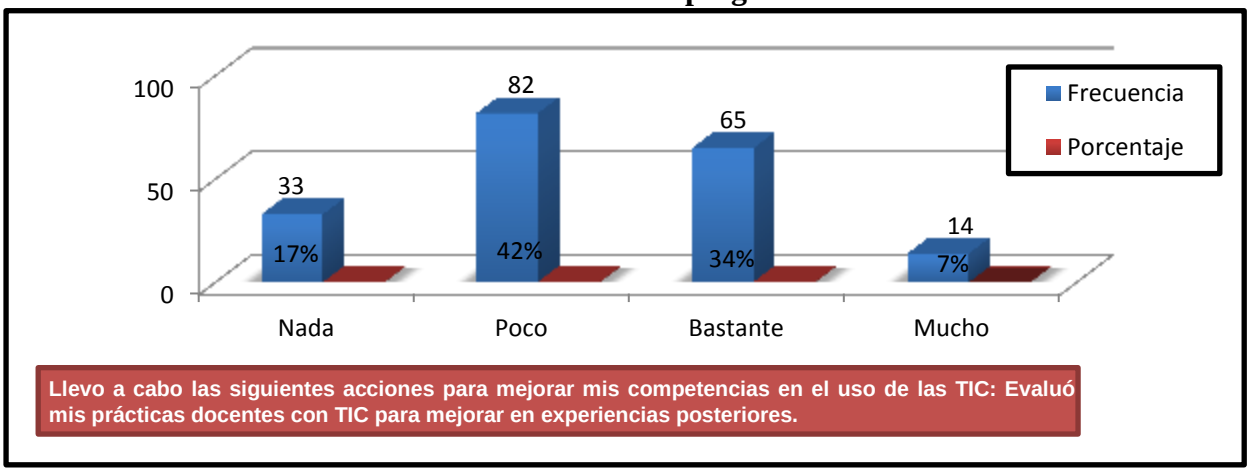
Gráfico 8: Análisis de la pregunta 8.



Fuente: Elaboración propia.

¿Cómo vincular el uso de las TIC a la formación docente de los profesores universitarios, tanto en su preparación académica como en cada uno de los procesos de enseñanza-aprendizaje dentro del aula?

Gráfico 9: Análisis de la pregunta 5.



Respuesta a la Pregunta Principal.

¿Cómo han impactado el uso y manejo de las TIC en los docentes de la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA en sus diferentes procesos de enseñanza-aprendizaje en lo que se refiere a mejorar la calidad de la educación y el fortalecimiento de competencias en sus estudiantes?

Resulta indiscutible que las TIC desempeñan un rol potencialmente importante en el rumbo presente y futuro de la educación en los próximos años. Sin embargo, múltiples factores han influido en que ellas hayan tenido un impacto aún insuficiente en los procesos de enseñanza-aprendizaje orientados a la formación por competencias docentes en el nivel superior.

Resulta evidente la función que desempeñan los docentes dentro de la educación en cualquiera de sus modalidades y niveles. En este sentido, se ha comentado ya que es importante que el docente cuente con una formación que le permita enfrentarse diariamente a la complejidad de la educación, y más aún, si se trata de desempeñar funciones frente a grupos escolares en las diversas asignaturas en el nivel superior.

Cabe también mencionar que el docente está obligado a seguirse preparando dentro del uso de estas tecnologías y en especial en el dominio de las competencias; ya que el

desconocimiento de las mismas y el uso inadecuado de las TIC, lejos de ayudar en su proceso enseñanza-aprendizaje, confundiría a los alumnos y generaría improvisación dentro de su actividad como parte vivencial dentro del aula.

Otro aspecto fundamental es que los docentes y los alumnos en particular cuenten con los diversos medios electrónicos que les permitan generar las diversas competencias profesionales, por lo tanto al reconocer la importancia así como la trascendencia de formar alumnos capaces de generar nuevas ideas, es entendible y se apega a las condiciones actuales del país y en particular de la región en que los alumnos y docentes se desenvuelven.

En este orden de ideas se puede estipular que la mayor parte de los docentes encuestados, ignoran cuáles son los elementos que dan vida a la propuesta de cada una de las reformas y actualizaciones de las diferentes carreras que son parte de la División de Socio Económicos del CUCOSTA, las que se ha convertido en uno de los pilares de las actuales reformas, no sólo de la Educación Superior, sino también de cada uno de los diferentes niveles educativos.

Conclusiones

Por las consideraciones anteriores, se requiere crear agendas de trabajo en donde tanto docentes, directivos, sociedad en general y alumnos conformen una unidad de solidez, con el objetivo de mejorar cada uno de los espacios académicos, donde se abra en todos los sentidos la comunicación para llegar a consolidar cada uno de los proyectos, e impacte profundamente en la sociedad en su conjunto. Como lo plantearon algunos docentes, se sienten “abandonados” porque se reconoce su importancia en su preparación profesional docente, pero en la realidad son desprotegidos por completo, pues los espacios para que se actualicen son mínimos, es decir, no existe un verdadero compromiso del Estado por actualizar a los docentes que de hecho cuando se han abierto los foros de actualización, estos están muy lejanos de contribuir a una real actualización de los docentes.

Cabe mencionar que el docente debe tener un enfoque muy claro de lo que son la formación docente centrada en competencias y sobre todo, entender que estas están fundamentas en una visión constructivista, que reconoce al aprendizaje como un proceso que se construye

en forma individual, en donde los nuevos conocimientos toman sentido estructurándose con los previos y en su interacción social.

El planteamiento más importante de las competencias es que estas tienen un enfoque primordialmente dentro de los procesos de enseñanza y aprendizaje, la cual está directamente ligada al docente, quien promoverá diversas actividades y ambientes de aprendizaje y cuyo enfoque estará directamente relacionadas con las competencias, favoreciendo los ejercicios y actividades de investigación, los trabajos colaborativos, la resolución de problemas, la elaboración de proyectos educativos interdisciplinares, entre otros. De la misma manera, la evaluación de las competencias de los estudiantes requiere el uso de métodos diversos, por lo que los docentes deberán contar con las herramientas para evaluarlas cada uno de los productos de aprendizaje que se darán en cada uno de los momentos de los procesos de enseñanza-aprendizaje que se dan dentro del aula.

La educación basada en competencias deberá tener un enfoque en la que signifique desarrollar experiencias de aprendizaje de diferente índole, en la que los estudiantes tengan la capacidad de desplegar habilidades que les permitan movilizar, de forma integral recursos que se consideran indispensables para realizar satisfactoriamente las actividades demandadas.

Un ejemplo de una de las competencias que deberá de dominar el estudiante es la competencia lectora la que requiere de movimientos de los ojos denominados sacádicos la que le permitirá realizar un barrido en un cierto tiempo una determinada cantidad de información; desde luego exige una serie de recursos de tipo cognitivo para la comprensión de cada uno de los significados y a su vez una disposición en términos de expectativas para abordar el texto en cuestión.

Las competencias movilizan recursos con que cuenta el individuo y éstas no solo se reducen a ello, ya que el mismo recurso puede aprovecharse para ejercitar otras competencias.

Las competencias generalmente se asocian según la actividad o ámbito profesional en que estas se apliquen o se desarrollen, y que implica identificar con precisión las funciones que una profesión demanda. A partir de la actividad que se realice, dependerá del nivel de complejidad de las mismas, respondiendo a preguntas tales como ¿qué debe saber y saber

hacer el profesionista para cumplir con esta función? ¿Cómo debe hacerlo? Las propias necesidades de la práctica a desarrollar o actividad profesional, completamente derivadas de la experiencia, las que determinan qué es lo que se ha de incluir en un currículo basado en competencias profesionales.

El conjunto de competencias genéricas y de competencias disciplinares que son aplicadas dentro de una actividad profesional no pueden realizarse a partir de un enfoque solamente funcional, ya que estas deben de tratarse de aprendizajes que, en un inicio, deberían poder ser aplicados en múltiples actividades tanto de la vida cotidiana como profesional.

Cabe mencionar que las disciplinas parten de un acervo muy rico de saberes cuya enseñanza se encuentra ligada a los conocimientos adquiridos durante un ciclo de vida y que son aplicadas con un enfoque socialmente. Esta serie de conocimientos estructurados se les da formalidad dentro de los planes y programas de estudio, los cuales llevan una intención, objetivo y finalidad. La gran pregunta es qué de todos estos conocimientos, habilidades y destrezas deben realmente saber los estudiantes y para qué.

Recomendaciones

Por todas las consideraciones anteriores, es recomendable que la política educativa en cuanto a la educación superior se refiere, deba contemplar en todos los sentidos las condiciones y necesidades que requiere este nivel educativo, que responda a las exigencias de la actual sociedad, su ineludible compromiso estipulado en cada uno de los perfiles de egreso de cada una de las licenciaturas que pertenecen a la División de Estudios Socio Económicos del CUCOSTA.

Se hace mención que, derivado de todo lo ya antes tratado, se recalca que es urgente brindar a los docentes todas las posibilidades de capacitación en las diversas herramientas pedagógicas y tecnológicas, para que adquieran una completa formación, apegada al tipo de alumno, de la actual sociedad y que realicen investigación en donde se hace básico que conozcan dichas condiciones para la transformación anhelada de este nivel educativo, donde debe imperar la eficiencia y la calidad educativa.

Desde el primer día de clase, se debe identificar a los alumnos en riesgo, reconocer estos factores de riesgo; que toda la comunidad escolar se sume a la cultura de seguimiento y prevención; dejar de perder horas de tiempo en llenado de formatos, informes en el

escritorio, salir al campo de trabajo, interceptar a los jóvenes, establecer dialogo permanente; estar atento a los resultados de las evaluaciones, detectar ausentismo, darle seguimiento, establecer acuerdos con los jóvenes; que los tutores realicen un trabajo más apegado a las necesidades de sus tutorados; dar cuentas claras, ¿Cuántos alumnos recibí, al inicio del semestre?. ¿Cuántos terminan el semestre?

¿Qué acciones de prevención se deben de realizar?, ¿Qué acciones de corrección se deben de implementar?

Se recomienda implementar talleres dentro de las tutorías, para fortalecer los hábitos de estudio, así como organizar y eficientar el tiempo de los alumnos para el estudio; ya que en la investigación este resultó como detonante. Mejorar la calidad pedagógica que los docentes no estén encartonados a las secuencias didácticas que se realizan dentro de cada una de academias; que se tomen como referentes para adecuarla, revisarla que esté apegada al plan de estudio en donde se movilicen las competencias profesionales, que deberán de adquirir los alumnos durante su formación profesional.

Así como mejorar los ambientes de aprendizaje en donde se desarrolle la comunicación y las interacciones que posibiliten el aprendizaje, que haya una claridad del aprendizaje que se espera logre el estudiante, que éste sea significativo y que lo ponga en práctica; así como también el reconocimiento de los elementos del contexto, relevancia de los materiales educativos, impresos, audiovisuales y digitales en donde el alumno sea el centro en el proceso de aprendizaje.

Que los docentes identifiquen Las estrategias y los instrumentos adecuados para el nivel de desarrollo y aprendizaje de los estudiantes.

Todo lo anterior nos permite asegurar que fueron cumplidas las expectativas generadas con el presente trabajo ya que se logró dar respuesta a todas las preguntas de investigación y alcanzados los objetivos formulados.

Referencias Bibliográficas

Cabero, J. (1998). Impacto de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en las organizaciones educativas. En Lorenzo, M. y otros (coords): Enfoques en la organización y dirección de instituciones educativas formales y no formales. Granada: Grupo Editorial Universitario.

Canquiz, L. (2004). Propuesta teórico-metodológica para diseñar y evaluar perfiles académico-profesionales. Tesis Doctoral. Universidad del Zulia, Facultad de Humanidades y Educación. Doctorado en Ciencias Humanas. Maracaibo, Venezuela.

Cantú, H. (2001). Desarrollo de una Cultura de Calidad. México. McGraw Hill Interamericana.

Casas, M. (1996). Impostergable transformar la Universidad Venezolana, Caracas, octubre 1996.

Castells, M. (2008). Internet y la sociedad red. Lección inaugural del programa de doctorado sobre la sociedad de la información y el conocimiento. Granada: Grupo Editorial Universitario.

Clark, B. (1983). El sistema de educación superior, una visión comparativa de la organización académica. México: Editorial Nueva Imagen–Universidad Autónoma Metropolitana

.

León, M. (2001). La Integración escuela-empresa: un enfoque teórico y metodológico. Pedagogía 2001. Curso 29. IPLAC. La Habana.

Marín, R. (2003). El Modelo Educativo de la UACH: Elementos para su Construcción. México: Editorial UACH/ Dirección Académica.

Orozco, B. (2000). "De lo profesional a la formación en competencias: giros conceptuales en la noción de formación universitaria", en M. A. Valle. Formación en competencias y certificación profesional. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Padilla, M. A. (2008). "¿Pueden entrenarse competencias de investigación en Psicología al margen de las teorías psicológicas?", Revista de Educación y Desarrollo, 9, octubre–diciembre.

Sangrá, A. y González, M. (2004). El profesorado universitario y las TIC: redefinir roles y competencias. La transformación de las universidades a través de las TIC: discursos y prácticas. Barcelona: Editorial UOC.

SEP (2008). Competencias básicas en el nivel básico. Recuperado en: http://basica.sep.gob.mx/seb2008/start.php (Consultado el 8 de julio de 2014).

Tristán, A. (2009). Revista Educativa. Madrid, España: Revista de Investigación, Técnica y Educativa.

Tunnerman, Carlos (2002). En el umbral del siglo XXI. Desafíos Para los educadores y la educación superior. Panama: Unesco- Panamá.

UNESCO (2003). Education in and for the Information Society. Paris: UNESCO.

Formación Docente un Factor Fundamental para el Desarrollo de Competencias y Calidad Educativa en la Educación Media Superior

Francisco Flores Cuevas[1]
Salvador Gudiño Meza[2]
Claudio Rafael Vásquez Martínez[3]

[1]Centro Universitario de la Costa Universidad de Guadalajara - Departamento de Ciencias y Tecnologías de la Información y C., ffcuevas@gmail.com
[2]Centro Universitario de la Costa Universidad de Guadalajara - Departamento de Ciencias y Tecnologías de la Información y C., ffcuevas@gmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - Computación, ffcuevas@gmail.com

Resumen

La presente investigación, surge de un especial interés por conocer más elementos que den cuenta de la formación docente como parte fundamental para alcanzar la calidad educativa y el desarrollo de las competencias en los alumnos que cursan la Educación Media Superior. En este sentido el objetivo es diagnosticar, cuáles son las ideas que circundan a la formación docente dando un panorama general de sus implicaciones teóricas así como de relacionarla con la actual reforma educativa. A la vez se habla de calidad educativa y de las competencias, las cuales se han posicionado de un lugar privilegiado en el escenario educativo, pues han sido referentes para promover las políticas educativas. El objetivo es dar cuenta de que la formación docente es parte importante para hacer realidad las intenciones del Estado en cuanto a educación se refiere. Se pretende también, dar aportes teóricos para crear una cultura de este tipo de temas que contribuyan al establecimiento de una red de conocimientos sobre los tópicos señalados.

Palabras Clave: Formación docente, calidad educativa, competencias

Abstract

The current investigation stems from a special interest in learning more elements that account for teacher education as a fundamental part in achieving the quality of education and skills development in pupils in Upper Secondary Education. In this sense, the goal is to diagnose, what are the ideas that surround the training of teachers giving an overview of its theoretical implications and relate it to the current education reform. While we speak of quality education and skills, which have positioned themselves for a privileged place in the educational setting, as they have been referring to promote education policies. The aim is to account for that teacher training is an important part in realizing the intentions of the State in education is concerned. It is also intended, giving theoretical support to build a culture of such issues contributing to the establishment of a network of expertise on the topics mentioned.

Keywords: teacher education, quality education, skills

Introducción

La EDUCACIÓN durante la historia del hombre ha sido el centro de estudio de muchos

pensadores, lo que de una u otra forma han aportado teorías para hacer de la educación una posibilidad de crear sociedades prósperas.

En este sentido, la presente investigación da cuenta de un producto que contribuye a comprender la realidad educativa, la cual requiere de trabajos encaminados a interpretar abiertamente el fenómeno educativo bajo las condiciones actuales, las que cambian de una forma vertiginosa, lo que hace necesario que la educación surja como la potencial posibilidad de formar sujetos capaces de actuar, para después edificar una sociedad sólida basada en el progreso colectivo teniendo de pilar, la educación.

Este trabajo, surge de un interés personal por conocer más al respecto de tres temas que convergen en el actual discurso educativo. Hacer referencia a la Formación Docente, la Calidad Educativa y las Competencias, es entran a un maravilloso escenario de ideas, criterios, enfoques y postulados que se han creado en este sentido. Bajo esta consideración, los tres conceptos se trabajan en relación a la actual Reforma que se está promoviendo en México hoy. La Reforma Integral de la Educación Media Superior que surge en el año 2008, ha sido el centro de estudio de este trabajo de investigación, dando cuenta de que la Educación Media Superior requiere de un enorme esfuerzo por parte del Estado para responder a las exigencias que reclaman los jóvenes en edad de cursar este nivel de estudios.

En este orden de ideas la investigación es de corte descriptiva haciendo un recorrido teórico acerca de las condiciones en las que se ubica la formación docente, la calidad educativa y las competencias. Dicho sea de paso, los tres conceptos son del interés de muchos investigadores, pero en ningún momento se ubicó un trabajo que diera cuenta de los tres términos en un estudio como el presente. De la misma forma se realiza una encuesta a 40 docentes encargados de impartir clases en la Educación Media Superior, para manifestar las condiciones e impacto que ha tenido la RIEMS en los docentes, los que sufren directamente para desarrollar la propuesta marcada por el Estado para este Nivel Educativo.

Antecedentes

En la actualidad al tema de la Formación Docente es relevante en el ámbito educativo. Tradicionalmente, se ha visto al docente como un factor fundamental para propiciar cambios que impactarán en la sociedad. La Calidad Educativa es un término que parece ser

tan familiar dentro del campo educativo, pero aún existen dudas acerca de su concepción y aplicación dentro de la Educación Nacional. En esta perspectiva se habla de Competencias, término que nace en un contexto distinto al educativo, pero que se ha volcado a ser el principal elemento que justifica las reformas, además de que su incorporación ha propiciado diversas posturas teóricas y epistemológicas.

Diacrónicamente generan cambios a través de reformas que han tomado el estandarte de la formación docente, la calidad educativa y las competencias. Durante el año 2008, se presentó la Reforma Integral de la Educación Media Superior a nivel federal para la aplicación en las entidades federativas. Dicha reforma desde antes de su aplicación, causó polémica y resistencia para los docentes.

En este espacio se busca que el lector comprenda cual es el sentido trascendental de la formación docente, calidad educativa y competencias, porque sin duda, su presencia impone interesantes perspectivas de estudio. Es conveniente mencionar que debido a esto, la propia conceptualización de los términos, obliga a replantear cuestiones tales como "si la formación docente puede lograr una transformación de los procesos educativos", si es correcto o no hablar de calidad educativa o si las competencias son pertinentes al tipo de alumno con que se cuenta en el país, además de considerar al docente como aquel profesional de la educación capaz de hacer realidad los principios de calidad educativa y lograr en los alumnos el desarrollo de competencias, de la manera que lo marca la Reforma Integral de la Educación Media Superior 2008 en el Estado de Jalisco. Sigue siendo innegable que el docente es el promotor principal de aprendizajes en los alumnos, lo que remite a fundamentar la labor que desempeña en que ahora su trabajo está relacionado con las competencias, las cuales debe desarrollar en los alumnos.

Planteamiento del problema de investigación

En este contexto, la investigación se enfoca a estudiar la formación docente en el nivel de la Educación Media Superior en razón de que a partir de 2008, se proclamó la denominada Reforma Integral de la Educación Media Superior (RIEMS) en donde se hace evidente la necesidad de profundizar acerca de este tema. A pesar de que el trabajo se circunscribe principalmente al Estado de Jalisco, es similar la perspectiva que se tiene en el resto del país, así como en cada uno de los diferentes niveles educativos, ya que los temas que se

abordan son de sentir común en las reformas actuales en educación y en cada uno de los niveles educativos. El asunto de las competencias se analiza continuamente en muchos espacios de cada uno de los niveles educativos y que de una u otra forma está determinando el destino de la educación nacional.

Por lo antes mencionado, una de las principales limitaciones que se presentan es que los tópicos que se entrelazan en la presente investigación, existe una abundante cantidad de información toda ella rica e interesante para ser abordada en un estudio, pero que se hace necesario su análisis para detectar aquella que de referencia objetiva. A pesar de que este estudio es de corte cualitativo, puede responder a una investigación cuantitativa, porque permite la aplicación de diferentes instrumentos como encuestas o entrevistas, los cuales den cuenta con mayor profundidad de la realidad educativa. Al mismo tiempo es probable que se dejen aspectos sin mencionar, esto es debido al tipo de investigación que se desarrolla en este documento.

Objetivos

Objetivo general:

- Analizar las principales características de la formación docente como factor fundamental, para impactar en el desarrollo de competencias y el logro la calidad educativa en el marco nacional de la Reforma de la Educación Media Superior 2008 en el Estado de Jalisco.

Objetivos específicos:

- Identificar las implicaciones principales de la formación docente en torno al desarrollo de competencias de los alumnos de Educación Media Superior.
- Comprender la relación existente entre la formación docente y la calidad educativa en el marco nacional de la Reforma de la Educación Media Superior 2008.
- Señalar a la formación docente como factor fundamental para el desarrollo de competencias y la obtención de la calidad educativa.
- Identificar las características principales de la Reforma Integral de la Educación Media Superior 2008 en el Estado de Jalisco.

- Proponer alternativas para mejorar la formación docente y así desarrollar las competencias y obtener la calidad educativa.

Hipótesis

Si los docentes de Educación Media Superior poseen una correcta formación, entonces podrán lograr el desarrollo de competencias así como alcanzar la calidad educativa, en el marco nacional de la Reforma de la Educación Media Superior 2008.

Preguntas de Investigación

- ¿La formación docente: es un factor fundamental para el desarrollo de competencias y alcanzar la calidad educativa en el marco de la Reforma Integral de la Educación Media Superior 2008 en el Estado de Jalisco?
- ¿Cuáles han sido las acciones que el Sistema Educativo Mexicano ha desarrollado a lo largo de la historia que benefician a la Educación Media Superior?
- ¿En qué medida las acciones de desempeñó profesional propuestas impulsan a mejorar la calidad de la Educación Media Superior en México?
- ¿Cuáles son las competencias que el docente de Educación Media Superior debe poseer?
- ¿De qué modelo de docente se requiere para participar en esta reforma de la Educación Media Superior?
- ¿De qué forma la formación docente permite lograr la calidad educativa y el desarrollo de competencias en la Educación Media Superior?

Justificación

El propósito fundamental del BGC ubicado en el nivel medio superior de la Universidad de Guadalajara en el Estado de Jalisco, es preparar a los estudiantes dentro de una formación integral, proporcionando el desarrollo de competencias como son la de conocimientos, habilidades, actitudes y valores integradoras que se requieren para la vida personal y colectiva, para acceder a la formación profesional de grado superior y para incorporarse al mundo del trabajo. Este plan de estudios se imparte en todas las escuelas que forman parte del Sistema de Educación Media Superior de la Universidad de Guadalajara. El diseño

curricular es congruente con las necesidades actuales de la información de este nivel de estudios, en especial de adolescentes cuyo rango de edad es de 15 a 18 años y el contexto en que estos se desarrollan, en las que tienen que centrar sus objetivos de aprendizaje significativos que fortalecen las habilidades del razonamiento, la personalidad y los valores de los estudiantes SEMS (2005).

La propuesta surge como producto del proceso colaborativo de evaluación y reforma académica que se gestó durante los años de 2003 a 2006 en el Sistema de Educación Media Superior SEMS (2008) de dicha Universidad.

Por lo que, ésta ha sido un factor importante para la formación de estudiantes a través del modelo por competencias, caracterizándose como un factor de éxito de esta reforma impulsada por la Universidad de Guadalajara. Por lo tanto se requiere que con la participación de los docentes de este nivel de estudios sean preparados y asesorados sobre esta nueva reforma.

Marco Teórico.

Para iniciar este apartado, la revisión de la literatura representa un importante apoyo para acercarse al conocimiento profundo de los temas que se abordan, lo que permite mostrar los avances teóricos de cada uno de los conceptos a los que se hace alusión. La perspectiva desde la cual se coloca una mirada teórico-metodológica es en sí misma un soporte esencial para el análisis de cualquier disciplina científica. Es evidente que a lo largo de la historia se ha puesto en evidencia de que ha existido la incertidumbre acerca de que si la educación responde a las exigencias sociales o es un instrumento del Estado para controlar a la sociedad.

Formación docente

Hablar de formación docente, remite forzosamente a revisar una serie de documentos tales como planes de estudio, políticas educativas, programas de gobierno, estudios en formación docente entre otros acerca de este tema. En este punto, Torres (2001) señala que es una de las áreas de mayor inercia y una de las más descuidadas a nivel teórico y práctico en los últimos años dentro del campo educativo en general.

Por citar un ejemplo, Rivas (2004) dice que la formación docente es un proceso

permanente, siendo el dominio que un sujeto tiene de las teorías, principios y estrategias que explican, a través de diferentes saberes disciplinarios, entendiendo que su campo de estudio es convencional y que sus fronteras son borrosas y confusas de definir en la práctica. La formación docente se ubica en el terreno de la educación formal donde el currículo establece sus límites en la escuela, pensada como el medio que crea la sociedad para transmitir la cultura, reproducir la organización social y formar un sujeto para el desempeño de un trabajo (Vallejo, 2004).

Este enfoque lo proponen Cardelli y Duhalde (2000) en el cual, manifiestan que se debe considerar a la formación docente, tomando de referencia las características de las políticas educativas neoliberales que han afectado a los sistemas educativos. En este sentido, es necesario considerar que las políticas de privatización de la educación pública y de reducción de la responsabilidad del Estado siendo garante del derecho a la educación, le asignan el rol de organizador y regulador de la educación. Esto, va acompañado de las transformaciones culturales derivadas de la mercantilización de los objetos de la cultura y en particular del conocimiento científico y técnico; de las acciones y discursos que dan nuevo impulso a la demanda educativa teniendo nada más en cuenta los intereses de los sectores empresariales; y de los valores emergentes del utilitarismo, la competencia y el individualismo exacerbados. Bajo esta perspectiva, se subraya el grado de concepción e interés que se le dé a la formación docente. Ávalos (2007), expresa que el Estado establece su marco por normas y criterios de evaluación e institucionaliza un procedimiento para controlar la calidad de los programas que ofrecen las diversas instituciones.

Acerca de la calidad educativa.

Lo que sigue siendo evidente, es que la calidad educativa es un término que no se ha acabado de comprender totalmente, no entendemos a qué hacemos mención concretamente, pues desde el Acuerdo Nacional para la Modernización de la Educación Básica en la década de los noventas no hay una idea clara y convincente de este aspecto, pues cada uno le atribuye un sentido distinto y peor aún, se dice que queremos calidad educativa, cuando no sabemos cuál es el sentido que se le atribuye a este término.

De la misma forma, es básico enfatizar que las acciones deben marcarse en torno a qué es calidad educativa y cuáles son los mecanismos mínimos indispensables para lograr que por

ejemplo la Alianza por la Calidad Educativa (ACE) en México sea la plataforma de despegue en donde permita iniciar una vertiginosa serie de acontecimientos de impacto trascendental que reditúe en una serie de fortalezas que faciliten la formulación de proyectos nacionales, donde los procesos de gobernabilidad y gobernanza faciliten la calidad educativa en el logro de objetivos que impacten en el desarrollo económico y social del país.

Para ilustrar esto, Duarte (2012) fortalece este orden de ideas, porque expone que ha crecido la demanda social de educación, pues suele ir asociada a lo que se le conoce como rendición de cuentas, reposando sobre la convicción de que las escuelas y el sistema educativo en su conjunto deben responder a las demandas que ciudadanos y sociedades les plantean de acuerdo con el análisis que se efectuaba anteriormente. Hoy en día, son más las voces que exigen una mayor transparencia en coherencia con los principios de una gestión democrática.

Como puede apreciarse, lograr la calidad en la educación no es una labor fácil, ya que como afirma Schiefelbein en Horta (2011) "la calidad educativa es un fenómeno multideterminado; hay un conjunto de causas que son propias del contexto comunitario y familiar; otras son propias de las características del alumno individual". La calidad educativa es un concepto que se comprende en varias dimensiones: relevancia, eficacia, equidad y eficiencia. Schiefelbein (2011), menciona que el gran salto hacia delante en la calidad de la educación podrá venir de las propias escuelas. En este sentido, un verdadero cambio, es asunto de cada escuela, de las personas que ahí trabajan y de las relaciones que éstas establezcan entre sí, con los alumnos y con la comunidad a la que sirven.

Actualmente, la calidad educativa está presente en cualquier parte del discurso oficial del ámbito educativo. Es un término polisémico, porque cada agente dentro de la educación le atribuye una connotación distinta. En relación con esto, Paniagua (2003) expone que la palabra calidad la podemos encontrar en todas partes, se habla de calidad de vida, relaciones de calidad, calidad en el trabajo, empresas de calidad, productos de calidad, procesos de calidad, individuos de calidad y hasta de educación de calidad. Sin embargo, cabe hacernos las siguientes preguntas: ¿está la calidad presente en todas esas realidades a las que se les imputa el pomposo apellido de "calidad" o "con calidad"?, ¿cómo se hace

patente la calidad en cada una de las realidades a las que se le atribuye? Tal como lo señala Fernández (2003) hablar de calidad educativa resulta ser un tanto complejo, por los múltiples significados que pueden atribuirse a dicho término.

Acerca de las competencias.

En cuanto a la temática de las competencias, Argudín (2005), expone que la palabra competencia, del verbo competir, viene del griego, agon, agonistes, que quiere decir ir al encuentro de otra cosa, encontrarse para responder, rivalizar, enfrentarse para ganar, salir victoriosos de las competencias olímpicas que se disputaban en la Antigua Grecia. Ya desde el siglo XVI se conoce otra acepción, derivada del latín competere que significa pertenecer, incumbir, hacerse responsable de algo.

En esta perspectiva, Frade (2008) realiza un bosquejo histórico acerca del uso que algunos teóricos le han dado al término competencia. Robert White en 1959, publica un trabajo en donde señala que la palabra competencia significa adecuación, habilidad, capacidad y destreza, por tanto con ella se describe la comprensión, la exploración, el hecho de caminar, la atención y la percepción, todas ellas habilidades seguras para promover una efectiva y competente interacción con el medio ambiente. El comportamiento en la construcción de la comprensión, la manipulación de objetos y el dejarlos ir, es algo más que una carga de energía. La competencia es la necesidad que tienen los seres humanos de interactuar con el entrono, pero también de dominarlo por la acción. Para la década de los sesentas del siglo XX.

Así mismo, en 1969 Eliseo Verón reconoce que una competencia es un conjunto de maneras específicas de realizar selecciones y organizaciones sobre un determinado discurso. Dell Hymes en 1980 considera la competencia como comunicativa, con lo cual planteó el uso del lenguaje más allá de su comprensión y producción. Para Wittgenstein en 1988, agrega al concepto de competencia los juegos del lenguaje, señalando que la comunicación cuenta con sistemas completos articulados por reglas en las que el significado es el producto del uso del lenguaje en un contexto determinado. En 1989, Habermas menciona que la competencia es comunicativa y a la vez interactiva, es decir, las personas son hablantes-oyentes que emplean el lenguaje para entender sobre un determinado tema.

Con respecto a lo antes mencionado, existen autores como Vigotsky y Alexander R. Luria (citado en Frade, 2008) que no mencionaron en ningún momento a las competencias, pero que con sus contribuciones impulsaron la teoría cognitivo-conductual que explica cómo los seres humanos articulamos procesos de pensamiento con la conducta mediante el lenguaje, lo que se traduce en desempeños específicos en contextos diferenciados. Gagné otro autor de relevantes aportaciones en este tipo de temas, expresó que una persona es más competente cuando tiene la capacidad de resolver problemáticas combinando lo cognitivo, lo conductual y lo emocional. Del mismo modo, David Mc Clelland elaboró la hipótesis de que los alumnos deberían desarrollar las competencias más que estudiar conocimientos en la escuela.

Metodología

Pasemos ahora a revisar la manera en la cual se obtuvieron los datos de la presente investigación. En un primer momento, se hace alusión al paradigma bajo el cual se circunscribe este trabajo, aclarando que por las características de la temática que se ha venido desarrollando, pueden originarse diversas líneas de análisis, para que en un corto plazo, sean revisadas por otros investigadores interesados en estas temáticas. En un segundo momento, se aborda el enfoque metodológico de estudio, el cual se apoya en la descripción de los fenómenos. Enseguida se da a conocer la muestra que se trabajó para la recopilación de datos. Asimismo, se presenta las técnicas que se utilizaron para obtener la información necesaria, así como su interpretación. En este caso, el instrumento que se utiliza es una encuesta con 20 reactivos de opción múltiple, los cuales fueron presentados a 40 docentes de Educación Media Superior. Por último se presenta el diseño que permite la recopilación de la información que va a facilitar el trabajo de investigación.

Después de haber expuesto el enfoque cuantitativo y cualitativo, es momento de precisar bajo que enfoque se encamina este trabajo. Por las condiciones bajo las cuales se aborda esta investigación, se ha decidido seguir el enfoque cualitativo, pues proporciona profundidad en la información, dispersión, riqueza interpretativa y contextualización del entorno. Del mismo modo, aporta una mayor perspectiva en el manejo de la información, y la flexibilidad en el trato de los temas. Como se externó en el capítulo anterior, la formación docente, la calidad educativa y las competencias son tópicos que requieren un

trato teórico a profundidad, sustentando que la formación docente es fundamental en el logro de los principios que se marcan para la calidad educativa, además de que las competencias requieren de docentes con una formación que responda a las condiciones actuales, que reclama la educación. En este sentido, no se descarta que pueda realizarse una investigación cuantitativa debido a la perspectiva de trabajo.

La muestra.

Ante la situación planteada anteriormente, esta investigación al ser de corte descriptiva, la muestra se remite a delimitar el trabajo dentro del Estado de Jalisco, específicamente en el Nivel Medio Superior, tomando de referencia a los docentes de la entidad, haciendo un estudio en cuanto al análisis de su formación y conocer la relación que mantiene con la Calidad Educativa y las Competencias en el marco de la Reforma Integral de la Educación Media Superior 2008.

Análisis y Discusión de Resultados

En este apartado se presenta el análisis realizado de los datos obtenidos dentro de esta investigación.

En primer lugar, los datos que se muestran enseguida, son el resultado de la problemática expuesta anteriormente y que guarda relación con la hipótesis de investigación que sirvió de guía durante la aplicación de encuestas a docentes de la Escuela Preparatoria Regional de Puerto Vallarta, que se encuentra ubicada en el municipio de Puerto Vallarta, Estado de Jalisco en ambos turnos. Se tomaron como muestra a 40 docentes, 20 por turno. Esto fue posible ya que en total son 105 docentes laborando en la institución, pero por cuestiones de la presente investigación, los docentes encuestados desempeñan sus actividades frente a grupo, es decir, docentes horas-clase que laboran al frente de diversas asignaturas de los tres grados escolares. En dicha encuesta se le plantearon 20 cuestiones en donde tenían que contestar cada una ellas y para lo cual que les brindó la posibilidad de 5 opciones para responder a cada planteamiento.

Los resultados obtenidos se derivan a partir de los datos obtenidos que en un primer momento se registraron con un instrumento cuantitativo que es el cuestionario para que después se diera paso a un análisis cualitativo.

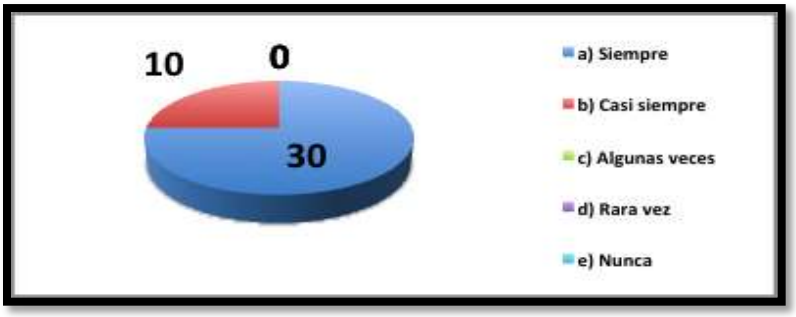
Instrumentos aplicados y prueba de hipótesis.

Como ya se comentó en el apartado anterior, la recopilación de información se enfocó a entrevistar a 40 docentes (20 por cada turno) frente a grupo, los cuales se les hicieron planteamientos que permitieron saber su percepción de los 3 temas que se han venido trabajando en esta investigación.

Para empezar, en el caso de la pregunta 1, menciona lo siguiente: ejerzo mi práctica docente porque me gusta, me agrada trabajar con mis alumnos, porque puedo compartir con ellos mis conocimientos y mis experiencias. Los resultados fueron los siguientes:

Tabla No. 1. Análisis de la pregunta 1. Gráfico No. 1. Análisis de la pregunta 1.

a) Siempre	30
b) Casi siempre	10
c) Algunas veces	0
d) Rara vez	0
e) Nunca	0

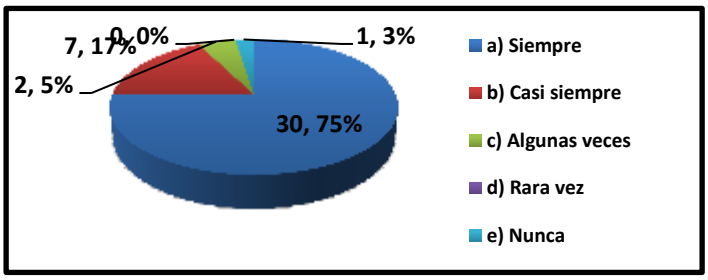


Fuente: Elaboración propia *Fuente: Elaboración propia*

De igual forma, la pregunta 2, trata de que el docente reconociera que su formación docente repercute en la formación de los alumnos, pues de él dependen que ellos aprendan y sean sujetos capaces de transformar su propia vida y la sociedad en general. En este orden, los resultados obtenidos son los siguientes:

Tabla No. 2. Análisis de la pregunta 2. Gráfico No. 2. Análisis de la pregunta 2.

a) Siempre	30
b) Casi siempre	7
c) Algunas veces	2
d) Rara vez	0
e) Nunca	1



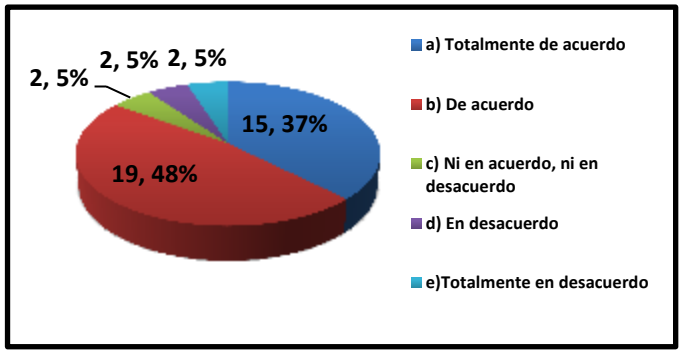
Fuente: Elaboración propia *Fuente: Elaboración propia*

En el caso de la pregunta 3 tiene relación con la calidad educativa. En ésta se planteó a los docentes que si es cierto que comprenden sus alcances, lo que expresan, la relación que guarda con la educación y con su propio trabajo. Los resultados son:

Tabla No. 3. Análisis de la pregunta 3. Gráfico No. 3. Análisis de la pregunta 3.

a) Totalmente de acuerdo	15
b) De acuerdo	19
c) Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	2
d) En desacuerdo	2
e)Totalmente en desacuerdo	2

Fuente: Elaboración propia



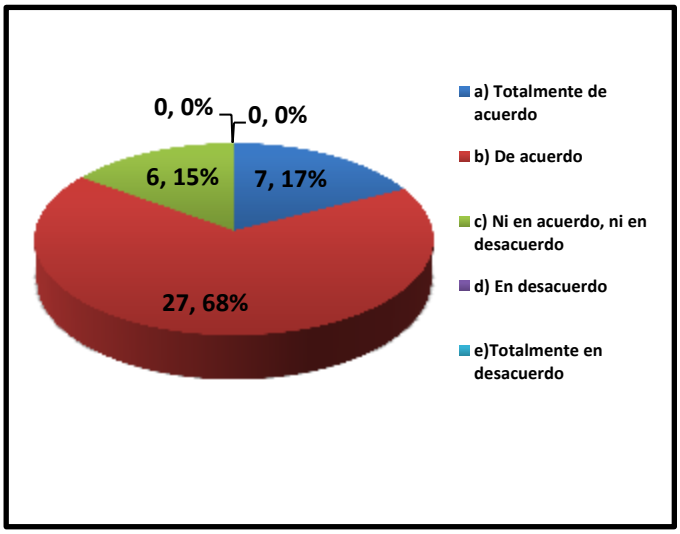
Fuente: Elaboración propia

Pasando a la pregunta 4, se hizo reflexionar al docente sobre las competencias. En este sentido, se les planteó la situación de que ellos conocen y dominan la terminología de la propuesta de basarse en competencias para su trabajo docente y a la vez se les preguntó si ellos las llevaban a cabo diariamente en su labor.

Tabla No. 4. Análisis de la pregunta 4. Gráfico No. 4. Análisis de la pregunta 4.

a) Totalmente de acuerdo	7
b) De acuerdo	27
c) Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	6
d) En desacuerdo	0
e)Totalmente en desacuerdo	0

Fuente: Elaboración propia

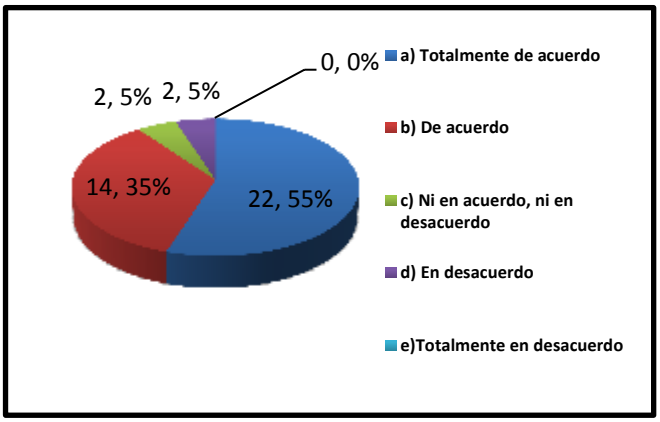


Fuente: Elaboración propia

Una de las preguntas que en este caso corresponde a la número 5, tiene que ver con el nivel de conciencia del docente respecto a que su formación contribuye al desarrollo de las competencias en los alumnos y a la obtención de los principios de la calidad educativa marcados para la Educación Media Superior. En esta perspectiva, los resultados son:

Tabla No. 5. Análisis de la pregunta 5. Gráfico No. 5. Análisis de la pregunta 5.

a) Totalmente de acuerdo	22
b) De acuerdo	14
c) Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	2
d) En desacuerdo	2
e)Totalmente en desacuerdo	0



Fuente: Elaboración propia *Fuente: Elaboración propia*

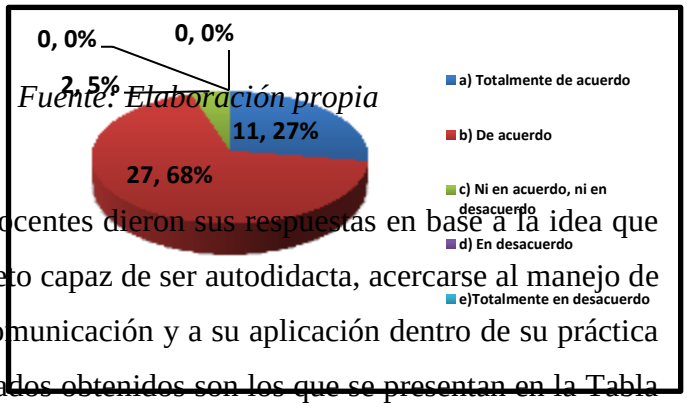
En lo que respecta a los resultados obtenidos en la pregunta 6 hace una reflexión al docente acerca de que si planifica sus cursos, diseña adecuadas estrategias de enseñanza para lograr aprendizajes significativos en los alumnos, busca y prepara sus clases apoyándose en recursos y materiales didácticos, motiva a los alumnos, utiliza una bibliografía de actualidad, promueve en la práctica los valores, evalúa los procesos cognitivos de los alumnos.

Tabla No. 6. Análisis de la pregunta 6. Gráfico No. 6. Análisis de la pregunta 6.

a) Totalmente de acuerdo	11
b) De acuerdo	27
c) Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	2
d) En desacuerdo	0

e)Totalmente en desacuerdo	0

Fuente: Elaboración propia



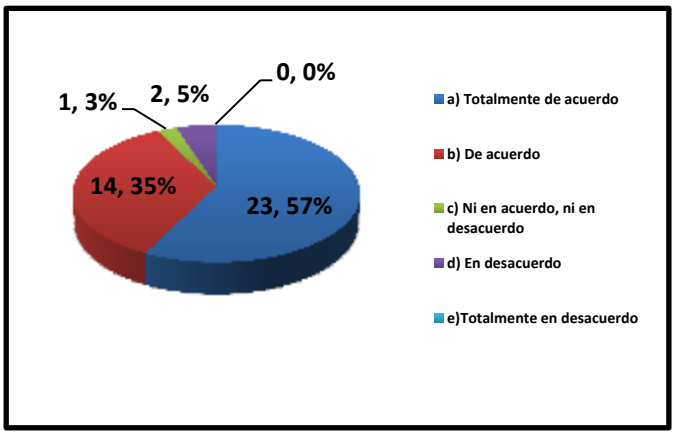
Fuente: Elaboración propia

Con referencia a la pregunta 7, los 40 docentes dieron sus respuestas en base a la idea que el docente del siglo XXI debe ser un sujeto capaz de ser autodidacta, acercarse al manejo de las tecnologías de la información y la comunicación y a su aplicación dentro de su práctica docente frente a los alumnos. Los resultados obtenidos son los que se presentan en la Tabla 7. y Gráfica 7. que enseguida se muestran.

Tabla No. 7. Análisis de la pregunta 7. Gráfico No. 7. Análisis de la pregunta 7.

a) Totalmente de acuerdo	23
b) De acuerdo	14
c) Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	1
d) En desacuerdo	2
e)Totalmente en desacuerdo	0

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Un aspecto que de igual forma se contemplo en el cuerpo de la encuesta efectuada a los 40 docentes, se les pidió que indicaran los años de servicio que llevan laborando dentro de la Educación Media Superior. Se puede observar la información recopilada da cuenta de una diversidad importante en cuanto a los años de servicio. A continuación se muestra en la los datos obtenidos.

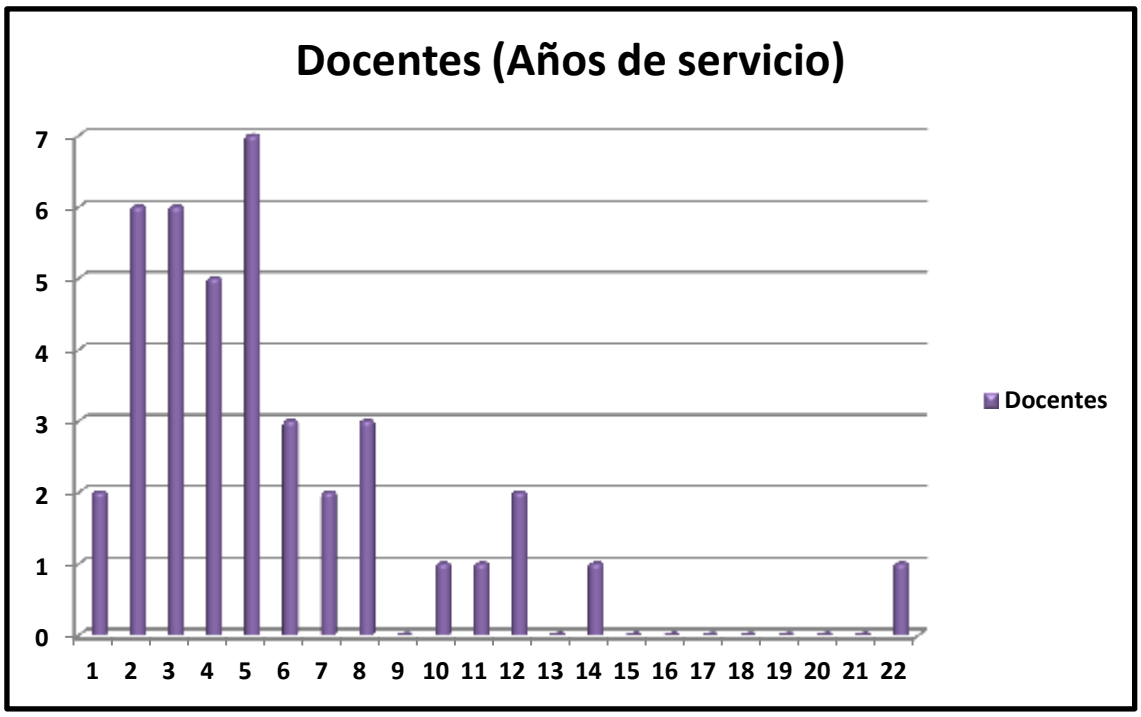
Tabla No. 8. Análisis de la pregunta 8.

Años de servicio	Docentes	Años de servicio	Docentes
1	2	8	3

2	**6**	**10**	**1**
3	**6**	**11**	**1**
4	**5**	**12**	**2**
5	**7**	**14**	**1**
6	**3**	**22**	**1**
7	**2**		

Fuente: Elaboración propia

Gráfico No. 7. Análisis de la pregunta 7.



Respuesta a la Pregunta Principal

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando y después de haber realizado el procesamiento de la información de los datos que arrojó la encuesta a los 40 docentes, es oportuno analizar qué relación tienen estos datos que son de suma trascendencia con la hipótesis de trabajo que se estableció desde un inicio de este proceso de investigación.

Con referencia a lo anterior, la hipótesis de trabajo es: "si los docentes de Educación Media Superior poseen una correcta formación, entonces podrán lograr el desarrollo de competencias así como alcanzar la calidad educativa, en el marco nacional de la Reforma de la Educación Media Superior 2008". Dentro de esta hipótesis es evidente que en primer plano la función que desempeñan los docentes dentro de la educación en cualquiera de sus modalidades y niveles, es imprescindible dentro de los procesos educativos. En este sentido se ha comentado ya, que es importante que el docente cuente con una formación que le permita enfrentarse diariamente a la complejidad de la educación, y más aún, si se trata de desempeñar funciones frente a grupos escolares. Dadas las condiciones que anteceden a esta perspectiva se hace necesario comentar que una de las exigencias que pide la actual Reforma Integral de la Educación Media Superior 2008 es tener docentes capaces de desarrollar las competencias en los alumnos y alcanzar los principios bajo los cuales se ha establecido la calidad educativa.

Es evidente entonces que a partir de la hipótesis establecida y de los resultados obtenidos de la encuesta aplicada, se puede decir que ha sido refutada debido a que existe un reconocimiento de los propios docentes (que es en la mayoría de los docentes encuestados) en que no poseen la formación requerida para desarrollar en los alumnos las competencias, no existe una mínima apreciación de lo que es la calidad educativa, asimismo de lo que se refiere a competencias en la actualidad dentro de la Educación Media Superior. Resulta oportuno mencionar que los docentes dan evidencia fidedigna de que no tienen una correcta formación que les brinde la oportunidad de aplicar los principios que sustentan la reforma educativa, pues admiten no reconocer las principales implicaciones de la propuesta en competencias, lo cual ya se ha abordado anteriormente en este trabajo de investigación.

En este orden de ideas se puede estipular que los docentes ignoran cuáles son los elementos que dan vida a la propuesta de calidad educativa, que se ha convertido en uno de los pilares de las actuales reformas, no sólo de la Educación Media Superior, sino también de cada uno de los diferentes niveles educativos. Se observa claramente que el fenómeno al que se está aludiendo es complejo en sí mismo, porque ni el propio Estado se ha preocupado realmente por retomar la figura del docente, darle el lugar y la posibilidad de integrarlo al proceso de reforma educativa, dentro de la que se destaca su posición de figura imprescindible de la propia educación, actor y protagonista que de fuerza a la reforma implementada.

Hecha la observación anterior, la propia Reforma Integral de la Educación Media Superior 2008, es aún desconocida por los propios docentes. En gran parte existen dudas e imprecisiones acerca de los temas planteados durante esta investigación. Retomando los datos analizados en las gráficas y tablas anteriores, es notorio que los docentes encuestados necesitan urgentemente actualizarse y volverse expertos en el manejo de la información de cada uno de los temas, los que han permanecido ajenos a la misma formación del docente. En efecto, estos tópicos son esenciales para lograr una correcta aplicación y seguimiento de la reforma vigente para la Educación Media Superior. Resulta oportuno subrayar que los docentes requieren de un amplio conocimiento acerca de los temas de competencias, calidad educativa así como en lo que respecta a su propia formación, pues como se ha mostrado, no poseen un correcto paradigma de éstos y sus implicaciones con su labor docente.

Conclusiones

En la actualidad, la educación basada en competencias establece un nuevo paradigma de aprendizaje por parte del sujeto, también implica una forma distinta de trabajar para el docente, quien debe construir sus propias competencias docentes, su propio saber pensar para hacer con conocimiento frente a sus alumnos de cara a este nuevo paradigma. Hablar de competencias docentes entraña observar el proceso educativo en el que están inmersas y también el aspecto laboral, dadas las condiciones socio históricas de la escuela como institución, cuya misión es reproducir socialmente la cultura.

En este contexto, dada la complejidad de la educación, definir los criterios para elegir al mejor y al peor docente, es muy contradictorio. No es sencillo ponerse de acuerdo sobre cuáles son los mejores resultados. Por citar un ejemplo ¿quién es mejor: el docente que logra que todos sus alumnos obtengan diez en una prueba nacional estandarizada o aquel que diseña estrategias para prevenir la drogadicción de sus alumnos? Este dilema surge de si la medición del resultado de una escuela debe realizarse con base en la aplicación del programa, que debe ser nacional, o bien en el contexto local, en la creación de la escuela que sea una comunidad de aprendizaje en la que todos aprenden. La respuesta es: las dos cosas.

No obstante, hay otras variables para evaluar a un docente: la calidad de la enseñanza que

imparte, sus relaciones con los alumnos, los aprendizajes que produce, no sólo observables en resultados sino de currículo implícito. Lo anterior, ejemplifica la complejidad del diseño de las competencias docentes. Las variables que afectan esta tarea son múltiples: lugar, tipo de población, el tipo de enseñanza de acuerdo con el paradigma educativo, entre otros más. Algo que sin duda ha ido determinado el tipo de docente que requiere la educación actualmente, tiene que ver con la globalización, ya que la considera un servicio en el que existen prestadores y clientes, estos últimos pagan y por lo tanto, pueden plantear exigencias no exactamente educativas. Lo que sucede, es que a veces se pierde de vista que la educación es una función de la sociedad para reproducirse a sí misma al transmitir a las generaciones futuras lo necesario para perpetuar los conocimientos, valores y la cosmovisión que los adultos han decidido conservar, más aún, para garantizar su sobrevivencia. En otras palabras, la educación más que contar con clientes cuenta con actores que deben participar activamente en el proceso para que todos aprendan de manera continua, recreando de esta manera las instituciones educativas en comunidades de aprendizaje. No obstante deben contar con cierto nivel mínimo de profesionalización y actualización que les permita constituir modelos, para impulsar el aprendizaje de los alumnos.

En este sentido, las competencias aparecen como capacidades de los docentes para educar hacia fines que se persiguen desde la sociedad y la escuela. Esto implica hablar de la calidad de la mediación que se establece, por lo que las competencias docentes deben ser definidas desde un punto de vista sociohistórico en donde el educador debe responder a las necesidades de aprendizaje de un momento histórico específico de manera que quien aprende se adapte en las mejores condiciones. La diferencia en las concepciones de las competencias docentes se encuentra tanto en los criterios de desempeño establecido en los ámbitos en los que se desenvuelve el docente así como en la metodología empleada. Mi posición al respecto es que para definir las competencias docentes se requiere determinar las capacidades cognitivo-conductuales que responden a las demandas educativas que se presentan. Para esto es importante preguntarse ¿por qué existen docentes tan exitosos que son recordados por sus alumnos por los aprendizajes transmitidos y cuál es la razón de que otros, a pesar de que estudian mucho, no lo logran? En este contexto adaptativo, cognitivo-conductual se observa que si la capacidad para educar es específica y diferente, emergen

competencias del docente que no son nuevas ni parten del contexto histórico-actual, sino que han existido siempre, han caracterizado a los docentes y su ausencia da lugar a personas que en lugar de educar realizan procesos de perversión. Desde esta óptica, las competencias no nacieron en el siglo XXI, son históricas y se han adaptado a las condiciones de cada sociedad, contexto y época.

En cuanto a la calidad educativa, no se debe descuidar que dicho vocablo sigue siendo un elemento central en el Sistema Educativo, es importante mencionar que relación debe mantener con las nuevas propuestas del propio Estado. Es momento de unificar criterios y establecer puntos de encuadre entre la conceptualización de este término, ya que la influencia que tienen sobre la propia educación, resulta evidente. La calidad educativa, mantiene una relación con los sistemas educativos, resultando imperante remarcar la posibilidad potencial de enfatizar sus puntos de enlace para responder a una adecuada gobernanza y gobernabilidad, buscando el logro de la calidad educativa en donde se reafirme la idea de los principios de equidad y cobertura que han ganado un lugar importante en la actualidad y que resulta ser la plataforma de acción de la Reforma integral de la Educación Media Superior 2008 en el Estado de Jalisco. Con respecto a lo antes mencionado, entre las grandes preocupaciones actuales se encuentra el de la calidad educativa. Durante mucho tiempo en México, una de las políticas educativas prevalecientes fue incrementar la cobertura de los servicios educativos. Se buscó que todos tuvieran acceso a la educación, y para tal efecto se construyeron escuelas a lo largo del país. Desde el punto de vista cuantitativo, estos programas fueron todo un éxito: México registra una de las cifras más altas en América Latina en cuanto al porcentaje de población que atiende el Sistema Educativo; pero, desde el punto de vista cualitativo, los datos no son nada alentadores: diversas investigaciones sobre el rendimiento académico de los alumnos apuntan a considerar a México como un país de reprobados. En la actualidad, 4 de cada 10 alumnos que ingresan a la primaria, no la terminan (Mota, 2009). Los exámenes de admisión a la preparatoria o a la universidad, elaborados sobre la base de los perfiles de ingreso y egreso correspondientes, también confirman lo dicho: la mayoría de los aspirantes los reprueban o bien, obtienen pobres calificaciones. El problema no es tanto de cobertura, sino de calidad.

En este mismo orden y dirección, calidad no es un concepto estático, es una característica

de las cosas que indica perfeccionamiento, mejora, logro de metas. Calidad no es igual a perfección. Ninguna acción humana y por lo tanto, ningún Sistema Educativo puede ser perfecto, pero sí puede y está obligado a mejorar siempre a pesar de las adversidades. Cuando se habla de un programa o Sistema Educativo de calidad, se hace referencia a aquél que ha alcanzado estándares superiores de desarrollo, en lo filosófico, científico, metodológico o en lo humano.

En consecuencia, un enfoque sobre el concepto de calidad educativa se refiere a la eficacia. Un programa educativo será considerado de calidad si logra sus metas y objetivos previstos. Llevado esto al salón de clases podríamos decir que se alcanza la calidad si el alumno aprende lo que se supone debe aprender. Otro enfoque se refiere a considerar la calidad en términos de relevancia. En este sentido los programas educativos de calidad serán aquellos que incluyan contenidos valiosos y útiles: que respondan a los requerimientos para formar integralmente al alumno, para preparar excelentes profesionistas, acordes con las necesidades sociales, o bien que provean de herramientas valiosas para el trabajo o su integración a la sociedad.

De la misma forma, una tercera perspectiva del concepto de calidad se refiere a los recursos y a los procesos. Un programa de calidad será aquel que cuente con los recursos necesarios y además que los emplee eficientemente. Así, una buena planta física, laboratorios, programas de capacitación docente, un buen sistema académico o administrativo, apropiadas técnicas de enseñanza y suficiente equipo, serán necesarios para alcanzar la calidad. Sin duda, la calidad no puede reducirse a una de estas tres dimensiones, sino a la interacción de las tres. Entonces, la calidad depende de múltiples factores. Esto significa, que la responsabilidad por la calidad educativa no recae sólo en los directivos de una institución educativa, sino en todos sus participantes, y, por su función en el proceso educativo, principalmente en el docente.

Por lo tanto, es momento de que la formación docente ocupe un lugar protagónico en los procesos de gobernabilidad porque aunque las reformas educativas estén excelentemente formuladas, nunca llegarán a consolidarse, si éstas, no consideran a los docentes como los motores principales que deben ejecutar sus conocimientos, habilidades y competencias en la formación de los alumnos. Ahora es momento de tomar decisiones para consolidar

proyectos de reformas educativas, tal y como se ha establecido con la Reforma Integral de la Educación Media Superior 2008 en el Estado de Jalisco.

Recomendaciones

Es momento de realizar algunas apreciaciones acerca de lo que durante este trabajo se abordó. Sin duda, tanto la calidad educativa, las competencias así como la formación docente seguirán siendo el punto de encuentro de muchas propuestas y enfoques dentro del ámbito educativo, lo que beneficia la propia estructura epistémica de los tres conceptos que han atraído la atención de diversos teóricos, lo que ha permitido la fundamentación en este caso a la actual Reforma Integral de la Educación Media Superior 2008, que como ya se dio cuenta en los apartados anteriores necesitan replantear estos elementos convergentes en dicha propuesta.

En esta vertiente, es preciso dar una serie de recomendaciones, rescatadas de diversos teóricos que dan fuerza a lo que en su momento se planteó acerca de la necesidad de replantear la Reforma Integral, brindando al docente la posibilidad de adquirir las competencias necesarias para que a su vez, las pueda desarrollar en los alumnos, llegar a la anhelada calidad educativa. De Ibarrola en COMIE (2003), identifica y describe los principales desafíos que enfrenta la formación docente en el siglo XXI y menciona que las tendencias a futuro serán en referencia a buscar la formación escolar para el trabajo, es decir, relacionar el trabajo docente con el mercado laboral. Acepta que la transformación debe darse en tres condicionamientos a superar:

a) La educación no debe quedar supeditado a las exigencias de una visión económica, sino que su función primordial sea la de asegurar una formación de calidad.

b) Es necesario que exista un nuevo tipo de institución escolar para la formación, que responda con flexibilidad y rapidez a los cambios en el sector productivo, pero también a las múltiples demandas de los alumnos, por lo que se plantea cambios en cinco ámbitos:

- Diseñar y seleccionar correctamente los contenidos curriculares.
- Creación de nuevos espacios abiertos y flexibles.
- La transformación de los recursos y equipamiento de los procesos de enseñanza-aprendizaje

- El cambio clave está indudablemente en los principales actores de la institución escolar, es decir, de los docentes.
- El gran cambio se sitúa en los procesos de evaluación y certificación de los alumnos.

c) Otro condicionamiento se refiere al apoyo que requiere el sistema escolar en su propio contexto.

Referencias Bibliográficas

Argudín, V. Y. (2005). La convergencia entre habilidades, actitudes y valores en la construcción de competencias educativas. México: Educar, Sistema Educativo Jalisciense. Recuperado en: http://educar.jalisco.gob.mx/35/Educar%20No%2035 baja.pdf (4 de Marzo de 2008).

Ávalos, B. (2007). Formación Docente Continua y Factores Asociados a la Política Educativa en América Latina y El Caribe. Informe preparado para el Diálogo Regional de Política. Santiago: BID.

Cardelli, J. J. y Duhalde, M. A. (2000). Formación Docente en América Latina. Una Perspectiva Político-Pedagógica. Buenos Aires: CTERA.

Duarte, J. (2012). Política y educación: tentaciones particularistas en la educación latinoamericana. En Economía Política de las Reformas Educativas en América Latina. Santiago: CIDE-PREAL.

Fernández, M. (2003). Reformas Educativas en América Latina. Balance de una década. Buenos Aires: PREAL.

Frade, L. (2008). Desarrollo de competencias en educación: desde preescolar hasta el bachillerato. México: Inteligencia educativa.

Moreno, B. M. G. (2003). El Posgrado para Profesores de Educación Básica. México: SEP.
Rivas, P. J. (2004). La Formación Docente, Realidad y Retos en la Sociedad del Conocimiento. En Educere La Revista Venezolana de Educación, Año 8, No. 24, enero-febrero-marzo, 2004. Recuperado en: http://www.saber.ula.ve/db/ssaber /Edocs/pubelectronicas/educere/vol8num24/articulo9.pdf (23 de abril de 2008).

Schiefelbein, E. y Schiefelbein, P. (2011). Determinantes de la calidad: ¿qué falta mejorar? En Perspectivas. (Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile), vol. 4, No 1, 2000. Santiago: CIDE.

SEMS (2005). Reforma del Bachillerato General por Competencias. Sistema de Educación Media Superior de la Universidad de Guadalajara 2005. Guadalajara, México: Gaceta de la Universidad de Guadalajara.

Torres, R. M. (2001). La Profesión Docente en la era de la Informática y la lucha contra la pobreza. Santiago: UNESCO-ORELAC. Recuperado en: http://www.lppuerj.net/olped/Mec/biblioteca/docentes_tec.pdf (17 de Abril de 2008).
Vallejo, M. I. (2004). Desarrollo Profesional Docente: Modelos de Formación. Madrid.

Aportes de las TIC en la Distribución de Servicios Logísticos en los Negocios Internacionales

Cleotilde García González[1]

[1]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Instituto de Ciencias Económico Administrativas, gargo58@yahoo.com.mx

Aportes de las TIC en la Distribución de Servicios Logísticos en los Negocios Internacionales

Resumen

El presente trabajo muestra los aportes de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), en la distribución de servicios de logística dentro de negocios comerciales, debido a que hoy en día la comercialización de estos servicios radica en que, estas herramientas pueden asumir una demanda sin fronteras y aportar todo lo que se necesite, sin importar el tiempo ni el espacio; actualmente la distribución de servicios logísticos se proyectan en los mercados nacionales e internacionales, realizándose por medio de herramientas electrónicas logrando acceder a todo tipo de información para el desarrollo de negocios exitosos así como nuevas oportunidades de crecimiento, pero no solamente en el ámbito comercial, de igual manera las TIC también propician el desarrollo personal y del conocimiento ampliando nuevos horizontes ya que estas herramientas por su utilidad son valiosas e indispensables para el crecimiento de los negocio, presentando fuertes ventajas sobre los medios tradicionales, como la ubicuidad, respuesta en tiempo real, economicidad, eficiencia, minimización de costos y disminución de intermediarios.

Así mismo los objetivos que guiaron el desarrollo de este trabajo, fue la situación respecto del nivel de TIC aplicados en la distribución de servicios logísticos en negocios comerciales y establecer si las empresas que aplican TIC tienen beneficios adicionales en términos de competitividad.

Palabras Clave: Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), distribución logística, negocios.

Contributions of ICT in the Distribution of Logistics Services International Business

Abstract

The present work shows the contribution of Information and Communication Technologies (ICT) in the distribution of logistics services within commercial businesses, because today the marketing of these services is that these tools can take a claim without borders and access to everything that is needed, regardless of time or space; currently the distribution of logistics services project in domestic and international markets, carried out via electronic

tools and can access all kinds of information for the development of successful growth and new business opportunities, but not only in the commercial field, likewise ICT also to personal development and expanding new horizons of knowledge and providing them with valuable tools that are essential for business growth, presenting strong advantages over traditional media, such as ubiquity, real-time response, economy, efficiency, minimizing costs and reduced intermediaries.

Also the goals that guided the development of this work was the situation regarding the level of ICT applied in the distribution of logistics services in commercial business and establish whether companies apply ICT have additional benefits in terms of competitiveness.

Keywords: Information and Communication Technologies (ICT), logistics distribution business.

Introducción.

La sociedad del conocimiento actualmente, es el resultado de profundos cambios, generados en sus inicios por la revolución industrial y la división del trabajo y ya en nuestros días la globalización y ser un país emergente.

La creciente tensión laboral producto de las condiciones socio-productivas actuales, retroalimenta el sistema de esparcimiento y distribución de servicios logísticos, principalmente en los negocios comerciales, convirtiendo este último en un servicio de distribución donde la capacidad financiera, la calidad, la comunicación la información son parte fundamental para la movilidad logística de un negocio. Hill,Ch.(2007).

Con la aparición de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), como resultado de la revolución de las tecnologías digitales dentro del contexto de la sociedad del conocimiento, se ha transformado la forma de distribución de los servicios en negocios comerciales, presentando fuertes ventajas sobre los medios tradicionales.

Con las tecnologías digitales se puede identificar qué servicios logísticos actúan en tiempo real, son ubicuas, económicos, eficientes, de bajos costos y disminuyen los intermediarios. Aspe, Pedro (2003).

En este nuevo paradigma también se da pauta a una economía del conocimiento, que como menciona Vilaseca, Torrent y otros (2006) es su versión económica que explica las acciones y experiencias en el proceso innovador donde se asocia directamente con el crecimiento de los negocios comerciales.

Siguiendo a Vilaseca (2006), la economía del conocimiento tiene sus efectos en el mundo empresarial mediante tres procesos sociales simultáneos: centralización del capital, descentralización de la actividad productiva y describir minuciosamente los servicios logísticos de negociación.

Este último proceso obedece a que se puede descentralizar el consumo de productos mediante las compras cada vez más proyectadas, realizadas con soporte de las TIC, y también se pueden contratar y recibir servicios a partir de sus plataformas. Así mismo, se nota que esta economía, se vale del comercio electrónico, e-business y la empresa.

La presencia de la empresa en su interacción con demás sujetos del medio, está representada por este último concepto. En particular, hace ver la forma de comunicarse y accionar de la empresa dentro del servicio logístico.

Por su parte el concepto de e-business se refiere a un particular modo de efectuar los negocios agregándoles valor por medio de estas tecnologías de información y comunicación. No solo se refiere a la interface con el cliente usuario que está adquiriendo los productos y/o servicios, sino también a toda la infraestructura y adaptación flexible de los procesos de back office que le dan lugar (sistema de pagos on line, vendedor/asesor comercial, contabilidad y auditoría). Lazcano Seres. UNAM (2008).

Siendo los negocios comerciales, intangibles por naturaleza, es lógico suponer la plena aplicabilidad de Tecnologías e Información y Comunicación como un modo más eficaz de

acercarse a la demanda y viabilizar reducciones de costos, mejoras en los tiempos de entrega, entre otras ventajas que redundan en mayor valor para el cliente y en un servicio evolucionado.

Vilaseca (2006), analizan el resultado de la aplicación herramientas tecnológicas, mediante el estudio del grado en el que están siendo aplicadas, comparándolo con los demás adelantos tecnológicos y avances que se estén llevando a cabo en dentro de los negocios internacionales. Aspe, Pedro (2003)

En cuanto a los servicios de distribución logística, la mejora de los mismos mediante los aportes de las TIC, ha permitido la creación de nuevos servicios que puede identificarse con innovación.

En resumen los servicios de distribución logística con apoyo de TIC dentro de los negocios internacionales, en el marco de la sociedad del conocimiento, utilizan cada vez más las herramientas tecnológicas para satisfacer sus necesidades constituyéndose a su vez, en una vía que permite lograr la eficiencia productiva y estimula las innovaciones de nuevas formas de distribución logística en los negocios.

Este escenario impone un reto a todos los actores involucrados en el proceso de distribución logística, tienen que ser capaces de desarrollar herramientas innovadoras que aprovechen las TIC, para captar las necesidades comerciales que se exige dentro de un contexto altamente competitivo.

Antecedentes

Los orígenes de la logística cuya aplicación proviene del campo militar, relacionado con la adquisición y suministro de materiales de guerra, hoy requeridos para cumplir una misión aplicada a la actividad empresarial, se remontan a la década de los cincuenta.

Una vez concluida la segunda guerra mundial, la demanda creció en los países industrializados y la capacidad de distribución era inferior a la de venta y producción.
http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm

Esto ocasiono la proliferación de los productos en los departamentos de mercadeo, que optaron por vender cualquier artículo en cualquier lugar posible, y los canales de distribución comenzaron a ser obsoletos.

Por tanto la alta gerencia, consiente que la distribución física tenía que ser eficiente y representar rentabilidad en lugar de gastos, comenzó a probar modificaciones sustanciales en los sistemas de distribución y esta comenzó a tener identidad propia dentro de la estructura de la organización.

Así se dan los orígenes de la logística en los que el departamento de distribución controlaba el almacenamiento, el transporte y en parte el manejo de pedidos. R. Runza. http://www.ieeba.com.ar/

A pesar de que la logística es una parte esencial en cualquier actividad económica, es que en las últimas décadas en donde se ha sentido un vivo interés por el desarrollo de la misma, al punto de que un número creciente de empresas la están adoptando como herramienta gerencial en vista de los resultados positivos que muestra la aplicación. . Laguna Reyes, Christian Emanuel.

A mediados de los sesenta, los empresarios comenzaron a comprender que la reducción de inventarios y cuentas por cobrar aumentaba el flujo de caja y observaron que la rentabilidad podía mejorar si se planeaban correctamente las operaciones de distribución.

A finales de esta misma década, aparece el concepto de gestión de materiales, desarrollado a partir de una situación de escasez y discontinuidad de los suministros, pero cuyo fin era el mismo: proporcionar un determinado nivel de servicio con un costo social mínimo. Hill, Ch.(2007).

Este período que va hasta 1979 se conoce como el de la "madurez" de la logística, porque la empresa se concientiza de la importancia de ella.

A partir de 1980, se consolida la logística como consecuencia de la incertidumbre generada por la recesión económica característica de la década. Se hace indispensable una gerencia de todo el proceso de distribución.

A pesar de todo, hoy día existen todavía organizaciones que no se han concientizado de la imperiosa necesidad de contar con la gerencia logística y el departamento de distribución. Para otras, continua siendo un multienredo sin orientador (Director Logístico), que coordine todas las actividades desde la compra de materia prima hasta el consumidor final.http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm

"Logística" es el proceso de planificar, implementar y controlar el flujo y almacenaje de materias primas, productos semi-elaborados o terminados, y de manejar la información relacionada desde el lugar de origen hasta el lugar de consumo, con el propósito de satisfacer los requerimientos de los clientes.

En un proceso actual una buena gestión logística pretende proveer el producto correcto en la cantidad requerida, en el lugar indicado en el tiempo exigido y a un costo razonable.

La logística es un sistema con actividades interdependientes que pueden variar de una organización a otra, pero normalmente incluirán las siguientes funciones:

- Transporte,
- Almacenamiento,
- Compras,
- Inventarios
- Planeación de producción
- Gestión de personal
- Embalaje Servicio al cliente.

En la década de los 90. La logística es tal vez el proceso que más está utilizando los adelantos tecnológicos en áreas como la electrónica, la informática y la mecánica,

simplificado la administración de la cadena de abastecimiento mediante el uso del intercambio electrónico de documentos para transacciones y contabilidad, el código de barras para identificar productos y servicios, sistemas de transporte de materiales para reducir tiempos de entrega y manipulación. Laguna Reyes, Christian Emanuel.

De esta forma se reducen los ítems más importantes que conforman los costos operacionales que afectan la rentabilidad final del producto.

Por lo anterior podemos afirmar que el desarrollo de un proceso logístico, fue en los años 90´s el proceso a seguir para los negocios comerciales que deseaban estar a la vanguardia en la administración de la cadena de abastecimiento.

Por otro lado, las tecnologías de información y comunicación (TIC), están aportando todos los elementos necesarios para acercar los productos al consumidor final evitando el desplazamiento de los mismos para adquirir productos. Lazcano Seres. UNAM (2008).

La distribución de servicios logísticos no sólo consiste en administrar la cadena de abastecimiento, sino que también significa eliminar intermediarios que le agregan costo al producto. R. Runza. http://www.ieeba.com.ar/

La tendencia de los servicios logísticos apunta hacia un objetivo bien claro, cambiar el enfoque PUSH (empujar) donde son los fabricantes los que empujan a lo largo de la cadena de distribución sus productos, y son sus niveles de inventario los que generan las grandes ofertas y las promociones sin mirar lo que el cliente está demandando, a un estilo PULL (halar) donde la demanda en el punto de venta gatilla los eventos a lo largo de la cadena de distribución y son las preferencias de los clientes las que condicionan el surtido en las estanterías y por consiguiente en la producción de los negocios.

Objetivos.

Generales:

- Determinar la situación actual respecto del nivel de TIC aplicada a la distribución de servicios logísticos dentro de los negocios comerciales.
- Establecer si las empresas que aplican las TIC en los servicios presentan beneficios en su distribución.

Específicos:

- Determinar los aportes de las TIC a los servicios de distribución logística en los negocios.
- Evaluar si esos aportes son benéficos para las empresas usuarias.
- Establecer si en general se produjo un crecimiento en la distribución de servicios logísticos por la aplicación de las TIC.

Justificación.

La logística implica el almacenaje y el inventario de transportes.
Hoy en día se ha convertido tanto en el movimiento alrededor de los datos como alrededor de los productos.
La información del estado de la gestión logística en tiempo real es esencial. Hill, Ch.(2007). Los negocios deben diferenciarse de la competencia, obteniendo ventajas competitivas como puede ser la respuesta en el servicio al cliente.

Se busca dar al cliente un mayor nivel de servicio, sirviéndole lo que pide en un plazo de entrega corto, con calidad y a bajo precio, y esto sólo se puede lograr con una gestión eficiente de los flujos de materiales y de la información a través de toda la cadena de suministro. Aspe Pedro (2003).
Por tanto, los negocios necesitan integrar en los procesos de distribución y logística las Tecnologías de la Información en sistemas más abiertos y adaptables. El personal de operaciones y los clientes de forma similar necesitan tener una visión clara de la logística y acceder al estado de mercancía terminada y en proceso a través de la cadena de distribución.

Y es que la adecuada administración de la cadena de abastecimiento y el uso de la Tecnología de Información darán las ventajas competitivas a los negocios que buscan su desarrollo en los mercados globalizados. Por lo que los negocios deben apoyarse en los sistemas de información y en la Tecnología de Información para poder administrar dicha cadena.

Método

La metodología de este trabajo estuvo conformada por cinco etapas:

1. Caracterización del sistema logístico,
2. Análisis de la estructura (distribución),
3. Simulación y
4. Asignación de recursos.
5. Validación

Cada una de estas etapas integra conceptos propios de la gestión de servicios logísticos, la gestión de proyectos, la dinámica de sistemas y la distribución de servicios logísticos.

A continuación se presentan los conceptos asociados a cada una de las etapas.

Primera etapa- Caracterización del sistema logístico

Esta etapa integra:

Aportes de gestión de servicios de logística y gestión de proyectos, ya que identifica y clasifica los sistemas que conforman el negocio comercial partiendo de la definición de ciclo logístico, e identifica las actividades llevadas a cabo en cada sistema y los recursos asociados a las mismas, de forma tal que la prestación y distribución del servicio es consecuencia de las actividades de los negocios prestadores de servicios logísticos que comparten recursos a través del tiempo. Laguna Reyes, Christian Emanuel.

El ciclo logístico está compuesto por tres niveles, el primer nivel, determinación de necesidades, la cual define las necesidades de los medios logísticos (material, personal y servicios) que es preciso satisfacer para llevar a cabo una acción estratégica u operativa.

Segunda etapa- Análisis de la estructura (distribución)

El segundo nivel, obtención de recursos, consiste en la obtención de los medios reales que den satisfacción a dicha necesidad y por último el tercer nivel, distribución u operación del sistema, hace llegar los recursos al consumidor final.

Se realiza usando dinámica de sistemas, el objetivo de este análisis es llegar a comprender cómo la estructura del sistema (distribución) afecta su comportamiento, determinando las acciones de mejora que sean necesarias. Aspe, Pedro (2003).

La estructura o distribución está compuesta por procesos realimentados con polaridad positiva o negativa, los cuales presentan demoras estructurales, y se analizan a través de la construcción de modelos en los que se identifican sus elementos y relaciones causales.

Tercera etapa- Simulación

Esta etapa integra la logística, la dinámica de sistemas y la programación de proyectos, dado que se simula la interacción de las actividades del sistema central y de los sistemas de apoyo necesarios para la prestación del servicio de logística, utilizando un modelo dinámico que permite identificar las demoras, originadas por la asignación inadecuada de los recursos.

En esta etapa se adopta y amplía la metodología para elaborar modelos para simular la distribución de servicios logísticos en los negocios.

Cuarta etapa- Asignación de recursos

Aplica la metodología integral y dinámica en lo referente a la retroalimentación técnica y organizacional a partir de los resultados obtenidos, ya que utiliza de manera cíclica las salidas de la simulación para establecer prioridades en la asignación de los recursos

tecnológicos o TIC, con el fin de mejorar paulatinamente la distribución de los servicios de logística. R. Runza. http://www.ieeba.com.ar/

Quinta etapa- Validación

La validación de la metodología propuesta se llevó a cabo en una empresa o negocio que presta servicio de televisión por cable, inicialmente se analizó la misión de negocio con la finalidad de identificar y clasificar los servicios de distribución logística.

Se definió el área de operaciones como el sistema central, y las demás áreas del negocio como sistemas de apoyo incluyendo a las tecnologías de Información y comunicación, posteriormente se identificaron las actividades pertenecientes a cada uno de estos sistemas y se clasificaron en cada uno de los niveles del ciclo logístico. http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm.

Conjuntamente se establecieron los recursos necesarios para la ejecución de cada una de las actividades, así como la secuencia en que deben llevarse a cabo, dando como resultado una estructura o distribución de proyecto para la prestación del servicio logístico.

La empresa en la que se llevó a cabo la validación presta seis servicios:

- Conexión,
- Instalación de puntos adicionales,
- Traslado de domicilio,
- Servicio técnico,
- Reconexiones y
- Cortes,

Por lo cual cada uno de éstos se consideró como un proyecto con recursos compartidos, de igual manera las actividades relacionadas con los pagos y el mantenimiento fueron consideradas.

Los modelos construidos fueron simulados para un periodo de seis meses, el modelo inicial cuenta con una secretaria y tres técnicos, quienes son los encargados de prestar los diferentes servicios de logística. http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm.

Sustento Teórico**.**

Se consideró que los datos son muy útiles para reflejar la situación de los actores involucrados en la actividad en relación a los aportes de las TIC y las derivaciones que de ella surgen relacionadas con la distribución de servicios logísticos.

Luego de relevada la información fue analizada empleando el "análisis de contenido", técnica que permitió la identificación de ideas clave para la identificación del estado de situación respecto del nivel de TIC aplicadas y la incidencia de las mismas en la distribución de servicios logísticos dentro de los negocios comerciales.

Desarrollo

Uso y aportes de las TIC en la actividad logística

Es importante aclarar algunas cuestiones relacionadas con la actividad logística, si se identifican como integrantes de la actividad a los productos, actores y procesos que interactúan en la distribución de servicios la transforman en una actividad compleja.

Por otro lado la composición de la actividad logística presenta una amplitud muy interesante, teniendo en cuenta la diversidad de motivaciones para los negocios. Laguna Reyes, Christian Emanuel.

Dentro de esta actividad cuantificar la intervención de las TIC y sus consecuencias en la distribución de servicios de logística será motivo de otro estudio en donde sera una tarea ardua pero muy interesante.

Las TIC han irrumpido de manera especial en este sector de actividad, generando una nueva forma de hacer negocios y todo lo necesario para disfrutar de un servicio de distribución logística**.**

El resultado de la aplicación de las TIC no solo depende de la intensividad en el uso de las nuevas tecnologías sino también de la manera en que se organice este uso y en las características del entorno en el que opera la empresa o negocio.

Una empresa que domina las TIC y sus aplicaciones a los negocios, tiene una ventaja frente a las demás, y al operar mejor, sus resultados son también superiores. Aspe, Pedro (2003).

Las Tecnologías de Información y Comunicación son sumamente importantes para los servicios logísticos teniendo en cuenta que los mismos son básicamente intangibles y a través de ellas se los tangibiliza, el alto grado de participación del cliente lo que supone un importante papel de la comunicación, imposibilidad de almacenamiento eso obliga a contar con la información necesaria para establecer la capacidad productiva más adecuada.

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación han transformado nuestra manera de trabajar y gestionar recursos. Las TIC son un elemento clave para hacer que nuestro trabajo sea más productivo: agilizando las comunicaciones, sustentando el trabajo en equipo, gestionando las existencias, realizando análisis financieros, y promocionando nuestros productos en el mercado.

La buena aplicación y utilización de las TIC permitirán a las empresas producir más cantidad, con mayor rapidez, de mejor calidad, y en menos tiempo. Permitiéndoles ser más competitivos en los mercados cada vez más agresivos, tomemos como ejemplo el área de logística y Comunicación. Los negocios tienen como objetivo principal proporcionar y dar servicios de sus productos a un mercado. Y para conseguirlo necesitan primero presentar el producto a sus clientes para que lo conozcan.

Las TIC facilitan el trabajo de presentar el producto a los clientes y conseguir ventas de muchas maneras distintas. Por ejemplo: El correo electrónico nos permite enviar todo tipo de información y comunicados a nuestros clientes. Podemos enviarles un catálogo de productos, una felicitación de navidad o un boletín de noticias, sin prácticamente ningún coste. Las TIC lo hacen posible. R. Runza. http://www.ieeba.com.ar/.

Una página web donde exponer productos permitirá a los clientes interesados encontrar productos fácilmente en Internet y contacten a las empresas, evitando de alguna manera la intermediación de terceros y logrando con ello un ahorro.

Un sistema de gestión de clientes informatizados (también conocido por sus siglas en inglés como CRM), permiten conocer mejor a los clientes, analizando sus hábitos y su historial de compras.

Así se podrá planificar mejor, acciones de venta y también gestionar de forma eficaz de las diferentes áreas de negocio de la empresa.

De manera análoga al área de servicios logísticos y las TIC también permiten mejorar la gestión financiera (en la contabilidad, la banca electrónica o la facturación electrónica), la logística y la distribución (en el seguimiento de flotas, la gestión de almacén, el comercio electrónico), los recursos humanos (en la formación a distancia e-learning, la gestión del conocimiento, el seguimiento personalizado), la producción y los procesos (gestión de compras, órdenes de producción, gestión de recursos).

En la actualidad, las TIC son un factor determinante en la productividad de las empresas, sea la empresa que sea y tenga el tamaño que tenga. Estos servicios TIC básicos agilizan el acceso a la información, la comunicación con nuestros clientes y proveedores, la promoción de nuestros servicios y la imagen de marca. Y a la vez, presenten un coste muy bajo. Aspe. Pedro (2003).

Una vez que estos servicios básicos están instalados, las empresas deben analizar sus procesos de negocio, e integrar las tecnologías de la información y la comunicación que optimizan estos procesos para aumentar la productividad, para, que el resultado definitivo sea, producir más y mejor en menos tiempo.

Desafortunadamente, no todas las empresas utilizan los servicios TIC, y algunas no los utilizan de manera adecuada, y aunque se esté comprobando, que el uso de la Tecnologías de la Información y la Comunicación es un factor clave en la productividad, su uso no está generalizado entre las medianas empresas y las PYMES.

El objetivo de la página Servicios TIC.com es precisamente ese: generalizar el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación entre las medianas empresas y las PYMES incluyendo los negocios internacionales.

Resultados.

Se logró como resultado de la indagación y analizando el material editado sobre el tema por distintas fuentes citadas en las referencias bibliográficas, que el nivel de TIC aplicado en promedio es bajo a intermedio, solo algunas empresas o negocios que realizan aportes por medio de estas herramientas tecnológicas las aplican desde hace al menos entre cinco y diez años usando niveles avanzados que les permiten beneficios en términos de distribución de servicios logísticos, aumentando sus ventas y mejorando su operatividad y llegada al cliente.

Estas empresas presentan actitudes proactivas que las flexibilizan en sus respuestas al mercado y aumentan su adaptabilidad al mismo.
Las empresas o negocios que han incorporado las TIC como herramienta y lo hacen de manera más intensa se muestran más flexibles y adaptables en mayor medida a la oferta y a las necesidades de cubrir un mercado.

También se produce un cambio en las estrategias competitivas orientándose las mismas hacia la diferenciación, la calidad de servicio, aumenta la productividad de las empresas, tres pilares que hacen a la construcción de la estrategia de mercadeo de servicios logísticos en empresas comerciales.

El uso estratégico de las TIC ayuda a la empresa a mejorar su eficiencia y ser más competitiva, a través del dinamismo que supone su aplicación, se puede decir que su uso responde a una actitud pre activa.

Los aportes positivos de las TIC es apreciable tanto en la propia web como en el nivel de crecimiento declarado por los negocios comerciales, en ellos se han producido una amplia diversidad de innovaciones de todo tipo: productos, procesos y organizaciones.

En la actualidad la distribución logística en los negocios comerciales ha aumentado la oferta de servicios como así también su estructura operativa con la diversificación de la oferta, la diversificación de los mercados, las modificaciones socio cultual y económico, la

modificación de las estructuras organizacionales, y la introducción de nuevas tecnologías. R. Runza. http://www.ieeba.com.ar/ Favorecer la generación de soluciones adaptadas a las necesidades del sector (sistemas informáticos, generación de herramientas en Internet y comercio electrónico, etc.) que se conviertan en herramientas rentables para cualquier tipo de negocio.

- Garantizar la seguridad de su gestión logística (control físico y lógico de los almacenes) y de las transacciones comerciales.

- El acceso a fuentes de financiación que no graven en demasía el coste de la inversión y que incentiven su adopción por parte de las empresas. La puesta en marcha de programas y medidas de ayuda y subvenciones y otros elementos legales para mejorar el acceso a las tecnologías será un aspecto que debe ser considerado.

- Necesidad por par te de las empresas logísticas de invertir e incorporar a sus negocios nuevas tecnologías para conseguir más agilidad en los procesos logísticos.

Conclusiones.

En los negocios y con los aportes de las TIC se han generado grandes avances donde la formación de la mano de obra se encuentra en un estado más avanzado, es el personal propio el que origina estas innovaciones, mientras que en el caso de aquellas negocios con pocos usos TIC inferiores la innovación procede generalmente de empresas especializadas o personal contratado a tal efecto.

Una mayor intensividad en los aportes de las TIC parece estar relacionada con una mayor capacidad para innovar en materia de servicios, naturaleza que comparten las actividades turísticas, los principales beneficios de las TIC se obtienen cuando éstas se combinan con otros activos organizativos

En nuestro país no se dan las mismas condiciones que en los países industrializados, evidentemente el acceso a la tecnología no es el mismo, no está tan masificado y extendida hasta los rincones más remotos de la población sino que sigue estando centralizada en las grandes urbes y es ciertamente más generosa, que en relación a la disponible en países emergentes.

El principal motivo para la adopción de nuevas tecnologías por parte de las empresas del sector logístico es que estas tecnologías deben resultar claramente rentables,
Este motivo ha sido señalado por casi 6 de cada 10 empresas o negocios encuestas, en relación a otros sectores, para el sector logístico, la seguridad se convierte en un elemento significativo, considerando que a futuro aumenten la adopción de nuevas tecnologías.

Por otro lado, estas empresas reclaman el acceso a financiación para acometer nuevas inversiones, a través de instrumentos financieros en condiciones asequibles o a través de ayudas y subvenciones que tendrían su origen en las distintas administraciones.

Con una percepción similar como aspecto a tener en cuenta en el futuro, es necesario que se den a conocer los usos y utilidades directas que tendría su implantación en el negocio.

Si la utilidad es real y positiva nos estaríamos acercando al principal motor de ese impulso futuro, la rentabilidad de la inversión en Tecnologías de la Información, y las empresas se muestran accesibles a la implantación de nuevas tecnologías.
Los datos de adaptación a las TIC son muy buenos, ya que el 100% de las empresas del sector disponen de un ordenador y el 98,4% tiene conexión a Internet.

Las tecnologías y quienes las desarrollan e implanten deben ser capaces de atraer a los usuarios a través de soluciones y aplicaciones que mejoren la gestión y desarrollo de las actividades logísticas de estas empresas, para que la inversión que realizan se convierta en una inversión rentable.

Las comunicaciones de las empresas logísticas con clientes, proveedores y otros agentes relacionados con la actividad son fundamentales, por lo que la mayoría ha adoptado ya sistemas de comunicación mucho más ágiles gracias al uso de las TIC y nuevas aplicaciones.

Referencias.

Aspe, Pedro (2003). El camino de la transformación económica, México, F.C.E

Hill, Ch. (2007). Negocios Internacionales. (6ª Ed). McGraw Hill. (ISBN: 9789701062357)

Lazcano Seres, Gerardo M., "El Contrato de Compraventa en el Contexto de los Negocios Internacionales", Reyes, Carlos H., (Coord.) Temas Selectos de Comercio Internacional, 1ª ed., México, Editorial Porrúa, Facultad de Derecho, UNAM, 2008, pp. 155-184.

Laguna Reyes, Christian Emmanuel, "Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional", (Instituto Politécnico Nacional - Centro de Investigaciones Socioeconómicas UA de C.

http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm

R. Runza. "La Reforma del Sistema Logístico de la Defensa Británica", http://www.ieeba.com.ar/ COLABORACIONES%20I/Procesos.pdf. Recuperado y consultado el 4 de Julio de 2015.

Determinación de Perfiles Laborales, Mediante Una Aplicación Informática, para La Promoción de Competencias Laborales en las PYMES En Metepec, Estado de Méx., 2015

Juan Alberto Ruiz Tapia[1]
Susana Ruiz Valdés[2]
Noelly Karla Sarracino Jiménez[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, jart2005@gmail-com
[2]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Economía, srv_cm@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Economía, jart2005@gmail-com

Determinación de Perfiles Laborales, Mediante Una Aplicación Informática, para La Promoción de Competencias Laborales en las PYMES En Metepec, Estado de Méx., 2015

Resumen

El trabajo que se presenta es resultado de un proyecto de investigación registrado en una Universidad Pública: "Determinación de los Estilos de enseñanza aprendizaje para la FCA" y consiste en elaborar un software educativo para diagnosticar perfiles ocupacionales para las PYMES.

Se revisaron las metodologías existentes para la detección de los perfiles ocupacionales de los trabajadores con el fin de desarrollar la competitividad y la mejora ocupacional de los trabajadores. Se pueden identificar en este trabajo dos características, la primera dirigida al estudio profesional del diagnóstico de los perfiles ocupacionales y la otra, encaminada al diseño de la herramienta informática que en base a la información obtenida permitirá a los trabajadores fomentar el desarrollo de otros estilos de trabajo. En esto intervienen diversos factores como: tipos de trabajadores, diagnóstico de empleados, instrumentos para determinar perfiles psicométricos ocupacionales, reclutamiento, reclutamiento, capacitación, perfil profesional, perfil ocupacional, competencias, teorías de aprendizaje. El objetivo del cuestionario que se presenta es obtener una idea sobre el estilo ocupacional que tienen los trabajadores y proponer posibles áreas de mejora.

Al tardar mucho tiempo en reclutar, capacitar y desarrollar al personal necesario para la conformación de grupos de trabajos competitivos, se hace imperioso que las organizaciones consideren al talento humano como su capital más importante. Sin embargo la administración de este talento no es una tarea fácil, cada persona es un fenómeno sujeto a la influencia de muchas variables y entre ellas las diferencias en cuanto a aptitudes y sus patrones de comportamientos son muy variados. El talento humano debe considerarse de real importancia para aumentar sus capacidades y elevar sus aptitudes de tal manera que la empresa pueda desarrollarse óptimamente.

Palabras Clave: perfiles laborales, competencias laborales, aplicación informática

Determination of Occupational Profiles, using a Computer Application, for the Promotion of Occupational Competencies in Pymes in Metepec, Estado De Mex, 2015

Abstract

The work presented is the result of a research project registered in a public University: "Determining Styles enseñanza_aprendizaje for FCA" and is to develop an educational software to diagnostic occupational profiles for PYMES.

Existing methodologies for the detection of occupational profiles of workers in order to increase competitiveness and improve occupational workers were reviewed. They can be identified in this work two characteristics, the first aimed at the professional study of diagnosis of occupational profiles and the other aimed to design software tool based on the information obtained will allow workers to encourage the development of other styles job. In this intervening factors such as: types of workers, diagnosis of employees, occupational psychometric instruments to determine profiles, recruiting, recruiting, training, professional profile, occupational profile, skills, learning theories. The aim of the questionnaire presented is get an idea about the style they have occupational workers and suggest possible areas for improvement.

Take a long time to recruit, train and develop the need for the creation of competitive jobs personnel groups, it is imperative that organizations consider human talent as their most important capital. However the administration of this talent is no easy task, each person is a phenomenon subject to the influence of many variables and differences between them in terms of skills and behavior patterns are varied. Human talent must be considered of real importance to increase their skills and raise their skills so that the company can optimally develop.

Keywords: job profiles, job skills, computer application

Introducción

El tema a desarrollar en la siguiente investigación, se enfoca a definir los diferentes estilos de trabajadores que existen, así como las diferentes teorías, características de aprendizaje organizacional, identificando el estilo de trabajo que predomina en cada uno de los empleados de la empresa, adaptar un cuestionario de estilos de aprendizaje enfocado a

estilos de trabajadores y proporcionar una herramienta informática que permita tomar decisiones.

Desarrollo.

Perfiles ocupacionales de los empleados en las PYMES.

Un perfil ocupacional consiste en la descripción de las habilidades que un trabajador debe tener (o tiene) para ejercer eficientemente un puesto de trabajo. El perfil ocupacional está compuesto por un conjunto de estándares que describen: los resultados que un trabajador debe lograr en el desempeño de una función laboral, los contextos en los que ocurre ese desempeño, lo que debe saber, las habilidades que debe poseer, las actitudes que debe mostrar y las evidencias que debe aplicar para demostrar su competencia. Este conjunto de estándares responden al que sería el desempeño óptimo del trabajador.

El proceso de reclutamiento y selección de personal suelen ser uno de los más complicados dentro de las organizaciones, se involucra una inversión significativa de tiempo, grandes procesos de análisis y estrategias indispensables para poder descifrar el comportamiento, personalidad y aptitudes de los posibles candidatos. Sin embargo, no importa qué tan preparado esté nuestro personal de recursos humanos, estas estrategias no siempre funcionan para prevenir la llegada de estos personajes indeseables y tóxicos para la organización, por lo tanto se deben conocer los perfiles de las personas que no se deberían contratar.

El auge de las más recientes tecnologías como las redes sociales, los smartphones o el cloud computing ha provocado que hoy en día las oficinas y las personas que las ocupan operen de manera diferente entre ellas. Es así que ante la importancia de la rápida adopción de estas innovaciones tecnológicas en las empresas, los líderes deben comprender los diferentes perfiles laborales que conviven en las organizaciones y trabajar en colaboración para satisfacer las necesidades del mundo laboral actual. Dentro de una organización, cada uno tiene una forma de trabajar según sus hábitos, sus gustos y manías.

Perfiles ocupacionales Vs Perfiles profesionales.

Normalmente, las empresas suelen despedir a un colaborador si es que no reúne las necesidades de la compañía. Sin embargo, no todos los gerentes se dan cuenta de que la responsabilidad radica en las mismas empresas. Una empresa, antes de contratar a su personal, debería elaborar un exhaustivo perfil, y detallar en él todas las características que

le gustaría que tuviese su futuro colaborador, pero la mayoría de ellas ignora u omite este detalle. Definitivamente, es más fácil hacer un buen perfil, que estar despidiendo gente. Para hacer este perfil se debe contar con todas las actividades que le gustaría a la empresa que tuviese su colaborador, además de contar con una lista de habilidades y actitudes, porque de nada vale que el trabajador tenga el conocimiento, si no tiene la visión y actitud de ejecutar su trabajo. Si una empresa quiere avanzar debe buscar a una persona proactiva, ya que hay muchas empresas que mantienen el mismo perfil desde hace mucho tiempo, y caen en un error, porque deberían contratar a una persona experta en recursos humanos, o a un psicólogo o alguna persona especializada. Si una empresa tiene a un colaborador, que al momento de insertarse a sus labores rinde un 100%, y en seis meses rinde en un 50%, se debe identificar si el problema es personal o si es propio de la empresa. La comunicación es básica entre empleado y empleador. Por otro lado, cuando un trabajador rinde muy por debajo de lo esperado, la empresa es la única responsable por qué eligió mal. Así, esta mala decisión es producto de un mal diseño de perfil.

Competencias laborales.

Las empresas que no gestionan adecuadamente las competencias de sus trabajadores tienen un rendimiento inferior a las que sí lo hacen. Para conseguir un rendimiento óptimo persona/puesto se recomienda que se desarrolle un **Sistema de Gestión por Competencias,** que analice las fortalezas y debilidades de cada profesional y apueste por el crecimiento de las competencias y la mejora del desempeño. Cuando el **Sistema de Gestión por Competencias** no está totalmente claro, puede convertirse en una herramienta desmotivadora. Si se realiza una evaluación de los empleados que ocupan los principales puestos de la organización detectando necesidades de mejora, se deben programar actuaciones que apoyen y motiven el crecimiento de competencias, lo que redundará en un aumento de la competitividad interna.

Una buena implantación y gestión de un **Sistema de Gestión por Competencias** facilita que los trabajadores desarrollen su potencial, no se sientan desubicados y puedan llegar a cumplir los objetivos marcados, al tiempo que la empresa logra gestionar e incrementar adecuadamente el talento que poseen sus profesionales.

Evaluación de las competencias.

La empresa que no evalúa las competencias efectivas de sus recursos humanos corre el riesgo de tener empleados en puestos que no les permitan desarrollar su potencial o estar mal ubicados, porque sus habilidades encajan mejor en otro puesto y cuando intente cumplir los objetivos, puede tener dificultades, ya que no se dispondrá del personal adecuado, lo que obstaculizará la marcha de la empresa y su rendimiento.

Una empresa que evalúa a sus trabajadores pero que no adopta las medidas oportunas, tendrá desubicados a sus empleados y su rendimiento no será el esperado. Las necesidades de formación irán en aumento conforme se incrementen las exigencias del mercado, lo que resulta en la no obtención de los objetivos.

Diferentes tipos de trabajadores en las empresas.

El constante avance de la tecnología ha hecho que los perfiles de los empleados sufran cambios drásticos. La empresa debe analizar los perfiles de sus colaboradores para conocer sus necesidades y proyecciones. Los directivos empresariales deben comprender los diferentes perfiles laborales de los trabajadores que laboran en las organizaciones, así como trabajar en colaboración con ellos para satisfacer sus necesidades actuales. Entre estos perfiles se encuentran los siguientes:

Los Millennials.- Es el más joven, laboralmente hablando, se le conoce como la generación tecnológica. Son grandes conocedores de los medios sociales, tienen habilidades específicos tecnológicas que otros perfiles no logran comprender al 100%. Se adaptan fácilmente con la tecnología, tienen buen manejo del dominio de idiomas. Son personas independientes, dinámicas, participativas, pero no generan un sentido de pertenencia. Sin embargo, lo anterior no quiere decir que no sean empleados con proyecciones. Son personajes con grandes habilidades para innovar y crear, es importante que los líderes reconozcan a estas personas y los utilicen como grandes creativos. Otra característica es su gran consciencia ecológica, los desastres naturales permanentes han

hecho que esta generación tenga consciencia de desarrollar productos amigables con la naturaleza.

Los trabajadores móviles.- Estos pueden laborar en cualquier lugar donde se encuentren, son grandes habilidosos de la tecnología y la aprovechan al 100%. Utilizan aplicaciones y dispositivos que les permitan cumplir con los objetivos de la organización sin necesidad de pisar la oficina. La empresa tecnológica asegura que el trabajo digital no es una tendencia, sino un hecho, por lo que recomienda adaptar y adoptar herramientas y tecnologías adecuadas para apoyar las necesidades del personal móvil.

Los trabajadores emprendedores. Éstos no dejan de ver nuevas ideas en cualquier lugar y proyecto, son personas que proporcionan un valor sorprendente e inesperado a las empresas que ya traen nuevas oportunidades de negocio. Pueden ser no valorados, los expertos aseguran que aún existen empresas donde ven a estos perfiles como personajes fuera de lugar. Se necesitan trabajadores que sean innovadores y creativos, son perfectos para cualquier puesto estratégico. Este perfil se caracteriza por no tener miedo a correr riesgos y cambiar las cosas dentro de una organización. A pesar de su perspectiva negociante, los directivos deben motivarles y promoverles para que estos trabajadores puedan prosperar. Por el contrario, se arriesgaran a perderlos por empresas más ágiles.

Analistas de Datos. Éstos trabajadores son considerados como la generación introvertida. Estos profesionistas son la clave para gestionar cifras, estadísticas y datos esenciales para cualquier tipo de proyecto o tarea. Su trabajo es fundamental para tomar decisiones más inteligentes y apropiadas con los gastos, tecnología y estrategia.

Los trabajadores veteranos.- Estos empleados han estado por varios años dentro de la empresa, entienden que el trabajo es trabajo y no necesariamente un lugar para desarrollar intereses y gustos personales. Son fieles a la camiseta y piensan jubilarse en la empresa donde laboran. En algunos casos, pueden sentirse confundidos o estar desinteresados frente a las nuevas tecnologías que la empresa está implementado. Invertir en educación tecnológica ayudará a estos trabajadores a comprender mejor y adaptar los nuevos procesos de innovación para lograr impactar positivamente en el resultado de su trabajo.

Sin embargo existen otros tipos de trabajadores que pueden resultar muy difíciles en su desempeño laboral y que se deben tomar las siguientes consideraciones a la hora de contratarlos.

Los umbilicales.- La entrevista de trabajo es la mayor oportunidad para que el reclutador conozca la personalidad y grandes capacidades de los candidatos, pero parece que estos trabajadores dependientes están dispuestos a arruinar este espacio de reconocimiento. Estos personajes son aquellos que llevan a mamá o papá a las entrevistas, pasan con el reclutador mientras lo esperan pacientemente en la recepción y salen de la entrevista para irse con ellos de regreso a casa. No necesitas gente dependiente e inmadura que no sepa enfrentar sus problemas y darles soluciones. Evítalos a toda costa.

Frases hechas.- Es importante evitar aquellos personajes que han estudiado todo tipo de frases motivadoras y que han decidido expresarlas como entusiastas oradores. Se trata de buscar gente con actitud y aptitud, no personas que puedan manipular sin las capacidades que su puesto lo exige.

Los urgidos.- Sabemos que la situación laboral es un grave problema dentro del país. Sin embargo, contratar a aquellos que te dicen "puedo trabajar de lo que sea, sólo deme trabajo y verá" puede ser un gran riesgo. Como en todo, no se trata de generalizar; como se puede contratar a un gran profesionista que necesita una oportunidad para demostrar sus grandes capacidades, como puede contratar a alguien que seguro se desmotivará pronto y te dejará con el puesto disponible.

Mente en blanco.- Ya sea por nervios o porque no tiene la capacidad de reacción, estos personajes son aquellos que se quedan en blanco ante una importante pregunta dentro de las entrevistas, ya sean estratégicas u operativas. Las empresas necesitan gente con "piel dura" ante las adversidades, si con una simple pregunta no pueden, seguramente con un gran problema menos.

Los parlanchines.- Hablan, hablan y hablan. Creen tener el dominio de la conversación durante la entrevista pero no hay tema que compagine con lo preguntado, son personas que les gusta adornar lo que han hecho y al final de todo suelen preguntar "¿Cuál era la pregunta?". Evaluar a estos personajes y el puesto en el que se desearía que estuvieren.

El minimalista.- Son monosilábicos: "Sí" y "No" son las respuestas que más escucharás en toda la conversación con ellos. Un buen consejo para los postulantes: cuando se trata de una entrevista de trabajo necesitas expresarte y saber hacerlo, evita estas monosílabas. Para los reclutadores es obvio que se necesita gente con experiencia y que sepa dar respuestas a situaciones complejas.

"Hyperbolist".- Se llaman así a aquellos que engrandecen su CV y a la hora de entrevistarlos suelen ser mucho menos de lo que decían. Evitarlos de cualquier forma, seguramente no podrán con el puesto.

El camaleón.- Se vende como un gran y perfecto multitasking: puede hacer todo y de todo. Sin embargo, para la empresa no es nada conveniente, si se pregunta por qué la respuesta es que no sabe lo que quiere y de alguna manera u otra, llegará el momento en que no se halle dentro de la empresa, provocando grandes problemas de identidad y un mal ambiente laboral.

Dramáticos.- Suelen sacar sus problemas personales en las entrevistas, son personajes que mezclan todo tipo de dolencias para impresionar al entrevistador o dar lástima. Creen que manipulando pueden ser contratados. Estos personajes podrían causar serios problemas y grandes círculos viciosos.

El inseguro.- Son aquellos que colocan en su CV muchas características, aptitudes, competencias y experiencia laboral; pero cuando llega el momento de hablar de ellas te responden "no estoy seguro por qué lo puse en mi CV" o "No intenté decir eso, más bien digo que…" Es o no es, ésa es la cuestión.

Habladurías.- ¿Aún le llegan personas que hablan mal de sus ex jefes o ex empresas? Si su respuesta es sí, lo mejor es descartarlos desde un inicio, es más, se debería aconsejarles que no lo hicieran. Estas personas son grandes traicioneros de la cultura y filosofía empresarial, nunca pueden predecir si estarán o no en factor de su lugar de trabajo ni si puedes contar con ellos.

Adictos a la tecnología.- Llegan a la entrevista de trabajo y lo primero que hacen es colocar su smartphone enfrente del entrevistador, lo checan cada dos minutos y se va contestando mensajes por WhatsApp. Es cierto que necesitas gente actualizada y apta para enfrentar los retos de la tecnología y el mercado, pero de nada sirve contratar a alguien que pondrá más atención a su teléfono que a una urgencia laboral.

Como se aprecia hay infinidad de situaciones en las que cada uno actuamos de distinta manera según nuestro carácter, dejando al descubierto la persona que somos.

Instrumento para diagnosticar perfiles ocupacionales en las PYMES.

Antes de proceder a medir algo se debe tener una idea muy clara de lo que es el concepto, a esto se le denomina "definir el constructo". Ya sean actitudes, conductas o conocimientos, se deben definir en forma clara y precisar el objeto de la medida, adicionalmente se deben determinar y conocer las teorías que sustentan la definición de lo que se está investigando. Un nuevo constructo puede definirse desde distintas perspectivas teóricas valiéndose de encontrar y proponer diferentes definiciones de un mismo constructo.

Este cuestionario trata de medir las características que tienen los trabajadores en cuanto a su estilo de trabajo como son su percepción sensorial en su forma visual, auditiva, táctil y kinestésica, su percepción social en cuanto a su forma individual de estudiar o grupal, esto permite la construcción de las preguntas para explorar el aspecto que se desea medir. Cada una de estas características denominadas dimensiones o factores y la clara definición de cada una de ellas se considera que son las más adecuadas en nuestro medio ambiente.

Se tuvo cuidado en la adaptación del cuestionario para no incluir preguntas de comprensión dudosa así como en no formular preguntas en la opción de que la respuesta sea difícil de contestar, de no redactar preguntas en forma negativa, se utilizaron preguntas breves y fáciles de comprender. Una vez redactados los ítems, se procedieron a ordenarse en forma aleatoria. La codificación de las respuestas estuvo en función del tipo de respuestas dicotómicas: Sí/No. El sistema de puntuación que se empleó fue de tipo simple considerando a cada respuesta por un punto. Se realizó una prueba piloto a un grupo de trabajo para determinar si el enunciado es correcto y comprensible, si las preguntas tienen la extensión adecuada y si hay un posible rechazo hacia alguna de ellas, si la duración está dentro de lo aceptable por los encuestados.

El instrumento que aquí se presenta es una adaptación de estilos de aprendizaje de los autores Felder y Soloman. La confiabilidad global del cuestionario se determinó mediante el coeficiente de confiabilidad de Alfa-Cronbach, por medio del programa SPSS: el resultado arrojado por dicho programa fue de .8750, un grado de confiabilidad bastante aceptable (ya que esta por arriba de 0.7, puntuación mínima aceptable).

Teorías de aprendizaje.

Para la adaptación del instrumento se revisó la literatura tomando como base el libro de Faraday, 2004, sobre los estilos de aprendizaje donde recopila trece teorías. Este autor las presenta y las divide en:

Factores genéticos y entre sus principales autores tenemos el modelo de estilos mentales de Mc Gregorc y el modelo de Dunn & Dunn. Por su estructura cognitiva está el modelo de Riding. Por su tipo de personalidad se tienen el indicador de tipos de personalidad de Myers-Briggs, los estilos motivacionales de Alter y los estilos de aprendizaje de Jackson. Por su preferencia de aprendizaje de flexibilidad se tiene el modelo de Kolb, el modelo de Honney & Munford, el modelo de Herrmann y el modelo de Allinson & Hayes. Por sus estrategias de aprendizaje se tienen el modelo de Entwistle, el modelo de Vermunt y los estilos de pensamiento de Stemberg.

El término ‘estilo de aprendizaje’ se refiere al hecho de que cada persona utiliza su propio método o estrategia a la hora de aprender. Aunque las estrategias varían según lo que se quiera aprender, cada uno tiende a desarrollar ciertas preferencias o tendencias globales, tendencias que definen un estilo de aprendizaje. Los estilos de aprendizaje se dan de manera particular en cada uno de los seres humanos, proporcionando así una manera propia de aprender, los estilos o estilo son elegidos por el mismo sujeto para poder adquirir conocimientos. No existe una única definición de estilos de aprendizaje, sino que son muchos los autores que dan su propia definición del término, como por ejemplo las que se presentan a continuación:

“El estilo de aprendizaje es una tarea fundamental para delimitar las áreas que abarca y sobre todo sus posibles aplicaciones, pero resulta difícil ofrecer una definición única que pueda explicar adecuadamente aquello que es común a todos los estilos descritos en la literatura”. (Witkin Herman,1985).

"Los estilos de aprendizaje son los rasgos cognitivos, afectivos y fisiológicos que sirven como indicadores relativamente estables, de cómo los alumnos perciben interacciones y responden a sus ambientes de aprendizaje". (Keefe,1988).

“Los rasgos cognitivos tienen que ver con la forma en que los estudiantes estructuran los contenidos, forman y utilizan conceptos, interpretan la información, resuelven los problemas, seleccionan medios de representación como el visual, el auditivo, el kinestésico y el táctil. Los rasgos afectivos se vinculan con las motivaciones y expectativas que influyen en el aprendizaje, mientras que los rasgos fisiológicos están relacionados con el biotipo y el biorritmo del estudiante”. (Reid,1995)

"El estilo de aprendizaje es la manera en la que un aprendiz comienza a concentrarse sobre una información nueva y difícil, la trata y la retiene ". (Dunn et Dunn,1985)

"El estilo de aprendizaje describe a un aprendiz en términos de las condiciones educativas que son más susceptibles de favorecer su aprendizaje. (...) ciertas aproximaciones educativas son más eficaces que otras para él", (Hunt,1979, en Chevrier J., Fortin, G y otros, 2000).

Basándose en la teoría de estrategias de aprendizaje de Entwistle, en el modelo de Honey-Alonso y en el modelo de Reid se puede proponer la siguiente definición de estilo de aprendizaje como:

“Los estilos de aprendizaje son las percepciones sensoriales y sociales, las habilidades cognitivas y las estrategias de proceso y percepción de la información que permiten al estudiante adquirir conocimiento”.

Entwistle menciona que: existen diferencias cualitativas en los resultados del aprendizaje y existen también diferencias en las estrategias que los estudiantes aplican en el momento de estudiar lo que los lleva a utilizar varios estilos de aprendizaje superficial, profundo o estratégico.

El Modelo de Felder y Silverman: Describe a las personas en las siguientes cinco dimensiones de la siguiente manera:

1a.- Sensitivos: Concretos, prácticos, orientados hacia hechos y procedimientos; les gusta resolver problemas siguiendo procedimientos muy bien establecidos; tienden a ser pacientes con detalles; gustan de trabajo práctico (trabajo de laboratorio, por ejemplo); memorizan hechos con facilidad; no gustan de cursos a los que no les ven conexiones inmediatas con el mundo real.

Intuitivos: Conceptuales; innovadores; orientados hacia las teorías y los significados; les gusta innovar y odian la repetición; prefieren descubrir posibilidades y relaciones; pueden comprender rápidamente nuevos conceptos; trabajan bien con abstracciones y formulaciones matemáticas; no gustan de cursos que requieren mucha memorización o cálculos rutinarios. 2)

2a.- Visuales: En la obtención de información prefieren representaciones visuales, diagramas de flujo, diagramas, etc.; recuerdan mejor lo que ven.

Verbales: Prefieren obtener la información en forma escrita o hablada; recuerdan mejor lo que leen o lo que oyen.

3a.- Activos: tienden a retener y comprender mejor nueva información cuando hacen algo activo con ella (discutiéndola, aplicándola, explicándosela a otros). Prefieren aprender ensayando y trabajando con otros.

Reflexivos: Tienden a retener y comprender nueva información pensando y reflexionando sobre ella, prefieren aprender meditando, pensando y trabajando solos.

4a.- Secuenciales: Aprenden en pequeños pasos incrementales cuando el siguiente paso está siempre lógicamente relacionado con el anterior; ordenados y lineales; cuando tratan de solucionar un problema tienden a seguir caminos por pequeños pasos lógicos.

Globales: Aprenden grandes saltos, aprendiendo nuevo material casi al azar y "de pronto" visualizando la totalidad; pueden resolver *problemas* complejos rápidamente y de poner juntas cosas en forma innovadora. Pueden tener dificultades, sin embargo, en explicar cómo lo hicieron.

5a.- Inductivo: Entienden mejor la información cuando se les presentan hechos y observaciones y luego se infieren los principios o generalizaciones.

Deductivo: Prefieren deducir ellos mismos las consecuencias y aplicaciones a partir de los fundamentos o generalizaciones.

Adaptación de un instrumento de estilos de trabajo mediante un software educativo.

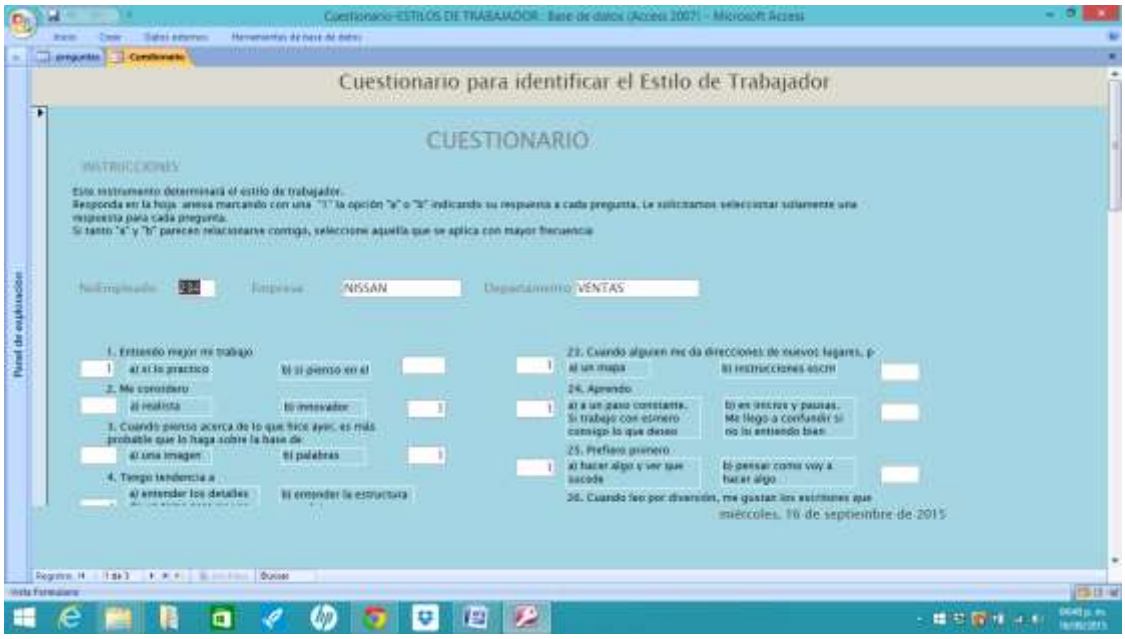
Se define un software educativo como cualquier programa computacional cuyas características estructurales y funcionales sirven de apoyo al proceso enseñar, aprender y administrar. La estrategia que siguió esta investigación fue la siguiente: definir los conceptos de estilos de trabajadores, estrategias para desarrollar un software educativo, estudio de los estilos de trabajo, estudio de habilidades gerenciales, diseño del software, elaboración del software, elaboración de una prueba piloto, procedimientos para su aplicación, población:

Empleados de una Pyme ubicada en Metepec, Estado de México. Esta propuesta está basada en aplicaciones básicas del Micro Softoffice.

Este software consta de análisis, definición, plan y efectos; además de un proceso operacional de creación, recolección, almacenamiento, actualización y distribución del conocimiento de los trabajadores. La metodología empleada para el desarrollo de este software consistió mediante la captura de información en una base de datos, (Figura 1). Una vez capturada la información se copia a una hoja de Excel donde ya se tienen las respectivas fórmulas para calificar el resultado de la información (Figura 2) y posteriormente se efectúa una combinación de correspondencia con un formato preestablecido para imprimir el estilo del trabajador (Figura 3).

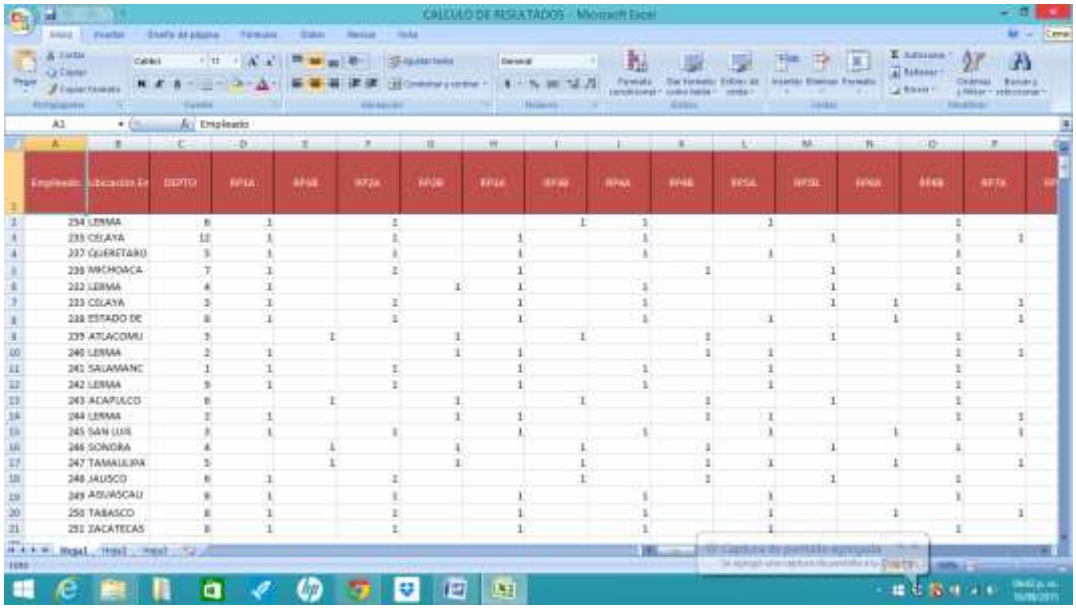
Las nuevas características de las organizaciones empresariales requieren nuevas estructuras, cambios culturales profundos, nuevas plataformas tecnológicas y modelos para la estructuración del conocimiento y de los procesos que permiten gestionarlo. Su objetivo es el mejoramiento continuo de los procesos laborales en la formación de sus recursos humanos. En su desarrollo debe existir una transición del desempeño individual al organizacional.

Figura 1.- Captura de información en una base de datos.



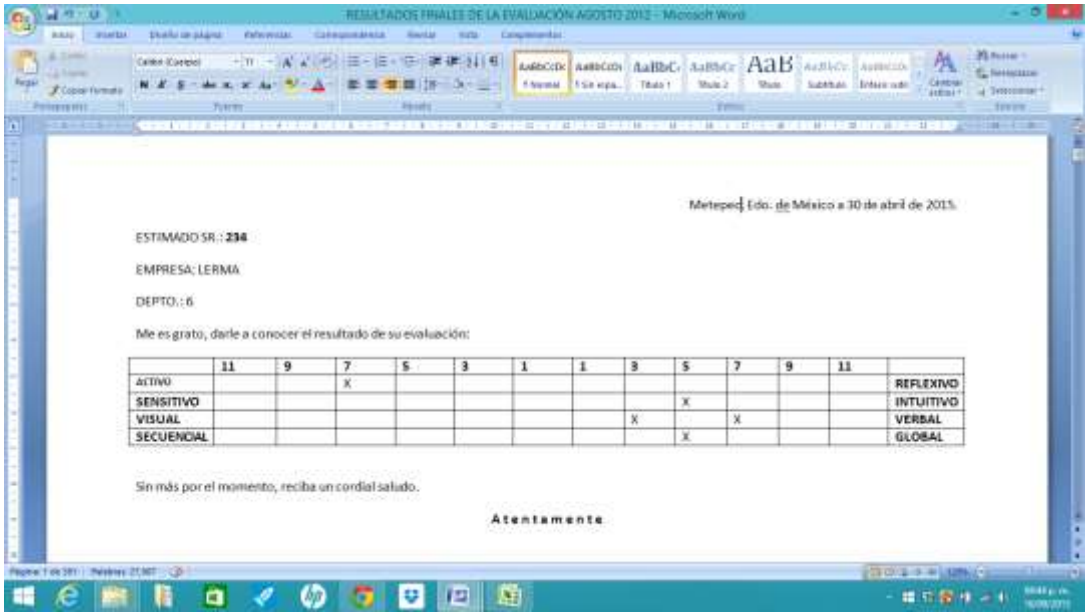
Fuente: Elaboración propia.

Figura 2.- Respectivas fórmulas para calificar el resultado de la información.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.- Combinación de correspondencia con un formato preestablecido para conocer el estilo del trabajador.



Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones.

La implantación de un proceso de conocimiento de estilos de trabajadores como un proceso de apoyo a una organización es buscar que una parte de la experiencia adquirida por otros pueda ser representada, compartida y divulgada de manera que sirva de apoyo para la toma de decisiones empresariales.

Este conocimiento es gestionado de manera que les facilita a los trabajadores el acceso al conocimiento adecuado en el momento oportuno, se tiene una retroalimentación continua, de manera que los trabajadores y directivos pueden acceder y encontrar la información requerida. Con la utilización de este software se tiene la posibilidad de establecer estrategias de liderazgo para que los trabajadores puedan conocer su estilo de trabajo. Con los resultados obtenidos de este software se pueden diseñar e implementar otros cuestionarios encaminados a favorecer las habilidades gerenciales de los empleados y directivos.

Este prototipo de software educativo es apoyo para la comprensión de los estilos de trabajadores, refuerza los conocimientos de los trabajadores, sirve tanto a Organizaciones tanto públicas, como privadas.

Referencias Bibliográficas.

Alonso, M. C. (2003), "*Los estilos de aprendizaje: Procedimientos de diagnóstico y de mejora*", 4ª. Ed. Bilbao, Editorial Mensajero.

Allinson, C. W. & Hayes, J. (1990), *"Validation of the learning styles questionnarie",* British Journal of Educational Psyshological, 67.

Faraday S. (2004), *"Learning styles and pedagogy in post 16 learning. A systematic and critical review"*, Ed. Learning and Skills Research Center, London, www.LSRC.ac.uk

Felder, R.M. (1998), *"Index of Learning Style",* www2.ncsu.edu/felder.

Felder, R. Soloman, (1988), *"Learning and Teaching Styles in Enginnering Education",* Journal Engineering Educaiton.

Optimización de Sistemas de Archivos Mediante el uso de Copias de Seguridad y Restauración

Iván Fernández Mandujano[1]
Erik Alfaro Calderón[2]
Gerardo Gabriel Villalón Calderón[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ivanfernandez_610@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, erik.alfaro.calderon@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, larry_gg@hotmail.com

Optimización de Sistemas de Archivos Mediante el Uso de Copias de Seguridad y Restauración

Resumen

Es usual escuchar en nuestra vida diaria a compañeros de oficina, amigos, etc., mencionar la palabra "formatear", o "recuperación de archivos", y es cuando nos preguntamos conocemos el significado de ambos conceptos.

La finalidad de este trabajo es brindar al usuario el uso y manejo de la herramienta copias de seguridad y restauración, para que le permita solucionar cualquier falla relacionada con equipos de cómputo. Así mismo se muestra paso a paso la metodología necesaria para poder llevar acabo la restauración de nuestro sistema operativo sin que tengamos que hacer la instalación desde cero de todo nuestro sistema operativo, así como de nuestros programas y documentos importantes.

De esta manera, se integra una contribución a todos los usuarios sobre el proceso necesario para poder llevar acabo la copia de seguridad o restaurar los archivos del sistema en (www.microsoft.com)Windows 10.

Palabras Clave: Copias de Seguridad, Recuperación, Formatear

File system optimization through the use of Backup and Restore.

Abstract

It is common to hear in our daily companions from office, friends, etc., that they mention the word "format", or "file recovery", and is when we ask ourselves if we know the meaning of both concepts. The purpose of this paper is to provide the user the backup and restoration tool to allow them to solve any related computer equipment failure. The same shows step by step the methodology necessary to carry out the restoration of our operating system without having to do the installation from scratch to our operating system, as well as our programs and important documents. In this way, a contribution is integrated to all users on the need to carry out the backup or restore files in the system (www.microsoft.com) Windows 10 process.

Keywords: Backup, Recovery, Format

Introducción

Anteriormente el hacer una copia idéntica de nuestro sistema operativo era una tarea difícil. Windows da la posibilidad al usuario de crear una copia de seguridad del sistema, esta no es más que una imagen de la partición donde se encuentra instalado Windows, una copia exacta de una unidad de sistema.

Crear una imagen del sistema y tenerla a salvo nos permite restaurar completamente una partición completa en caso de daños graves al sistema operativo por cualquier situación inesperada.

Podemos restaurar la copia guardada usando un disco de arranque o de inicio. De esa forma recuperaremos completamente el sistema operativo, incluyendo Windows, la configuración del sistema, las aplicaciones, programas instalados y todos los datos e informaciones que teníamos en dicha partición.

Es necesario conocer que de forma predeterminada en Windows las carpetas Mis Documentos y Mis Imágenes se encuentran situadas en la partición del sistema.

En este trabajo se presenta paso a paso el proceso de restauración de un sistema operativo en nuestro caso se realizó en el sistema operativo de Microsoft (Windows 10), se muestran en las graficas la forma en como llevamos a cabo la ejecución de la restauración del sistema operativo mediante el uso de la herramienta copias de seguridad y restauración ya instalado automáticamente por Windows , para lo cual se han capturado las pantallas correspondientes que muestran cada paso , cabe mencionar que el usuario debe de contar con conocimientos previos sobre el mantenimiento preventivo y correctivo de equipos de cómputo.

Objetivo General

Brindar al usuario la herramienta copias de seguridad y restauración para que le permita solucionar cualquier falla relacionada con equipos de cómputo.

Desarrollo

Concepto de Formateo.

Un formateo consiste en restablecer los sectores de un disco duro al estado original de fábrica. Este formateo es necesario en muchas ocasiones a causa de errores en los sectores del disco, o también a fallas en nuestro Software de Sistema y Software de Aplicación.

Rodríguez (2007) El formatear es borrar por completo la información existente en el disco duro (dispositivo de almacenamiento) de la computadora. Para esto es importante tener respaldada toda nuestra información importante para nosotros.

Formatear se realiza cuando: el sistema es inestable y es necesario una instalación total del Sistema operativo, se sospeche de algún virus que es imposible eliminarlo del sistema, trabaja demasiado lento nuestro equipo, cuando demora en abrir los programas o simplemente cuando deja de funcionar.

¿Qué es una Partición de Disco?

Carrodegua (s.f) Para los que no lo conocen, una partición es un sector o porción del disco duro que se crea antes de instalar el sistema operativo con el objetivo tener todos los archivos de sistema, es decir archivos propios de Windows en un espacio del disco independiente.

En un disco duro es posible crear dos o varias particiones, que para el sistema serán unidades independientes, aunque verdaderamente compartan un mismo soporte físico.

Administración del Espacio en Disco.

Tanenbaum (2009) Por lo general los archivos se almacenan en disco, así que la administración del espacio en disco es una cuestión importante. Hay dos estrategias generales posibles para almacenar un archivo de *n* bytes: se asignan *n* bytes consecutivos de espacio en disco o el archivo se divide en varios bloques (no necesariamente) contiguos. La misma concesión está presente en los sistemas de administración de memoria, entre la segmentación pura y la paginación.

Respaldos del Sistema de Archivos.

Tanenbaum (2009) La destrucción de un sistema de archivos es a menudo un desastre aún mayor que la destrucción de una computadora. Si una computadora se destruye debido a un incendio, tormentas eléctricas o si se derrama una taza de café en el teclado, es molesto y costará dinero, pero en general se puede comprar un reemplazo sin muchos problemas. Las

computadoras personales económicas se pueden reemplazar incluso en un lapso no mayor a una hora, con sólo ir a una tienda de computadoras.

Si el sistema de archivos de una computadora se pierde de manera irrevocable, ya sea debido a hardware o software, será difícil restaurar toda la información, llevará mucho tiempo y en muchos casos, podrá ser imposible. Para las personas cuyos programas, documentos, registros fiscales, archivos de clientes, bases de datos, planes de comercialización o demás datos se pierden para siempre, las consecuencias pueden ser catastróficas. Aunque el sistema de archivos no puede ofrecer protección contra la destrucción física del equipo y los medios, sí puede ayudar a proteger la información. Es muy simple: realizar respaldos. Pero eso no es tan sencillo como parece. Demos un vistazo.

La mayoría de las personas no creen que realizar respaldos de sus archivos valga la pena en cuanto al tiempo y esfuerzo; hasta que un día su disco duro deja de funcionar en forma repentina, momento en el cual la mayoría de esas personas cambian de opinión demasiado tarde. Sin embargo, las empresas (por lo general) comprenden bien el valor de sus datos y en general realizan un respaldo por lo menos una vez al día, www.wikipedia.org. (s.f.), casi siempre en memoria USB (Universal Serial Bus), o en su caso en la nube.

Por lo general se realizan respaldos en disco duro, memoria USB o en la nube, para manejar uno de dos problemas potenciales:

1. Recuperarse de un desastre.
2. Recuperarse de descuidos accidentales.

Para realizar un respaldo se requiere mucho tiempo y se ocupa una gran cantidad de espacio, por lo que es importante hacerlo con eficiencia y conveniencia.

Almacenamiento en Memoria USB.

www.wikipedia.org (s.f.)La memoria USB (Universal Serial Bus) es un tipo de dispositivo de almacenamiento de datos que utiliza memoria flash para guardar datos e información.

Se le denomina también lápiz de memoria, lápiz USB, memoria externa, *pen drive* o *pendrive*.

Almacenamiento Basado en la Nube.

El desarrollo del almacenamiento de datos en la nube, mejor conocido como *cloud computing*, se da gracias al uso de equipos virtuales, Furht y Escalante, (2011); implica una infraestructura informática invisible para el usuario, pero al utilizarla parece que se tuviera un equipo físico real, permitiendo la gran ventaja de determinar el número de procesamiento, el sistema operativo, el tamaño de memoria RAM y de disco de almacenamiento.

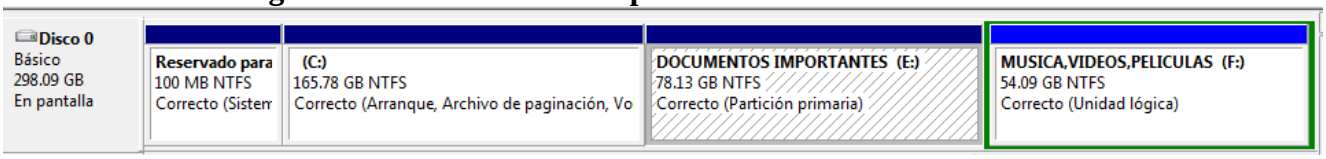
Ventajas de tener el Sistema Operativo en una Partición Independiente.

Es posible dividir un disco duro en varias particiones, esto se realiza antes de instalar el sistema operativo utilizando solo el disco de instalación.

Diagrama que muestran la forma en que se puede distribuir el espacio dividiendo un disco duro en varias particiones, con propósitos diferentes para así optimizar su empleo.

En el ejemplo la capacidad del disco es de 320 GB (GigaByte).

Figura 1: Distribución del espacio en un disco duro.



Fuente: Elaboración Propia.

Partición C: Sistema operativo.
Partición E: Documentos importantes.
Partición F: Música, videos, películas.

Son varias las ventajas que nos proporciona tener el sistema operativo instalado en una partición independiente, entre ellas:

- En caso de que sea necesaria la reinstalación del sistema no se perjudicarán en lo absoluto los datos e informaciones que se encuentran en otras particiones.

- Daños graves causados virus que hagan necesario el formateo del disco del sistema, no causaran conflictos secundarios.

- Mejor rendimiento del sistema.

- Menor fragmentación en los archivos del disco (La fragmentación ocurre a causa de la constante escritura, acceso y eliminación de archivos en el disco, generalmente en archivos del sistema)

Ventajas de Crear y Guardar una Imagen del Sistema.

Carrodegua (s.f) La instalación del sistema operativo en un equipo, es un proceso algo delicado y bastante tedioso, además después de instalar el sistema es necesario, para que el mismo funcione de la forma adecuada, instalar drivers y controladores para los dispositivos auxiliares que se conectan.

No es todo después es necesario instalar todos las programas y aplicaciones que utilizamos, en algunos casos serán necesarias de registrar o de actualizar por internet. Debido a todo lo anterior, la instalación de un sistema operativo, específicamente Windows, en muchos casos puede resultar compleja, hasta inclusive para algunos será necesario acudir a un especialista.

¿Cómo Crear Una Imagen del Sistema o Copia de Seguridad en Windows 10?

Accede al Panel de control y allí abre la herramienta "Copias de seguridad y restauración". También puedes abrirla de otro modo, para eso escribe o pega en el cuadro de Inicio o en Ejecutar: **SDCLT** y presiona la tecla Enter figura 2.

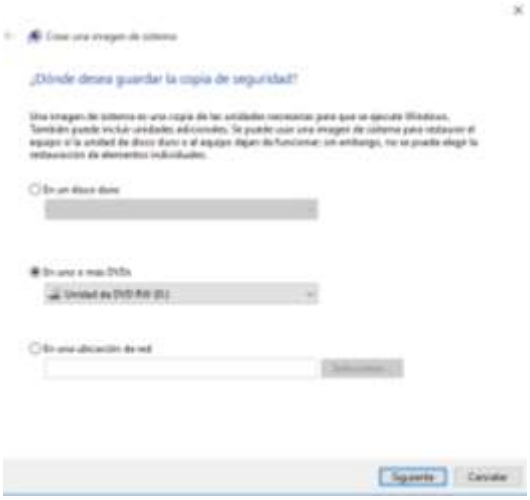
Figura 2: Copias de seguridad y restauración.

Fuente: Elaboración Propia.

En la barra lateral derecha escoge: "Crear una imagen de sistema". El asistente abrirá una ventana similar a la figura 3, donde después de un rápido escaneo

estarán disponibles tres opciones, para elegir la ubicación donde se guardará la imagen a crear:

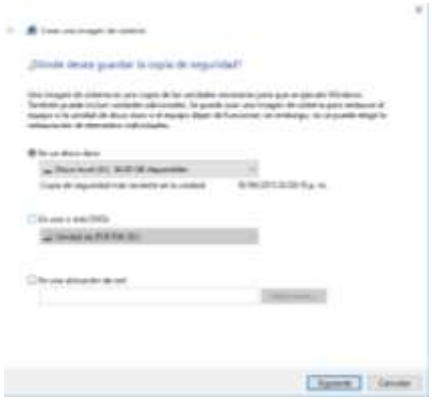
Figura 3: Crear una imagen del sistema.



Fuente: Elaboración Propia.

En nuestro ejemplo utilizaremos en un disco duro figura 4**.** En la pestaña podrás escoger entre las particiones o discos diferentes, por supuesto que no podrás guardarla en la partición actual. Escoge una con espacio libre suficiente.

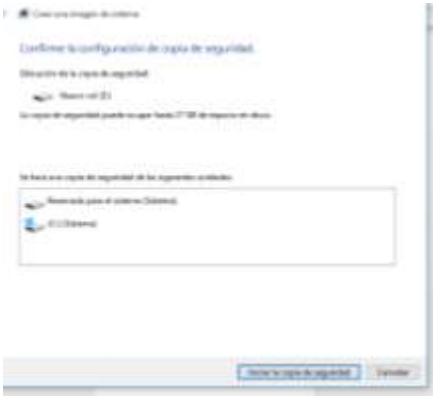
Figura 4: Lugar de almacenamiento de la copia de seguridad.



Fuente: Elaboración Propia.

Presionamos siguiente y nos aparece otra ventana de confirmación en la cual nos menciona que se harán las copias de seguridad de las unidades seleccionadas figura 5.

Figura 5: Iniciar la copia de seguridad.



Fuente: Elaboración Propia.

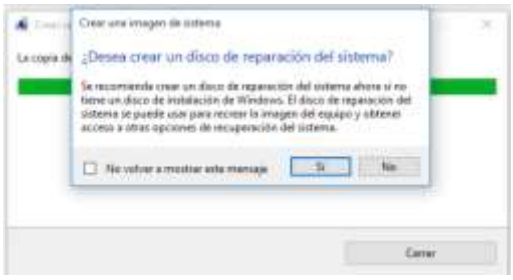
Al presionar iniciar la copia de seguridad empezara a grabar todo nuestro sistema, figura 6.

Figura 6: Guardando la copia de seguridad.

Fuente: Elaboración Propia.

Al terminar el proceso nos aparece que si deseamos crear un disco de reparación del sistema le indicamos que sí y empezara a crear el disco de arranque en un dvd, figura 8.

Figura 7: creación del disco de arranque.



Fuente: Elaboración Propia.

Al finalizar todo el proceso tendremos nuestra copia de seguridad almacenada en nuestra partición del disco duro lista para ser utilizada las veces que sean necesarias. Figura 8.

Figura 8: Copia de seguridad almacenada en la partición del disco duro.

Fuente: Elaboración Propia.

Conclusiones

Con el uso de esta herramienta que nos proporciona windows podemos realizar una copia idéntica de la partición del sistema con todos los archivos del sistema operativo, las aplicaciones, los programas instalados y todos los datos e informaciones del usuario para restaurarla en caso de conflictos o daños graves. Con esta copia de seguridad podemos restaurar nuestro sistema una y otra vez sin necesidad de tener que llevar nuestro equipo de cómputo con especialistas que en muchas ocasiones no saben respaldar nuestros archivos y se demoran en entregar nuestro equipo.

Cabe señalar que ninguna instalación de windows es eterna, por lo que con el tiempo el sistema se ira dañando hasta que se haga imprescindible una reinstalación. Algunos utilizan el método de instalar Windows desde cero e inmediatamente después crear y guardar una imagen en una ubicación segura, que podrán restaurar en solo minutos en caso de cualquier conflicto.

Bibliografía

Libro

Furht, B. y Escalante, A. (2011). *Handbook of Cloud Computing*. New York: Springer.

Tanenbaum, A. S. (2009). *Sistemas Operativos Modernos*. (Tercera edición)México: Pearson.

Tesis

Rodríguez A. M. (2007). *Recuperacion de Informacion en Discos Duros*. Tesis de Licenciatura .Instituto Politecnico Nacional .Mexico.

Páginas Web

www.microsoft.com. (s.f.). Recuperado el 15 de 07 de 2015, de www.microsoft.com: http://www.microsoftstore.com/store/msmx/es_MX/cat/categoryID.70036100

www.wikipedia.org. (s.f.). Recuperado el 20 de 07 de 2015, de www.wikipedia.org: https://es.wikipedia.org/wiki/Memoria_USB

Articulo Electrónico

Carrodegua, N. (s.f.). *www.norfipc.com.* Recuperado el 11 de 03 de 2015, de www.norfipc.com: https://norfipc.com/articulos/como-crear-guardar-imagen-sistema-copia-seguridad-windows.html

Sedentarismo Originado por las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación

Luis Francisco Cruces Alcántar[1]
Citlali Dominga Esparza Espinosa[2]

[1]Universidad Autónoma de Tamaulipas - Comercio y Administración de Tampico, lcruces@uat.edu.mx
[2]Instituto Tecnológico De Ciudad Madero - Departamento De Sistemas Y Computación, cede.17@hotmail.com

Sedentarismo Originado por las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación

Resumen

El presente estudio se centra en el estudio comparativo del gasto energético y los minutos que invierten en las Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (NTIC´s) los niños de diversas generaciones de la Zona Conurbada Tampico-Madero-Altamira.

El problema detectado fue la constante preocupación por parte de los adultos respecto a la relación niños - tecnologías, el método de análisis fue aplicado con el fin de dar respuesta a las interrogantes a resolver, las cuales fueron detectar los beneficios al hacer uso constante de las NTIC´s, cuál es la diferencia entre los niños que las usan y los que no, qué tan recomendable es su uso, así como las consecuencias de este a largo plazo.

Se realizó una revisión literaria sobre las variables de estudio que fueron: tecnologías, actividad física, sedentarismo, causas y consecuencias, entre otros. Se aplicaron encuestas a una muestra determinada con el fin de conocer sobre de su estilo de vida para con ello comparar resultados con los obtenidos de otras generaciones.

Gracias al análisis de resultados se pudo conocer el comportamiento de esta población, y cuan recomendable es el uso continuo de las NTIC´s, con la cual se pretende concientizar a la sociedad de que tantos dispositivos y tecnologías deben ser usados con moderación y con responsabilidad dando el mejor ejemplo posible a los niños.

Palabras Clave: Nuevas Tecnologías de la Información, sedentarismo, gasto energético, niños.

Sedentary Originated By New Information And Communications Technology

Abstract

This study focuses on the comparative analysis of energy expenditure and minutes investing in children of different generations at the New Information and Communication Technologies (ICT's) of Tampico-Madero-Altamira Conurbation.

The problem detected was the constant concern of adults regarding the children - technology relationship, the method of analysis was applied in order to answer the

questions to be addressed, which were, detecting profitability by making constant use of ICT's, what is the difference between children who use them and those who do not, how advisable is its use, and the long term consequences.

A review on the study variables was performed, technology, physical activity, physical inactivity, causes and consequences, among others. Surveys were applied to a given sample in order to learn about their lifestyle in order to compare results with those among other generations.

Thanks to the results analysis it was possible to understand the behavior of its population, and how advisable is the continuous use of ICT's, which is intended to raise awareness in society that many devices and technologies should be used sparingly and responsibly giving the best example for children.

Keywords: New Information Technologies, sedentary lifestyle, energy expenditure, children.

Introducción

Uno de los propósitos del ser humano es inventar cosas nuevas, cosas que puedan tener diversos fines o utilidades, como lo son el entretenimiento, la mejora de la calidad de vida, consumir menos recursos, o beneficiar el medio ambiente disminuyendo la huella ecológica. Estos con el objetivo de generar un bien propio, para la comunidad e incluso para el planeta. Cuando un nuevo producto logra beneficiar a la sociedad considerablemente o logra generar grandes ganancias, tiende a mejorarse con el fin de ser aún mayormente comercializado y llegar a la mayor cantidad de personas.

Con el paso de los años la tecnología avanza trayendo nuevas tendencias, nuevas costumbres incluso nuevas formas de aprendizaje. En la década de 1950 empieza a operar la televisión en México e inicia el comercio de equipos de cómputo, posteriormente en la década de 1980 aparece la era de Internet. Comienzan los sistemas de telecomunicaciones y una de ellas fue el teléfono residencial que con el tiempo da paso a la telefonía móvil a finales de 1970. Tecnologías que por su utilidad se han convertido en necesidades básicas para la sociedad.

Las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones (NTIC´s), son un mercado que se mejora continuamente. En cuestión de meses aparece un nuevo dispositivo que es adquirido rápidamente por los usuarios por poseer mayores funcionalidades, mejoras notables o simplemente por el deseo de tener la última tecnología que esperan satisfaga sus ratos de ocio o problemáticas diarias. Dispositivos como teléfonos inteligentes o Smartphone, tabletas, consolas o videojuegos portátiles, todos ellos con la finalidad de entretener o comunicar a la mayor cantidad de usuarios.

Este grupo de usuarios comprende a jóvenes, adultos, personas de la tercera edad y en muchos casos también a niños pequeños. Comúnmente en el caso de padres jóvenes es cuando los hijos pequeños, por copiar el comportamiento de sus padres se inician en el hábito al pasar gran cantidad de tiempo utilizando las NTIC´s. Incluso sin ningún entendimiento del funcionamiento de los dispositivos comienzan a manipularlo sin problema y sin ninguna guía o explicación de una persona mayor, dedicándole cada vez más, grandes cantidades de tiempo.

En esta investigación se desea determinar el impacto que crean las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones en el desarrollo de los niños al ser utilizados tanto tiempo y a tan pronta edad. Además de comparar el estilo de vida de generaciones desde 1950 cuando la tecnología existente eran las televisiones, pasando por 1980 cuando los videojuegos se abrieron paso en el mercado Mexicano, llegando a la década de 1990 y 2000 cuando las computadoras se convirtieron en un boom para la sociedad y finalmente las NTIC´s alrededor del año 2009.

Planteamiento Del Problema

Sabemos que el uso prolongado de un objeto o la práctica constante de una actividad originarán algún cambio. Por ejemplo, el ejercicio físico, la práctica de un deporte o una dieta alimenticia lograrán una mejoría en la salud o en la apariencia física de la persona, la práctica de un instrumento o el estudio de una asignatura lograrán un aprendizaje o una agilidad. Llevar a cabo tareas repetitivamente se convierten en hábitos o rutinas que se mejoran notablemente con la práctica.

Constantemente se considera al uso de aparatos tecnológicos como una pérdida de tiempo, como lo es en el caso de los adolescentes y su relación con los videojuegos o la televisión. Aunque cabe mencionar que los adultos también llegan a tener esta adicción o dependencia al pasar larga horas con alguno de estos aparatos. Esta misma dependencia está en aumento con los nuevos dispositivos electrónicos como las computadoras o laptops, tabletas, agendas electrónicas, reproductores de música y sobre todo los Smartphone o teléfonos inteligentes.

Los dispositivos denominados NITC´s o nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación, las cuales se llaman así para clasificar a las más actuales tecnologías que derivan de las ya conocidas TIC´s o Tecnologías de la Información y Comunicaciones, que son los teléfonos celulares, computadoras, reproductores multimedia, entre otros han llegado a convertirse en aparatos de los cuales muchos usuarios se han convertido dependientes.

Las NTIC´s ofrecen un incontable número de funcionalidades, tales como una cámara fotográfica, un reproductor de música, agenda, alarmas, una calculadora, servicio de Internet, servicio de mensajería instantánea, acceso a redes sociales, grabadoras de audio, llamadas telefónicas, entre muchas más. Todas estas aplicaciones que pueden ser útiles al usuario con fines de entretenimiento, diversión u organización también se encuentran al alcance de los niños. Y se han convertido en un nuevo juguete que los adultos, muchas veces los mismos padres, facilitan a los pequeños.

Estos dispositivos se vuelven en ciertos casos en niñeras de tiempo completo que buscan entretener a los niños. Podríamos citar una salida a comer, una espera en el automóvil o en una oficina, en la que es más fácil brindar un dispositivo a un niño que lidiar con él haciendo otra actividad que lo entretenga. Ciertas veces se convierten en un objeto de chantaje para realizar o no, alguna actividad.

Debemos considerar que a diferencia de hace algunas décadas, los niños se criaban en casa y la relación con los padres era mucho más estrecha. A partir del ciclo escolar 2008-2009 la educación preescolar se volvió obligatoria de acuerdo a La Ley General de Educación publicada en el Diario Oficial en Noviembre de 2002, por lo tanto el

distanciamiento con los padres se hace presente a más corta edad. El comportamiento, costumbres y las relaciones familiares se ven impactadas cada vez más con la llegada de todos los dispositivos. Con anterioridad los niños se relacionaban más con sus padres, profesores u otros niños que con dispositivos.

Cualquier problema a temprana edad en un individuo podría tener consecuencias en su desarrollo personal, en su conducta, en sus relaciones interpersonales, su salud, en general en los ámbitos personales, sociales y familiares. En el caso de los niños, en las primeras etapas de su vida sus actividades cotidianas determinarán su personalidad, el desarrollo cerebral, intelectual, motriz y su desarrollo físico, por lo tanto debería importarnos lo que podría suceder con el uso continuo e incluso diario de las tecnologías de la información.

Preguntas De Investigación

- ¿Qué beneficio aportan las NTIC´s en el desarrollo físico de los niños?
- ¿Cuál es la diferencia entre niños expuestos a NTIC´s y los que no están sometidos a esa influencia en su rendimiento físico?
- ¿Cuán recomendable es que los niños usen las NTIC´s a tan temprana edad?
- ¿Qué sucedería si se mantiene este estilo de vida con el uso frecuente de las NTIC´s?

Objetivo General

Identificar el grado de sedentarismo que tendrán los niños en edad preescolar con el uso frecuente de las NTIC´s.

Objetivos Específicos

- Evaluar el beneficio que aportan las NTIC´s en el desarrollo físico de los niños.
- Comparar la diferencia entre niños expuestos a estas tecnologías y los que no están expuestos a ella.

- Estimar las consecuencias si se mantiene este estilo de vida con el uso frecuente de dispositivos inteligentes.
- Valorar el impacto que genera el uso de NTIC´s en los niños a largo plazo.

Justificación

Este auge de los dispositivos inteligentes trajo consigo solución a diversos problemas de la vida diaria como ubicar una dirección en un mapa , estar constantemente comunicado con otras personas, realizar operaciones matemáticas complejas de manera sencilla, almacenar gran cantidad de números telefónicos y direcciones de correo en una agenda sin necesidad de memorizarlos, consultar información en Internet, realizar pagos sin desplazarte a una oficina e incluso manipular otros aparatos eléctricos y electrónicos gracias a la domótica, todo esto en pequeños dispositivos que ha revolucionado la vida de muchos.

Gracias a todas las nuevas tecnologías, los seres humanos alrededor del mundo quieren cada vez información más rápida, dar solución a sus problemas sin tener que salir de casa, las personas ya no quieren invertir tiempo, dinero o esfuerzo en completar una actividad. Y las NTIC´s dan solución inmediata a muchas de ellas. Además la gran comercialización de estos dispositivos hace que sea sencillo y rápido adquirir un equipo.

Sin embargo aún no conocemos los inconvenientes que podrían acontecer al utilizar estos dispositivos constantemente, son varios los factores que pueden resultar afectados por la práctica constante de utilizar estas tecnologías, sin mencionar que se realizará desde los primeros años de vida. El rendimiento físico de los niños podría ir disminuyendo generación tras generación, su salud se vería afectada con enfermedades como diabetes u obesidad. La coordinación y su habilidad para jugar o realizar actividades diarias resultará cada vez más cansada e incluso innecesaria con tantas máquinas capaces de realizar tareas en el hogar.

Las habilidades sociales y las relaciones personales cada vez son más relacionadas con redes sociales que con actividades presenciales como una comida, una fiesta, una cita o una reunión. Las visitas son ligadas con acceder a un perfil en una página de Internet y no a visitar a alguien en su residencia. Las largas horas de platicar con amigos son reducidas a un chat en la pantalla de un dispositivo. Todas estas acciones son percibidas por los niños y

el estilo de vida se va modificando. La niñez aprende nuevos estilos de vida y con seguridad lo llevarán a la práctica cuando su juventud y adultez lleguen.

Con el término desarrollo aludimos a los cambios que con el tiempo se producen en el cuerpo y el pensamiento o en otras conductas, los cuales se deben a la biología y la experiencia (Craig, 2009). Conforme los psicólogos han estudiado el comportamiento humano y el desarrollo de una persona, se ha confirmado que las personas que seremos se definen de acuerdo a factores biológicos y ambientales a los que estamos expuestos. Los biológicos involucran a la genética que es heredada por nuestros padres, la cual definirá nuestras características físicas, y los ambientales estarán dados por la interacción con el entorno en el que crecemos y nos desarrollamos y por las relaciones familiares y sociales.

Entonces el desarrollo tanto físico como humano es un tema que debemos estudiar y tratar de que se realice de la mejor forma posible. Esta investigación aportará las bases necesarias para predecir cómo se darán los niveles de sedentarismo de generaciones futuras con la exposición diaria y frecuente de las NTIC´s en los niños pequeños. Los resultados y conclusión acerca de esta investigación serán información relevante para padres de familia, profesores, científicos y la población en general.

Citando una frase célebre de Menninger: Lo que se les dé a los niños, los niños darán a la sociedad. Preocuparnos por lo que acontece con los eslabones más pequeños de la sociedad es preocuparnos por la sociedad en general, por lo tanto podremos conocer cuánto tiempo se ha invertido en las tecnologías en las décadas anteriores y como beneficiarán o afectarán las nuevas tecnologías en el entorno en el que crecemos con el paso del tiempo, sobre todo a las generaciones siguientes.

Marco Teórico

Se realizó una amplia revisión de los objetos de estudio de la bibliografía señalada, que permitiera llegar a plantear la hipótesis, siendo esta: El nivel de sedentarismo de los niños se verá impactado por la constante manipulación de NTIC´s durante su crecimiento.

Marco Metodológico

Este estudio es descriptivo pues se enfocó en determinar qué actividades realizaban los niños de diez años que implicaran esfuerzo o actividad física y cuál era el gasto energético

de cada uno de ellos. También es de campo en la que se tuvo un contacto directo con los sujetos de estudio. Es cuantitativo ya que se realizó obteniendo datos numéricos. Es de tipo aplicada y respecto al tiempo es transversal.

Método

Se utilizaron el deductivo y el de análisis, donde se estudian los objetos de estudio, su relación y el impacto que generará uno sobre otro, obteniendo una conclusión que aportará información importante acerca de la relación niños y tecnologías de la información.

Población y Muestra

La población objeto de esta investigación estuvo constituida por niños de 10 años de edad, residentes de los municipios de Cd. Madero, Tampico y Altamira usuarios de NTIC´s, sus padres con el fin de corroborar la información y demás adultos de la Zona Conurbada. Dado que el Instituto Nacional de Estadística y Geografía no brinda información por rangos de edad por cada municipio, sólo se puede saber que en la zona a estudiar la población total es de 706,771 habitantes entre hombres y mujeres, conocemos las características de la población pero no la cifra exacta.

Con el fin de tener una muestra que representara a la población que cumple con las características ya mencionadas, se determinó un total de 130 individuos, donde 9 años fue la edad mínima y 67 años la edad máxima de los encuestados.

Tipo de Muestreo

Con fines de aplicar los instrumentos de medición se tomó un muestreo no probabilístico. En este caso se eligió el método por conveniencia donde se abordó a las personas en la calle, plazas principales de los municipios ya mencionados, centros comerciales, dentro de instituciones o similares y se les pidió que participaran brindando la información requerida.

Instrumentos

Para la actual investigación se hizo uso de dos breves cuestionarios: el de tipo "A" que recaba información de los sujetos de estudio más jóvenes, que fueron niños y niñas de entre 9 y 16 años. Y el cuestionario tipo "B" que se aplicó a los sujetos de las edades entre 18 y 67 años entre hombres y mujeres. Los elementos que conforman a ambos cuestionarios se definen a continuación. En ambos se mencionó a los encuestados el titulo del mismo, "Midiendo el sedentarismo a causa de las TICS en la zona metropolitana, Tampico – Madero - Altamira", el propósito para el cual se está elaborando el cuestionario y el nombre del investigador.

La investigación no se enfoca en obtener causas del sedentarismo, ni en evaluar si las causas de este se deben a factores hereditarios o ambientales. Simplemente se desea comparar el nivel de sedentarismo debido al uso e interacción de las Tecnologías de la Información. Por lo tanto no se ahonda en preguntas personales. En las preguntas de identificación sólo se recabaron el nombre de pila, fecha de nacimiento del sujeto de estudio, edad actual, con ella se decide el tipo de cuestionario.

Antes de aplicar el cuestionario se hace una pregunta de filtro al encuestado para proceder a su aplicación, para el cuestionario "A" que el menor habite en ese momento en la zona a estudiar y para el cuestionario "B", se valida que la ciudad donde habitó a los 10 años de edad fuera Cd. Madero, Tampico o Altamira Tamaulipas. De ser negativo en alguno de los dos casos el sujeto no cumple con las características para ser parte de la muestra. Por lo tanto no es necesario que responda al cuestionario.

Las siguientes preguntas son para recolectar datos de las TICS y NTIC. Para el cuestionario "A" se pregunta con cuales tecnologías cuenta en su hogar. Para el cuestionario "B" cuales tecnologías tenía a su alcance a la edad de 10 años, es una pregunta cerrada de opciones múltiples, en las que se enuncian diversas tecnologías de la información y comunicaciones, el encuestador marcó aquellas al que el encuestado respondió afirmativo, se agrega además una opción abierta en caso de haber contado con una que no se mencionó en el cuestionario.

La siguiente serie de preguntas son para recabar el tiempo que se emplea o empleaban en las tareas diarias, tales como dormir, comer, ejercitarse e interactuar con TICS. Son preguntas de acción que tratan sobre actividades realizadas por el individuo. Para el cuestionario "A" el encuestado con ayuda de un adulto tuvo que responder en minutos o en

horas el tiempo destinado a cada actividad enlistada y si es el caso mencionar que otra actividad realiza o realizaba. Para el cuestionario "B" el sujeto también respondió a las preguntas pero basándose en cuando tenían 10 años de edad. Ambos cuestionarios fueron validados antes de ser aplicados.

Diseño

Con las preguntas se recabó información sobre el tiempo que los individuos dedicaban a diferentes actividades durante un día y se calculó su gasto energético. En actividades como dormir o asistir a la escuela el gasto energético fue cero, para actividades que implicaran esfuerzo físico se utilizó el Cuadro: Actividades físicas comunes para personas saludables, según la intensidad del esfuerzo medida en kilocalorías por minuto del Centro de Control y Prevención de Enfermedades y el colegio Americano de Medicina deportiva.

De acuerdo a estos valores, una actividad básica como caminar significa un esfuerzo de una o dos kilocalorías por minuto, caminar aceleradamente de tres a cuatro kilocalorías, nado o gimnasia de igual manera tres o cuatro kilocalorías por minuto, mientras que realizar un trote rápido o deportes con raquetas emplean más de 7 kilocalorías por minuto. Con el fin de obtener un Gasto Energético se utilizó el mismo criterio del investigador para todas las encuestas tanto del tipo A como del tipo B.

Por ejemplo, para actividades como caminar o jugar se calculó una kilocaloría por minuto, siendo que si el encuestado jugaba en su media hora de recreo en la escuela, el gasto energético era de 30 Kcal. y ese valor se multiplicó por 10, siendo 10 los días que asistía a la escuela de los 14 días para los que el cuestionario es calculado, en caso de tratarse de una actividad de fin de semana se multiplicaba por 4 contando dos sábados y dos domingos. Y así sucesivamente para cada actividad, se estableció una cifra que fue respetada para los demás encuestados que dijeron realizar esa actividad.

Todas las calorías invertidas en cada actividades se sumaron para establecer el Gasto Energético con el cual se determinó el nivel de actividad física de acuerdo a los criterios ya antes mencionados; gasto menor a 1250 Kcal un nivel sedentario, entre 1250 y 2999 un nivel moderadamente activo, entre 3000 y 4999 nivel activo y mayor a 5000 un nivel muy activo. Así para cada uno de los individuos que facilitaron la información.

Se hizo uso del programa para el análisis de datos, IBM SPSS Statistics (Statistical Package for the Social Sciences) en su Versión 20, se capturaron los datos con la herramienta "Editor de datos" donde las variables a introducir fueron: Nombre del encuestado, edad actual, Ciudad de residencia a los 10 años de edad asignado un 1 para Ciudad Madero, 2 para el municipio de Tampico y 3 para el municipio de Altamira, minutos que el individuo invertía o invierte en las NTIC o TICS en un periodo de 14 días, gasto energético expresado en Kilocalorías en un periodo de 14 días y el nivel de sedentarismo siendo 1 un nivel sedentario, 2 un nivel moderadamente activo, 3 para un nivel activo y 4 un individuo muy activo.

Se capturó cada una de las encuestas realizadas y después se utilizó el programa Microsoft Excel en su versión 2010. Se contabilizaron con las funciones que brinda el programa datos como municipio de procedencia, edades, nivel de sedentarismo, se calcularon promedios de los valores de minutos empleados en TICS, gasto energético, por edades y por generaciones. De cada uno de estos valores se realizaron gráficas para poder apreciar más fácilmente la información. Esto mediante gráficas lineales y gráficas de pastel. Una vez generadas se analizaron y se interpretaron de forma textual cada uno de los rangos estudiados y analizados.

Análisis De Datos Y Resultados

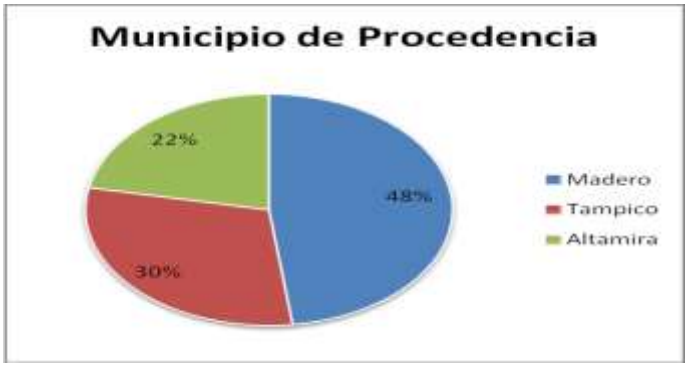
Gráfica1: Distribución de las edades de los encuestados.

Fuente: Elaboración propia.

Al finalizar el proceso de encuestas, sólo se logró recolectar la información de 73 personas que respondieron a los cuestionarios. Donde 12 (17.8% de la muestra) fueron niños y niñas de 9 a 16 años de edad, 59 personas (79.5% de la muestra) fueron jóvenes y adultos de 18 a

58 años y 2 adultos mayores, de 60 y 67 años (1.4% de la muestra). La media de edad de la muestra total fue de 30.86 años.

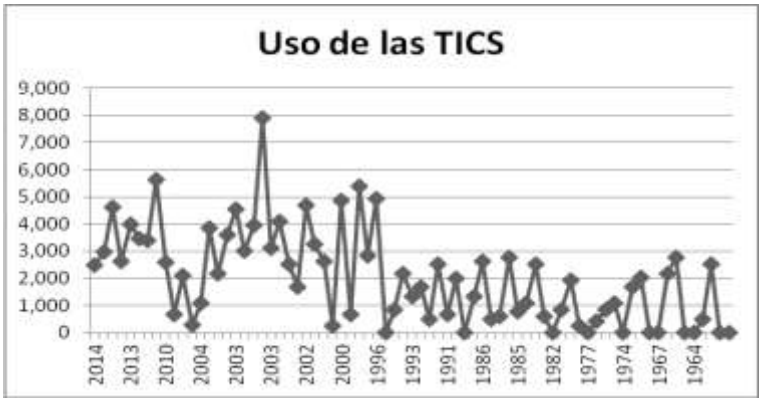
Gráfica 2: Municipio de residencia de los encuestados.



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al Municipio de residencia, casi la mitad lo hicieron en Cd. Madero a los 10 años de edad, la tercera parte en Tampico y el resto en Altamira.

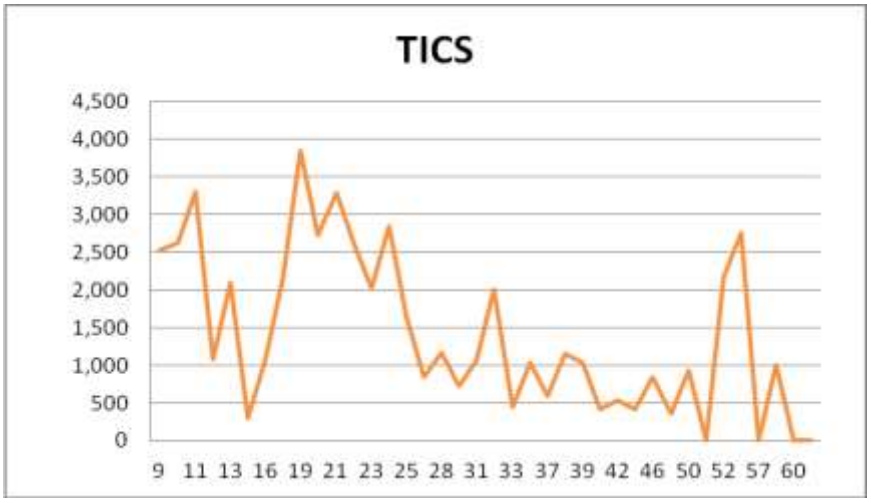
Gráfica 3: Uso de las TICS. Minutos empleados a los 10 años de edad en TICS por los encuestados.



Fuente: Elaboración propia.

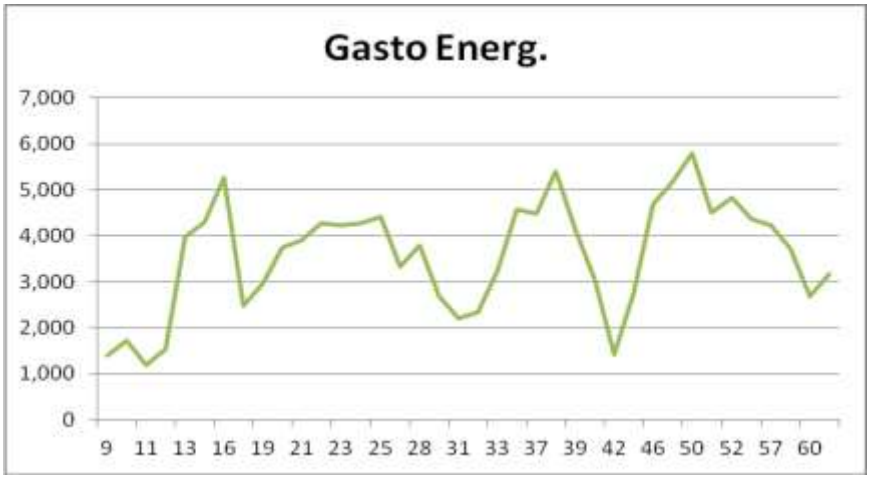
Cuando se aplicaron las encuestas, fácilmente se logró apreciar que en personas de más de 30 años, muchos de ellos no contaban con aparatos o dispositivos tecnológicos, por lo tanto no interactuaban con ninguna TIC y mucho menos con las NTIC.

Gráfica 4: Uso de las TICS. Promedio de minutos empleados en TICS por edades.



Fuente: Elaboración propia.

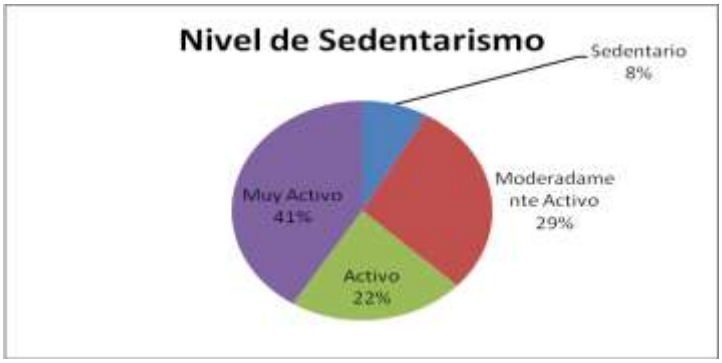
Grafica 5: Gasto Energético. Estimación del gasto energético a los 10 años de edad de los encuestados.



Fuente: Elaboración propia.

En las dos graficas anteriores se muestra el análisis de las dos variables importantes de este estudio, el valor de NTIC o TICS y el gasto energético relacionado al nivel de sedentarismo, ambos calculados de un periodo de 14 días en individuos de 10 años de edad como ya se ha mencionado. Se calculó el promedio de ambos valores en los casos en los que más de un individuo coincidía en edad.

Gráfica 6: Nivel de sedentarismo. Sedentarismo calculado de los encuestados.

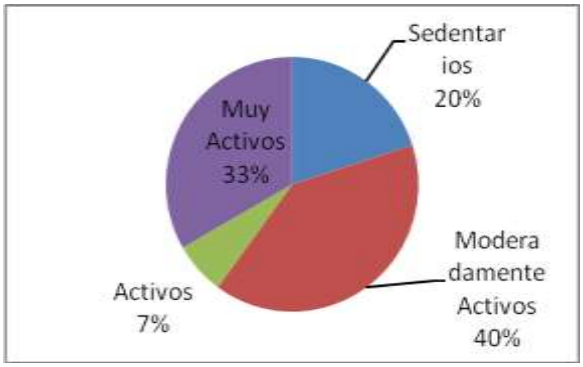


Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al nivel de sedentarismo se encontró que del total de encuestados 6 resultaron ser Sedentarios (8% del total), 21 fueron moderadamente activos a los 10 años (29% del total), 16 fueron activos (22% del total) y el resto muy activos (41% del total de encuestados).

Tabla 7: Tabla informativa del rango de edades 9 – 19.

9 – 19 años		
Tiempo empleado en NTIC		Nivel de sedentarismo
2,524 2620 3,301 1,081 2100 300 1080 2160 3840	/ 9 =	1,901



Fuente: Elaboración propia.

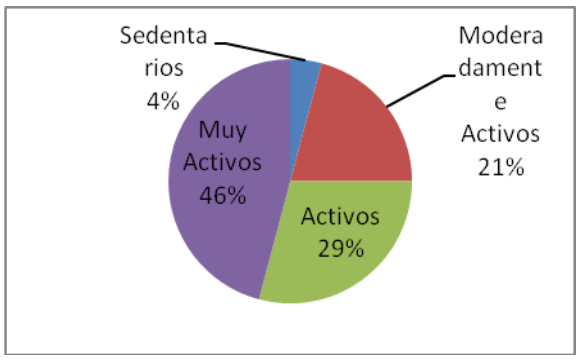
Se muestran las gráficas de TICS y el nivel de sedentarismo por generaciones, promediando los resultados de niños de 9 a 19 años de edad, adultos de 20 a 29 años y así sucesivamente.

Al encuestar a los niños de 9 y 10 años claramente se pudo observar que conocen perfectamente los nombres y marcas de diversos dispositivos tecnológicos. Algunos de ellos contestaron afirmativamente cuando se les preguntó si contaban en su casa con una Smart Tv, o Televisión inteligente. El promedio de tiempo empleado por los niños encuestados en Tecnologías de la información fue de 1,901 minutos en 14 días. Dividiendo total de minutos entre días, los niños pasan en promedio dos horas y media entre ver televisión, jugar con consolas, tabletas o computadoras.

Sin embargo para denotar un cambio drástico del estilo de vida, si verificamos los resultados de las encuestas por edades uno de los niños de 9 años pasa 3.1 horas en tecnologías y una niña de 16 años a los 10 años dedicaba 1.2 horas en interactuar con dispositivos.

Tabla 8: Tabla informativa del rango de edades 20 – 29.

20 - 29 años		
Tiempo empleado en NTIC		Nivel de sedentarismo
2,721 3,284 2,611 2,027 2840 1,641 840 1,161 721	/ 9 =	1,785

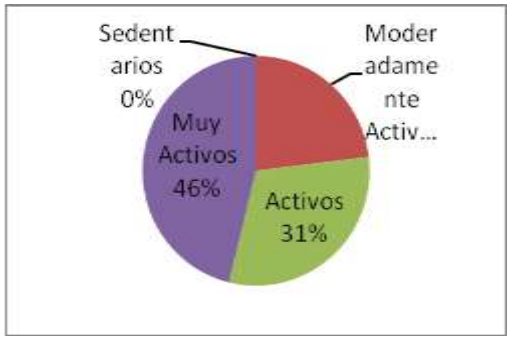


Fuente: Elaboración propia.

Este grupo de individuos encuestados tuvo como media en el tiempo empleado en TICS una cifra de 1,785 Kcal aproximadamente 120 minutos menos que los niños actuales, por otra parte el 46% de los individuos de este rango eran muy activos, es decir, su gasto energético supera las 5,000 Kcal. Para el 2014 el 33% de los niños encuestados fueron muy activos, y en el 2004 el porcentaje de niños muy activos era de 13% más que en la actualidad.

Tabla 9: Tabla informativa del rango de edades 30 – 39.

30 - 39 años		
Tiempo empleado en NTIC		Nivel de sedentarismo
1,067 2000 441 1,041 600 1,156 1,041	/ 7 =	919

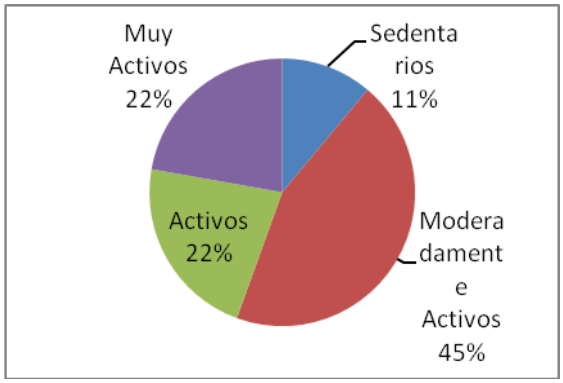


Fuente: Elaboración propia.

Para el rango de individuos de 29 a 39 años el promedio de tiempo utilizando TICS fue de 919 minutos, lo que significan 800 minutos menos que los individuos de una generación posterior. Otro dato importante que se puede visualizar en la gráfica de la derecha es que el porcentaje de niños sedentarios es igual a cero. Ninguno de los encuestados gastaba menos de 1,500 kcal. y el mismo porcentaje de los encuestados resultó ser muy activo, por lo tanto podemos decir que gran cantidad de los niños encuestados nacidos entre 1970 y 1980 a los 10 años de edad sólo dedicaban 65 minutos diarios a ver televisión o jugar videojuegos.

Tabla 10: Tabla informativa del rango de edades 40 – 49.

40 - 49 años		
Tiempo empleado en NTIC		Nivel de sedentarismo
420 541 420 840 361 931	/ 6 =	431

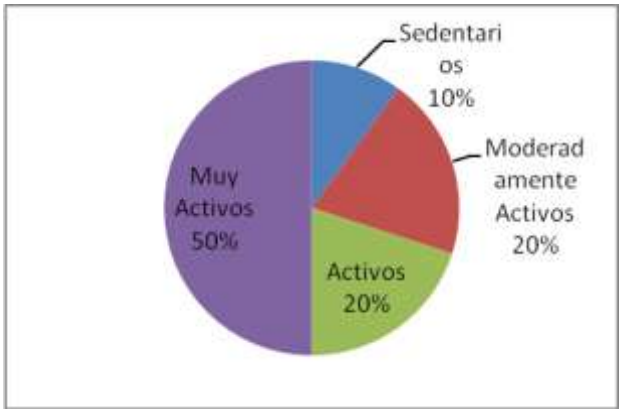


Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla podemos apreciar que el promedio de los individuos de entre 40 y 49 años dedicaban 431 minutos a dispositivos electrónicos, para esta generación, el único dispositivo que en la Zona de Tampico, Madero y Altamira se registró fue la televisión. Aunque en promedió pasaban sólo 30 minutos diarios viendo televisión, el porcentaje de los niños muy activos disminuyó en un 50 porciento.

Tabla 11: Tabla informativa del rango de edades 50 – 59.

50 - 59 años		
Tiempo empleado en NTIC		Nivel de sedentarismo
0 2168 2760 0 1,001	/ 5 =	1185



Fuente: Elaboración propia.

A pesar de que en 1954 a 1964 la televisión aún no era muy comercializada algunos de los encuestados dijeron pasar bastante tiempo frente a ella. Ya que diariamente, en promedio pasaban 1.4 horas viendo televisión. Sin embargo en las encuestas algunos de las personas dijeron que no veían televisión ni entre semana ni en el fin de semana y algunas de ellas mencionaron no contar con este aparato en casa. En cuanto el nivel de sedentarismo, el 50% de los encuestados de este rango resultaron ser muy activos y sólo el 10% fue sedentario.

Los últimos dos encuestados en cuanto al rango de edades fueron adultos de 60 y 67 años quienes dijeron no contar con televisión en casa y resultaron ser muy activos y moderadamente activos respectivamente.

Después de analizar las dos variables principales de este estudio que fueron los minutos empleados en TICS y el gasto energético de niños del 2014, del 2004, 1994 y así hasta 1954 podemos observar que no siempre el sedentarismo es originado por los dispositivos electrónicos. Si bien es cierto que el sedentarismo se ha relacionado en otros estudios con ver televisión durante muchas horas seguidas, o con hacer uso de la computadora por largos periodos de tiempo no siempre es la principal razón.

En las gráficas de la sección anterior se aprecia que los minutos empleados en TICS conforme la edad avanzaba disminuían, que la cantidad de encuestados sedentarios disminuían y los individuos muy activos aumentaban. Pero no era una regla o una cifra que se cumpliera siempre o en todos los rangos. Existieron excepciones en las que una niña de 11 años resultó ser muy activa gastando alrededor de 12,000 Kcal en los 14 días estimados y adultos de 42 años que resultaron ser sedentarios, porque no realizaban actividades que demandaran esfuerzo físico alguno.

También hubo encuestados que dijeron contar en su casa con televisión o juegos de video pero no dedicaban tiempo a ellos. Se registró información de niños que no jugaban más de una hora al día en comparación de adultos que jugaban un promedio de 4 horas diarias. Es notable la cantidad de ejercicio que se ha disminuido con el paso de los años y no precisamente a causa de las tecnologías de la información.

Durante la aplicación de las encuestas algunos niños dijeron no salir a jugar porque sus papás no accedían a que salieran de casa, o que no salían a jugar porque sus viviendas eran muy pequeñas y no contaban con patio y en algunos casos se hizo mención del miedo

y de la inseguridad de sus padres e incluso de ellos de estar en la vía pública. Debido a sucesos violentos acontecidos en la Zona Conurbada.

Del mismo modo, cuando se presentó el tema de la investigación a los encuestados, muchos comentarios fueron que los niños cada vez saben más de tecnología pero menos de juegos o de deportes. Los padres están preocupados por el poco deporte que realizan sus hijos pero no hicieron comentarios sobre salir con ellos a juagar o llevarlos a parques donde puedan jugar.

Conclusiones

Analizando las cifras y valores encontrados, después de conocer las actividades de los niños de diversas generaciones, en algunos casos el gasto energético realizado por los niños nacidos entre el 2000 y 2008 fue mínimo y el tiempo empleado en TICS fue alto, en cambio en generaciones anteriores el tiempo empleado en TICS disminuía, y el gasto energético era mayor, el nivel de niños activos aumentaba y los niños sedentarios disminuían.

A partir de lo cual se puede decir que la hipótesis planteada: El nivel de sedentarismo es afectado o impactado por la manipulación de las TICS se cumple. Pero como pudimos ver, no es así para todos los casos. Se pudo encontrar que el uso y manejo de la televisión, los celulares, los videojuegos, tabletas y computadoras entre muchas otras ha venido a aumentar el tiempo en que los niños pasan en reposo, ya que el tiempo destinado a jugar por las tardes ha sido destinado a ver televisión, utilizar computadoras, videojuegos, tabletas y demás dispositivos.

Sin embargo, muchos niños aún salen a correr y a jugar como generaciones pasadas lo hicieron, practican deportes un tanto más sofisticados que exigen mayor esfuerzo como Karate o Tae Kwon Do o actividades al aire libre que hacen que su actividad física aumente. No con la frecuencia como lo era antes pero si en una medida existente. Además existen consolas de video donde tanto niños como adultos pueden realizar ejercicio mientras juegan. Estos captan el movimiento del jugador y ganan puntos por correr, brincar, bailar incluso pelear con la máquina. Estos dispositivos estimulan al niño y hace esfuerzo físico sin salir de casa.

A simple vista y con pláticas familiares o entre amigos, nos damos cuenta de que enfermedades como la obesidad, diabetes, y padecimientos cardiacos están presentes cada

vez en personas más jóvenes e incluso niños, como ya se mencionó muchas pueden las causas de estas afecciones, como factores hereditarios, los hábitos alimenticios, la zona geográfica, el ambiente o la cultura. Respecto a las preguntas de investigación, como otras fuentes lo señalan, realizar un mínimo de ejercicio físico es de gran ayuda para el desarrollo y la buena salud de un individuo, sobre todo para los niños. Se recomienda que los niños utilicen las TICS y NTIC ya que existen muchos juegos o aplicaciones que desarrollan y activan sus capacidades de razonamiento mental e incluso juegos que los activan físicamente.

Si el ejercicio físico se deja de lado y se da prioridad al sedentarismo utilizando TICS es muy probable que aumenten los índices de jóvenes con obesidad y sobrepeso, aumentando el deterioro de la salud y el cambio en las costumbres y el estilo de vida en las zonas donde se hace uso de las Tecnologías de la Información, claramente en zonas con más facilidad de comprar y vender Tecnologías será más notorio que en comunidades aún en vías de desarrollo o en comunidades rurales.

Como lo menciona la Teoría del Aprendizaje Social o TAC, la conducta y la forma de vida de los niños se verán impactadas por lo que aprende en el ambiente donde crece. Así que depende de la sociedad el mantener una cultura donde todas las actividades reciban el tiempo y la atención que merecen.

En el caso del ejercicio físico, los adultos deberán poner el ejemplo a los niños y modificar sus hábitos realizando al menos el ejercicio mínimo recomendado. Dedicar el tiempo que debe ser a la escuela, a jugar y dedicar sólo el tiempo que sea necesario a las Tecnologías de la Información. Si estamos consientes que el Internet y otras tecnologías están para ayudarnos a realizar las tareas diarias de forma más sencilla, debemos ser responsables del uso que les damos y del tiempo que les dedicamos, buscando siempre su mejor aplicación y dándoles los mejores usos posibles que en realidad beneficien al individuo y a la sociedad.

Referencias Bibliográficas

Alvarez, F.C. (n.d.) *Sedentarismo y Actividad Física*. Finlay, Revista Centífica Médica CienFuegos.

Craig, A. D. (2009). *Nature Reviews Neuroscience.* Recuperado el 5 de Marzo de 2015 de http://www.nature.com/nrn/journal/v10/n1/authors/nrn2555.html

Groupe Speciale Mobile, GSMA (2011*). Estudio Niños en un mundo Móvil*

Hassink, S. (2010). *Obesidad infantil/ Pediatric Obesity: Prevencion, Intervenciones Y tratamiento en atención primaria.* Madrid, España.

Herminia, A. (2009). *Las tecnologías de la información y la comunicación en las prácticas pedagógicas.* Buenos Aires, Argentina.

Padial, M. (2010). *OBESIDAD, SEDENTARISMO Y EJERCICIO FÍSICO. Poner fin la Violencia: Guía para docentes*. Universidad Internaional de Andalucía, España. UNESCO (2001). Recuperado el 25 de enero de 2015 de http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001841/184162e.pdf

Parametría. (2012). *El reto de la seguridad pública en México.* Recuperado el 17 de Noviembre 2014 de http://www.parametria.com.mx/carta_parametrica.php?cp=4440.

Price, F.. (1997) *Desarrollo Humano: Estudio del Ciclo Vital*. México D.F.

Política al momento. México. Recuperado el 19 de Septiembre de 2014 de http://www.indicepolitico.com/mexico-segundo-pais-de-la-ocde-con-mayor-obesidad-en-adultos/ .

Ramos, P., Moreno, C., Rivera, F. (1999). *Estilos de vida y Promoción de la Salud: material didáctico*. Sevilla, España.

Rotter, J. (s.f.). The Social Learning Theory. Recuperado el 28 de Febrero de 2015 de http://psych.fullerton.edu/jmearns/rotter.htm.

Ruiz, A. (2013) *Cómo medir la actividad física en atención primaria.* Barcelona, España. Recuperado el 14 de marzo de 2015 de .http://www.sietediasmedicos.com/formacion/curso-de-formacion-continuada-acreditada/prescripcion-de-dieta-y-ejercicio-en-ap/item/1581-como-medir-la-actividad-fisica-en-atencion-primaria

Suárez, R.C. (2007). *Tecnologías de la información y la comunicación: Introducción a los sistemas de Información y Telecomunicación*. España.

UNICEF. (2006). *Violencia y Maltrato.* México. Recuperado el 3 de Noviembre de 2014 de http://www.unicef.org/mexico/spanish/proteccion_6932.htm

Veiga, O.L. Martínez, D. *Actividad física saludable. Guía para el profesorado de educación física.* España.

Evaluando a la Tecnología Educativa: Tendencias, Innovaciones y Áreas de Aplicación

María Eugenia Méndez[1]
Héctor Hugo Zepeda Peña[2]
Oscar Javier López León Murguía[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Departamento de Estudios Administrativo-Contables, marumendez@yahoo.com
[2] Universidad de Guadalajara – Dpto. Cs. y Tecnologías Inf. y Co., marumendez@yahoo.com
[3] Universidad de Guadalajara – Dpto. de Ciencias Médicas Y Biológicas, marumendez@yahoo.com

Evaluando a la Tecnología Educativa: Tendencias, Innovaciones y Áreas de Aplicación

Resumen

La evaluación es una actividad delicada y compleja. Supone la valoración de un objeto, producto, programa o persona, siendo además un proceso critico utilizado como mecanismo de control y al mismo tiempo de mejora. A su vez la tecnología educativa, herramienta ampliamente utilizada en las áreas económico-administrativas, constituye una esfera de estudio atractiva para el desarrollo de información relevante en la categoría de evaluación.

El presente documento expone los resultados de una revisión de literatura sobre las tendencias, innovaciones y áreas de aplicación de la evaluación en el campo de la tecnológica educativa. De igual manera, se expresa la necesidad de crear estándares o indicadores que faciliten el proceso de evaluación. Dicha información puede ser útil para guiar futuras líneas de investigación en las áreas económico-administrativas.

Por otra parte se presentan tres áreas asociadas a evaluar la tecnología educativa: La primera aborda la evaluación de la persona que aprende, una segunda área se enfoca en la evaluación de materiales y productos y, la tercera aborda la evaluación de sistemas de instrucción y/o programas. Al mismo tiempo en el documento se analizan y describen algunas consideraciones socioculturales y recomendaciones educativas que determinan el valor de la evaluación en el rubro de la tecnología educativa.

Palabras Clave: Evaluación, Tecnología educativa, Modelos de evaluación.

Evaluating Educational Technology: Trends, Innovations and Areas of Application

Abstract

Evaluation is a delicate and complex activity. It involves the valuation of an object, product, program or person, besides being used as a critical process control mechanism while improvement. In turn, educational technology, widely used tool in the economic and

administrative areas, is an attractive area for the development of relevant information in the assessment category study.

This paper presents the results of a literature review on trends, innovations and application areas of evaluation in the field of educational technology. Similarly, the need to create standards and indicators to facilitate the evaluation process is expressed. Such information may be useful in guiding future research in economic and administrative areas.

Moreover three areas associated with evaluating educational technology are presented: the first deals with the evaluation of the learner, a second area focuses on the evaluation of materials and products and the third deals with the evaluation of instructional systems and / or programs. At the same time the document is analyzed and described some recommendations cultural and educational considerations that determine the value of evaluation in the field of educational technology.

Keywords: Assessment, Educational Technology, Evaluation models.

Introducción

El presente trabajo recoge información en las que se diserta sobre tópicos vinculados a las líneas de evaluación y tecnología educativa, la información reportada nutre sustancialmente los campos de aplicación y amplía el conocimiento en el área de la tecnología educativa con respecto al tema de la evaluación.

Los materiales seleccionados permiten tener una visión actualizada acerca de las tendencias e innovaciones, y en particular de las aplicaciones de la evaluación en el campo de la tecnología educativa, aspecto relevante en la educación actual, especialmente en las ciencias económico-administrativas.

La organización del documento parte del concepto de evaluación, posteriormente se revisa información sobre los tipos de evaluación y su papel dentro de la tecnología, donde en una primera instancia se revisa lo relacionado con los aspectos que se evalúan en el sujeto que

aprende, tanto en educación tradicional como en modalidades a distancia y en línea. Se incluyen referencias que sirven como guía para consultar información sobre el papel de la evaluación de los materiales y productos de aprendizaje, donde se comparte una panorámica amplia sobre los nuevos enfoques de la evaluación más usados en el campo.

Para finalizar se analizan los principios, categorías y métodos para la evaluación de sistemas de instrucción y programas educativos. Se concluye la revisión de literatura con la descripción de las principales tendencias de evaluación en educación, en específico su función en la tecnología educativa, su problemática y algunas consideraciones e implicaciones socioculturales y educativas.

Metodología

Al iniciar la búsqueda y análisis de las fuentes se definió el tópico sobre el que disertaría la revisión de la literatura tomando en cuenta lo que al respecto menciona Fantini & Radice (2000), en relación a los dominios del campo de la tecnología educativa con especial énfasis en el dominio de evaluación, proceso en torno a la cual se desarrollaría el trabajo. Para ello se seleccionaron 23 referencias, de las cuales 12 son libros de texto, ocho son artículos de revistas especializadas y los tres restantes son documentos electrónicos recuperados de sitios Web.

La lectura de Fantini & Radice (2000), proporcionó una visión general con relación al dominio de la evaluación y de las tendencias actuales en el campo, aportando la guía para iniciar la búsqueda a través de Internet y la revisión de materiales bibliográficos y de revistas especializadas. Se depuro la búsqueda de literatura resaltando elementos como evaluación, tecnología educativa, modelos y enfoques de evaluación, sobre todo tendencias actuales en evaluación en diversos contextos.

La búsqueda de Internet se hizo por medio del buscador avanzado Google Académico, se consultaron también los sitios Web del Joint Committee of Standards for Education Evaluation, del Acervo electrónico de la Universidad Operta de Cataluña en España, de la

biblioteca digital de la Universidad de Guadalajara y del sitio American Evaluation Association de EE.UU.

En el caso de la búsqueda en revistas especializadas, el criterio utilizado fue el acceso a documentos de texto completo. Fueron seleccionados aquellos artículos que presentaban información o titulo interesante y relacionado con el tópico de la revisión de literatura.

Se seleccionaron 23 fuentes de información a utilizar, estas fueron seleccionadas de acuerdo a los criterios utilizados por Payer (2002), mismos que se refieren a: 1) Relación del documento con el área de la tecnología y la evaluación; 2) Simplicidad en la exposición de las ideas; 3) Confiabilidad de la fuente: procedencia, arbitraje y la identificación del autor y fecha; 4) Relevancia del tema para el documento; 5) Extensión del texto; texto completo; 6) Actualidad de la información; y 7) Aportación al conocimiento y generación de nuevas ideas. Se fijaron parámetros de nombre del documento, autor, fecha, país, tipo de documento, ubicación, resumen del contenido y comentarios, analizando cada fuente de acuerdo a los mismos.

Desarrollo del Tema

Regularmente para llevar a cabo una actividad como estudiar, investigar o simplemente adentrarse a una tarea se ve en la necesidad de partir de fundamentos conceptuales que permitan construir un panorama de lo que se desea realizar. Con relación a esto, el primer gran problema que identificamos sobre la Tecnología Educativa y la Evaluación es justamente la definición, es decir, el concepto que de estos conceptos se tenga. Esto podría parecer un problema irrelevante, pero en este apartado nos encargaremos de definirlos adecuadamente.

En 2004, la Association for Educational Communications and Technology (AECT) ofreció una definición tentativa de tecnología educativa, nombrándola como “el estudio y la práctica ética de facilitar el aprendizaje y de mejorar el rendimiento por medio de la creación, el uso, y la gerencia de procesos y de recursos tecnológicos apropiados”. Esta definición se ocupa no solo de los medios, sino también de elementos como el estudio, la

ética, el lenguaje y la comunicación para facilitar el aprendizaje y mejorar el rendimiento de las personas a través de recursos tecnológicos cuya función se representa a través de los procesos de enseñanza-aprendizaje de las instituciones educativas y en la formación de las personas.

Fantini & Radice (2000) señalan que dentro del campo de la tecnología educativa, se destaca a la evaluación como un componente importante. Así mismo los autores definen a la evaluación como una actividad común de la vida cotidiana, puesto que las personas evalúan continuamente eventos y situaciones, de acuerdo a criterios o conjunto de valores personales o estandarizados.

Las definiciones encontradas sobre el termino de "Evaluación" muestran una aproximación de lo que este concepto representa, mostrándolo como complejo, es el caso de las definiciones de Simonson & Smaldino (2000. Pág. 286), Payer (2002. Pag. 129), Moore & Anderson (2002) y Sanders, Fitzpatrick & Whorten (2004), entre otros que coinciden en señalar que la asignación del valor es el concepto central de la evaluación.

En el ámbito educativo, de acuerdo con Payer (2002, Pág. 129) la evaluación mantiene su identidad con respecto a lo que el proceso significa, pero adquiere formas diferentes, ya que el objeto que se evalúa tiene características particulares que, además, se han ido diversificando con el tiempo. Por su parte Alvez (1999) conceptualiza a la evaluación como un proceso dinámico, continuo y sistemático, enfocado hacia los cambios de las conductas y rendimientos, mediante el cual verificamos los logros adquiridos en función de los objetivos propuestos. En el diccionario de uso del español María Moliner (2002), la palabra evaluación se define como señalar el valor de algo, estimar, apreciar o calcular el valor de algo, es establecer una aproximación ya sea cuantitativa o cualitativa de algo.

La información sobre el campo de evaluación en tecnología educativa, nos indica que la evaluación se desarrolla en tres áreas básicas de aplicación, los cuales se describen a continuación:

a) **La evaluación del sujeto que aprende.**

Thompson (2003, citado en Moore & Anderson, 2003) menciona que el contexto educativo global está cambiando rápidamente, las instituciones, los programas educativos y la sociedad necesitan tomar decisiones que respondan a la influencia de los cambios, siendo la evaluación un área vital para manifestar dichas respuestas intencionadas y planeadas. Peters (citado en Quaas, 2000), señala que el éxito del que enseña sólo puede definirse a partir del éxito del que aprende, por ello la razón de ser de la evaluación es servir a la acción educativa.

Tradicionalmente, la evaluación se asociaba a la medición del nivel de conocimientos o aprendizaje del sujeto que aprende; es decir, sólo se consideraba una dimensión de la naturaleza humana, la cual debía traducirse en una conducta observable y medible, en sintonía con las teorías psicológicas que orientaban la práctica pedagógica en la educación (Quaas, 2000). No obstante, a partir del año 1965, según se reporta en la literatura de Quaas (2000), la concepción de evaluación se amplía en diferentes áreas y niveles de la enseñanza. Actualmente el fenómeno de evaluación se ha ido expandiendo, diversificando su gama de aspectos a evaluar, que hoy en día existe una gran cantidad de libros, revistas, instituciones y asociaciones profesionales, como la American Association Evaluation interesados en este campo de estudio.

En el contexto de la evaluación del sujeto que aprende, existen dos publicaciones importantes relacionadas con el campo, una referida al dominio de los objetivos educativos y otra vinculada a la elaboración de objetos instruccionales (Bloom, 1956; Mager, 1962, citados en Fantini & Radice, 2000).

En esta área se incorpora el trabajo de Gagné (1965-1987, citado en Fantini & Radice, 2000) relativo a la clasificación del aprendizaje y a las condiciones del mismo, de esta última publicación es interesante destacar las cinco variantes de capacidades a evaluar en el sujeto que aprende, propuestas por el mismo Gagne como son: 1) Habilidades Intelectuales, 2) Información Verbal, 3) Estrategias Cognitivas, 4) Habilidades Motoras, y 5) Actitudes.

Actualmente no sólo las conductas explícitas son objeto de evaluación, sino también aquellas manifestaciones internas de tipo cognoscitivo y afectivo asociadas a los mecanismos de procesamiento de información y construcción de significados y conceptos, lo cual es acorde con el enfoque de las teorías psicológicas y educativas contemporáneas como el constructivismo y el procesamiento de la información que marcan la pauta de la literatura (Quaas, 2000).

En este apartado, Scriven (1967, citado en Sanders, Fitzpatrick & Whorten, 2004) fue el primero en distinguir la existencia de tipos básicos de evaluación empleados comúnmente para valorar el aprendizaje, entre ellos menciona los siguientes: a) Evaluación formativa; que tiene como propósito informar logros obtenidos, b) Evaluación sumativa; realizada después de un periodo de aprendizaje c) Evaluación Interna, y d) Evaluación externa.

b) **Evaluación de los Materiales y productos.**

Hasta ahora sólo se ha hecho referencia a uno de los puntos focales de la evaluación en el contexto educativo: el sujeto que aprende visto desde diferentes dimensiones (conductual, cognoscitiva, psicomotora y afectiva). Una concepción menos conservadora nos remite a otros tipos de evaluación. El Joint Committee of Standards for Education Evaluation (1994) provee definiciones para cada tipo de evaluación, distinguiendo entre otras las siguientes: a) Evaluación de programas, b) Evaluación de proyectos, c) Evaluación de materiales o productos, y d) Evaluación de métodos.

Estas variantes cobran relevancia en el campo de la tecnología educativa, sin descuidar al estudiante, aun cuando en la práctica, la efectividad que demuestren las personas, es a menudo evaluada indirectamente a través del éxito del programa o producto (Belenger & Jordan, 2000). Sin embargo Lyne (2003) menciona que independientemente de su propósito, la evaluación parte de dos aspectos principales, por un lado, el análisis del problema, lo que se refiere a precisar la naturaleza del objeto y los parámetros de éste. Por otra parte, un segundo aspecto básico del proceso es la especificación de los criterios de referencia para medir el objeto. Estos criterios constituyen los estándares que permiten comparar el nivel de logros con el de expectativas.

Los modelos de evaluación del aprendizaje, de los materiales y productos, se pueden dividir en dos grupos, por una parte están los que ponen el énfasis en la evaluación diagnóstica, y por otro lado los que se centran en la evaluación final. Belanger y Jordán (2000) identifican tres modelos básicos para evaluar el aprendizaje en diversos contextos, los cuales se mencionan a continuación:

1) El Modelo Sistémico de Vann Slyke et al. (1998, citado en Belanger y Jordán 2000): variables y factores predictores del éxito del aprendizaje;
2) El Modelo de los cinco niveles de evaluación de Marshall and Shriver (citado en Belanger y Jordán 2000): niveles de acción orientados a asegurar el conocimiento y competencias en el estudiante (docencia, materiales del curso, currículum, módulos y transferencia); y
3) El Modelo de los cuatro niveles de Kirkpatrick (1994, Belanger y Jordán 2000): está orientado a evaluar el impacto de una determinada acción formativa.

El detalle general que presentan los modelos de evaluación de aprendizajes, de materiales y productos es su enfoque e indicadores de evaluación están centrados en la valoración cuantitativa de los elementos evaluados, y que abordan la evaluación al final de los cursos y no interpretan a la evaluación como un proceso continuo tendiendo a la mejora de la calidad, aspecto al que una valoración cualitativa brindaría un aporte de relevancia.

c) **Evaluación de los Sistemas de Instrucción y programas educativos**

La concepción de evaluación propuesta por Woodley & Kirkwood (1986, citado en Simonson, 2003) señala que la evaluación ya no está orientada tanto a probar, sino más bien a mejorar, de allí que sugieran un modelo integral que contemple la recolección de información relacionada con el contexto, las entradas, los procesos y los productos. Dicho modelo identifica seis categorías de evaluación de la información, de actividades y del sistema de instrucción. Estas categorías son: a) medidas de actividad, b) medidas de eficacia, c) medidas de resultados, d) medidas de dirección del programa, e) medidas de políticas, y f) medidas de organizaciones.

Fortune & Keith (1992, citado en Simonson, 2003) propusieron un programa para evaluar especialmente proyectos de la educación a distancia y sus actividades. El modelo se denomina AEIOU (por sus siglas en ingles Accountability, Effectivness, Impact, Oganizational Context, y Unanticipated consequences) que usa una metodología mixta y su estrategia se basa en buscar y proporcionar información sumativa y formativa provenientes del staff y de las mismas actividades propuestas, dicho modelo sugiere niveles que identifican rasgos para una evaluación efectiva del programa o sistema, los cuales son: 1) responsabilidad, 2) eficacia, 3) impacto, 4) contexto de organización, y 5) consecuencias inesperadas.

Además de las teorías, los tipos y categorías, debemos considerar que existen modelos de evaluación para sistemas o programas que establecen ciertos procedimientos y estándares a seguir para llevar a cabo el proceso de evaluación en contextos heterogéneos. De acuerdo con Moore & Anderson (2003) los modelos podemos agruparlos en dos categorías, las cuales son:

Categoria 1. Ubica los modelos para educación tradicional: clasificados por Moore & Anderson (2003) en tres sub-categorías: a) preguntas y métodos, b) mejora y responsabilidad, y c) agenda social dirigida. Para ello, investigaciones de diversos autores como Tyler, Cronbach, Scriven, Guba y Lincoln aportaron elementos y aspectos. El Joint Committee of Standards for Education Evaluation propuso en 1994 cuatro categorías de estándares para evaluar diversos contextos, entre ellos la educación. Estos son: a) estándares para uso general, b) estándares de viabilidad, c) estándares de la propiedad, y d) estándares de la exactitud.

Categoria 2. Agrupa los modelos específicos para educación a distancia. Los trabajos representativos en el área están encabezados por Flagg (1990, citado en Saba, 2000), que proponen siete pasos (descritos como “technical in nature”) para planear e implementar una evaluación formativa de la educación a distancia. Dunning (1993, citado en Saba, 2000) evalúa el sistema de aprendizaje a distancia y lo clasifica en tres niveles; 1) el funcional, 2) el directivo, y 3) el instruccional o

etico. Por último, Bates (2000, citado en Tennyson & Anderson, 2004) propone un modelo de acciones para evaluar el uso de la tecnología en la enseñanza.

Considerando las tres áreas de aplicación de la evaluación en la tecnología educativa podemos afirmar que la tendencia principal orienta a dos enfoques de evaluación, identificados por Fantini & Radice (2000) como parcial y global. El enfoque parcial, se centra principalmente en aspectos como la actividad formativa, los materiales de formación, las plataformas tecnológicas, la relación coste-beneficio. Mientras que el enfoque global se aprecian dos tendencias: a) los sistemas de evaluación centrados en modelos, normas estándar y calidad total, y b) los sistemas basados en la práctica del benchmarking o comparación. Aunque desde el punto de vista metodológico es importante explorar y utilizar modelos de orientación cualitativa y cuantitativa, para combinarlos en busca de la mejora continua, propósito actual de la evaluación en la tecnología educativa (Lyne, 2003).

Tomando como referencia los enfoques de evaluación descritos en el documento, se desprenden diferentes tópicos de intereses en investigación vinculados con la evaluación y con la tecnología educativa, entre ellos se destacan:

1) La evaluación de proyectos de educación a distancia: diversificación de los aspectos relativos a la evaluación del aprendizaje, las variables personales, facilidades, equipos, programación, diseño de instrumentos (Saba, 2000).
2) El énfasis en las variables contextuales en las que opera la tecnología: destaca las condiciones bajo las cuales ocurre el aprendizaje y del uso que se le da a la tecnología (Seely, Collins & Duguid, 1989. Citado en Belanger & Jordán, 2000).
3) El establecimiento de objetivos cognoscitivos de alto nivel, objetivos afectivos y psicomotores en la educación (Lavie, 1999).
4) El papel del profesor al identificar aspectos del problema que no son instruccionales (Clark, 2001 citado en Payer, 2002).
5) La elaboración de materiales multimedia y diseño de instrumentos de evaluación en entornos virtuales de enseñanza y aprendizaje (Belanger & Jordán, 2000).

En el marco de estas tendencias, a continuación se presentan referencias de interés que permiten apreciar otras aplicaciones de la evaluación en la tecnología educativa:

1) Bell, Suzane & Inoue, Yikiko (2002) Teaching whit educational technology in the 21st century; the case of Asia Pacif Region;
2) Cerril, Douglas (2001): Evaluating of education technology; What do we know, and what can we know;
3) California Instructional Technology Clearinghouse. Guidelines for the evaluation of instructional technology resources;
4) Joint Committee of Standards for Education Evaluation (1994). The program evaluation Standards;
5) Lepind, Johnson, LaMont & Henderson (2003) Evaluation and assessment in educational information technology;
6) McIsaac, M.S. y Gunawardena, C.N. (1996). Distance Education. In: Jonassen, D.H. (ed). Handbook of research for educational communications and technology;
7) Saba, Farhad (2000). Evaluating distance education programs.

La evaluación educativa es un área de investigación en expansión y su fin es proveer de datos para tomar decisiones con el objeto de potenciar o mejorar un producto, material o programa (Alves, 1999).

Conclusiones y Recomendaciones

La revisión de las fuentes de información ha permitido ampliar la visión en torno a una de las áreas de la tecnología educativa; la evaluación. El presente documento proporciona elementos que permiten familiarizarse con autores y exponentes representativos al campo de la evaluación dentro de la tecnología educativa y brinda una idea más clara acerca de las tendencias sobre la evaluación en este rubro.

De acuerdo con la literatura consultada, se observa que en los temas relacionados con el proceso de evaluación y como lo señalan Fantini & Radice (2000) en sus investigaciones, predominan las fuentes que centran su información en la evaluación del sujeto que aprende, es decir en los estudiantes o la audiencia. Existe una tendencia hacia el diseño de estrategias

e instrumentos de evaluación de algún rasgo psicológico o educativo (Payer, 2002). Es el caso de los trabajos de Sanders, Fitzpatrick & Whorten (2004), Smaldino (2000), Moore & Anderson (2002), Fantini & Radice (2000) y Quass (2000), donde se hace énfasis en aspectos a evaluar, tipos de evaluación, contextos socioculturales y de enseñanza en los que tiene lugar la evaluación. Sin embargo, en todos estos trabajos figura la persona como objeto de la intervención, y en particular se destaca el área de aplicación del sujeto que aprende.

Algunos autores reportan referencias relacionadas a la evaluación de los materiales y productos, tales como Clark (2001), Tennyson & Anderson (2004) Belenger y Jordan (2000), y el Joint Committee of Standards for Education Evaluation (1994). Así mismo se presenta literatura relacionada con la evaluación de sistemas y programas como, Simonson, Smaldino, Albright & Zvacek, (2000), Saba (2000), Pavon y LaFuente (2005). De acuerdo con las tendencias en el campo, se deduce que prevalece el enfoque tradicional de evaluación del aprendizaje centrado en el sujeto que aprende. También se destacaron sus aplicaciones en el campo de la tecnología educativa, particularmente en lo que respecta al uso de materiales multimedia (Belenger & Jordan 2005) y la evaluación del aprendizaje a través de Internet (Lavié, 1999).

Existen diferentes perspectivas y soluciones que intentan dar respuesta al tema de la evaluación en tecnología educativa, unas de base más pedagógicas y algunas tecnológicas. Sin embargo, hasta el momento ninguna por si sola logra cubrir todas las necesidades de este contexto amplio y complejo.

Las instituciones y personas implicadas, son conscientes de la necesidad de crear estándares de calidad, que faciliten la evaluación dentro del contexto de la tecnología educativa en sus diferentes niveles y aplicaciones. Dichos estándares los podemos encontrar en las colecciones de Joint Committee of Standards for Education Evaluation y de la American Evaluation Association.

Con certeza se puede afirmar que la evaluación es una actividad delicada por cuanto compromete la valoración de un objeto, producto, programa o una persona. En tal sentido, quienes la practican deben ser buenos estrategas, lo que significa tener una visión holística integradora, una sólida preparación técnica e instrumental, un agudo sentido de la observación y razonamiento crítico y un fiel arraigo a los principios éticos.

Finalmente, podemos concluir señalando que la evaluación es un proceso crítico, que por excelencia es el mecanismo de control, de mejora del aprendizaje y el promotor de materiales y productos para el proceso de enseñanza aprendizaje (Payer, 2002). La evaluación en términos simples funciona como un factor regulador y facilitador ya que permite que la educación opere adecuadamente y sea capaz de alertar sobre sus fallas y mejorarlas (Alves, 1999).

Referencias Bibliográficas

Alves, María. (1999). La evaluación en cuestión. Revista Mexicana de Investigación Educativa. Volumen 4, Numero 7. Pag. 179-182.

American Evaluation Association (2009). Evaluation Policy. Consultado en línea el 12 de junio de 2009 del sitio http://www.eval.org/EPTF.asp

Belanger, F. y Jordan, D.H. (2000) Evaluation and Implementation of Distance Learning: technologies, tools and techniques. London. Idea Group Publishing

Bell, Suzanne & Inoue, Yukiko. (2002). Teaching with Educational Technology in the 21st Century: The Case of the Asia Pacific Region.

Clark, R.E. (Ed.). (2001). Learning from media: Arguments, analysis and evidence. Greenwich, CT: Information Age.

Fantini, Adriana & Radice, Beatriz (2000). Enfoques para la evaluación formativa en e-learning. Recuperado el día 05 de junio de 2008, del sitio http://colos.fcu.um.es/

Google Académicos (2009). Búsqueda avanzada. Consultado en línea el 10 de junio de 2009 del sitio http://scholar.google.com.mx/intl/es/scholar/about.html.

Heinich, R., Molenda, M., Russell. J. y Smaldino, S. (1999). Instrutional Media and Technologies for Learning (6th ed.). New Jersey: Merril Prentice-Hall.

Joint Committee of Standards for Education Evaluation (1994). The program evaluation Standards. Consultado el 20 de Abril de 2007 del sitio web http://www.wmich.edu/evalctr/jc/ DesiningEval.htm

Lavié, J.M. (1999). La evaluación del aprendizaje a través de Internet [Documento en línea]. Consultado el 08 de junio de 2009, del sitio http://tecnologiaedu.us.es/edutec/paginas/ 92.html.

Lyne, L. S. (2003). A Cross Section of Educational Research: Journal articles for discussion and evaluation (2nd ed.). Los Angeles, CA

María Moliner, (2002). Diccionario de uso del español. Editorial. Gredos 2 volúmenes Edición: 2ª. 1ª reimpresión

Merrill, Douglas. (2001). Evaluation of educational technology: What do we know, and what can we know.

McIsaac, M.S. y Gunawardena, C.N. (1996). Distance Education. In: Jonassen, D.H. (ed). Handbook of research for educational communications and technology: a proyect of the Association for Educational Communications and Technology. New York, N.Y: Simon & Schuster-Macmillan, pp. 403-437

Moore & Anderson. (2002) Handbook of distance education: Melody Thompson & Modupe Irele.Cap. 38. Evaluación de programas de educación a distancia. Pag. 567-584. L.A. Associates.

Pavón, P; Pérez, D y Lafuente Varela. "La evaluación en los cursos online" UOC/Departamento Pedagógico del Instituto de Formación Online (España). Centro Virtual Cervantes. Consultado en Junio de 2009.

Payer, María. (2002). La evaluación en la tecnología instruccional. Artículo de la revista especializada Docencia universitaria. Volumen III N-2. Págs. 125-140.

Quaas, C. (2000). Nuevos enfoques de la evaluación de los aprendizajes. Revista Enfoques Educacionales. Consultada 18 de mayo de 2009, del sitio http://rehue.csociales.uchile.cl/ publicaciones/enfoques/04/edu03.htm.

Saba, F (2000). Evaluating distance education programs. Distance educator report. Recuperado el 12 de junio de 2009 del sitio http://www.eric.ed.gov/

Sanders, Fitzpatrick, & Whorten. (2005). Program Evaluation: Cap. 1 Propósitos básicos de la evaluación. Pearson. 3ra Edicion.

Simonson, M., Smaldino, S., Albright, M., & Zvacek, S. (2000). Teaching and learning at a distance. Foundations of distance education. Ohio: Prentice Hall. Cap. 12.- La evaluación en la enseñanza y el aprendizaje a distancia. 285-297

Tennyson, Robert & Anderson, Ronald. (2004). Evaluation and Educational Technology: A Educational Technology Selected Bibliography Series.

Cómo Validan la Información los Estudiantes de Nivel Licenciatura: Caso Departamento de Negocios del Centro Universitario de la Ciénega

Elibi Godínez Cerda[1]
Sandra Leticia Chávez Bautista[2]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, ELGOCE@CUCI.UDG.MX
[2]Universidad Guadalajara guarda silencio - Centro Universitario de la Ciénega, Floppya8@gmail.com

Como Validan la Información los Estudiantes de Nivel Licenciatura: Caso Departamento de Negocios del CUCIÉNEGA

Resumen

En la actualidad las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), así como internet, son herramienta indispensable para la realización de muchas de las actividades tanto personales como laborales, la humanidad está inmersa en esta nueva ola de cambios tecnológicos que han propiciado lo que algunos han llamado la Sociedad del Conocimiento. Motivo por el cual es necesario contar con los conocimientos y habilidades acordes a las actividades que desarrolla cada individuo, para la correcta utilización y aprovechamiento de las TIC.

Así mismo estamos a un clic de poder acceder a la información contenida en la WEB, información que hasta cierto punto pudiéramos decir que se encuentra en desorden; hablando de la veracidad de esta, por el hecho de la disponibilidad en la que se encuentra, la facilidad y sencillez para difundirla, así como la cantidad que podemos encontrar.

En este sentido, para poder recuperar, diseminar y usar la información que podemos encontrar en la WEB, es necesario contar con los conocimientos y habilidades necesarias para poder hacer un correcto uso de esta, así como poder validar dicha información y estar seguros de que es de una fuente confiable.

Dada la cantidad de información que encontramos en la web podemos mencionar que es necesaria la utilización de estrategias y acciones que nos ayuden a poder recuperar la información de una manera rápida y eficaz, para poder utilizarla y transformarla en conocimiento, en base a su veracidad y pertinencia.

Palabras clave: Internet, validación, ALFIN, formación de usuarios.

Abstract

Today the Information Technology and Communication (ICT) and internet are indispensable tool for the realization of many activities both personal and business, humanity is immersed in this new wave of technological changes that have led to what some have called the Knowledge Society. Why it is necessary to have knowledge and skills in line with the activities carried out by each individual, to the proper use and development of ICT.

We are also just a click to access the information on the web, information that to some extent we could say that is in disarray; talking about the veracity of this, by the fact that availability is, to disseminate and ease and the amount that can be found.

In this sense, to retrieve, disseminate and use information that can be found on the web, you must have the knowledge and skills necessary to make proper use of it, as well as to validate the information and be sure that is from a reliable source.

Given the amount of information found on the web can mention that the use of strategies and actions to help us to retrieve information in a more efficient and faster to use and transform it into knowledge so necessary, based on their veracity and relevance.

Keywords: Internet, validation to information, ALFIN

Introducción

La Universidad de Guadalajara como Institución de Educación Superior, comprometida con el desarrollo profesional de los individuos y el bienestar social, propone una serie de estrategias y acciones para promover la investigación científica y tecnológica, así como la vinculación y extensión, logrando incidir en el desarrollo sustentable e incluyente en todos los ámbitos y regiones del estado de Jalisco.

En este sentido el Centro Universitario de la Ciénega (CUCIENEGA) en conjunto con la Coordinación de Bibliotecas de la Universidad de Guadalajara (REBIUdeG) ofrece a la comunidad universitaria y a la comunidad en general, servicios destinados a satisfacer las necesidades y expectativas de información, a través de las diferentes Bibliotecas y Centros de Información, ubicados en los diferentes Centros Universitarios, tanto metropolitanos como regionales, los cuales cuentan con una diversidad de plataformas de acceso a las colecciones de libros, revistas y otras fuentes de información, en diversas áreas del conocimiento, así como en diversos formatos (impreso y digital). Pudiendo acceder a diversos contenidos a texto completo (TC) o referencias bibliográficas.

Es por ello que las unidades de información brindan a sus usuarios, nuevos escenarios que fomentan el desarrollo de competencias, para aprovechar las herramientas y estrategias necesarias en el desarrollo de habilidades informativas, así como la adquisición y generación de nuevos conocimientos, con los cuales pueden hacer frente al campo laboral.

En base al nuevo paradigma que se ha propiciado con el uso de las Tecnologías de la Información y comunicación (TIC), la búsqueda y recuperación de la información a través de internet es relativamente más sencilla, esto debido a la cantidad de información que podremos encontrar. Es en este escenario, donde se deben aplicar los conocimientos y las habilidades de cada individuo para poder validar que la información recuperada sea de calidad y de fuentes confiables.

Partiendo del contexto de la educación superior, Rosynar, menciona que la dirección es de "*renaturalizar*", donde se busca humanizar las nuevas tecnologías siendo esencial conocer el valor que soporta las propiedades que custodian y emergen en este nuevo ecosistema. Así mismo Rosynar menciona que "*el tiempo amplio es el capital tiempo, el que pone en paralelo el tiempo y la información… Abrazar la información no es adquirir saberes…", lo importante es integrar esas informaciones en saberes y esos saberes en culturas* (Rosnay, 1995).

En el mismo contexto Hernández señala, que la Tecnología e interactividad, globalización y virtualidad, información y organización, creatividad e inteligencia, son algunas de las múltiples facetas que presenta la sociedad de la información, difícil de definir por la diversidad de factores que confluyen en su generación, y difícil de prever su futuro por los constantes cambios en su desarrollo (Hernández, 2001).

En la cuestión de la tecnología y su complejidad Martínez menciona, que desde cierta perspectiva cita a Barbero (2013:80-81) "*La tecnología remite hoy no a la novedad de unos aparatos sino a nuevos modos de percepción y de lenguaje, a nuevas sensibilidades y escrituras"* (Martínez-Gómez , 2010).

Estamos pasando del homo sapiens al homo digitalis (Terceiro, 1996) observando cómo se desarrolla una nueva generación de niños, la net-generation o Generación de la Red (Cebrián, 1999) que, nacida rodeada de bits, es excepcionalmente curiosa, independiente, desafiante, y tiene gran facilidad en el uso de cualquier herramienta digital, para el ocio, el aprendizaje y la comunicación.

La gestión de la información, es de gran importancia para la realización de actividades, tanto académicas como de carácter laboral, y las personas debemos ser capaces de seleccionar, diseminar y organizar la información, así como de absorberla y transformarla en conocimiento.

Es esta acción la que resulta ser de una forma superficial, la crítica de la validación de las fuentes de información, siendo el pensamiento personal el que queda relegado, restringiéndose a acceder a dichas fuentes de una forma no oficial. La sociedad está potenciando lectores pasivos, que se "traga el texto" (Kohan, 1999, 54), que no elaboran el significado, aceptan el texto y lo olvidan, no se formulan interrogantes, ni les sugiere opciones de pensamiento (Yubero Jiménez, 2004).

"La región enfrenta el desafío especial de tener que estimular programas para integrar métodos innovadores de enseñanza y aprendizaje a través del uso de las TIC y el desarrollo de investigaciones que posibiliten a estudiantes, docentes y científicos a trabajar y aprender en ambientes ricos en ciberinfraestructura" (Gómez Loperena, Ene-Jun 2013)

Litwin (2005) expresa que: "Otros empleos de tecnología en el nivel superior aprovechan la información a bajo costo que hoy provee Internet, y frente a las situaciones de crisis, muchas cátedras universitarias incorporaron bibliografía on-line, artículos de revistas electrónicas o sitios de consulta para la obtención de datos.

Desarrollo

Intentaremos fundamentar la idea de cómo validan la información los estudiantes del CUCIÉNEGA, de acuerdo a sus competencias, aun cuando se tiene la creencia que la lectura en pantalla genera modos de estudio menos atentos y reflexivos, reconocemos que es posible en muchas áreas sostener estas formas de adquirir información. Los datos obtenidos para la enseñanza seguramente requerirán el reconocimiento de su calidad científica, su nivel de actualización, su carácter controversial -si lo poseen-, su grado de provisionalidad, sus vínculos con los temas relevantes del curriculum".

Peña y Col. (2006: 6) hablan de la web constructivista y plantean las siguientes preguntas: "¿Quién acredita, pues, unos contenidos o un sitio web? ¿Cómo se garantiza una autoría en este protocontenido académico? ¿Es una cuestión de confianza, de buena fe o incluso de una apuesta de futuro incierto? La Red dispone también de herramientas para ayudar a valorar la información encontrada".

El objetivo de esta investigación es describir el comportamiento de búsqueda y recuperación de información así como la validación de la misma, de estudiantes de nivel licenciatura de la Universidad de Guadalajara específicamente en el Centro Universitario de

la Ciénega; al buscar información académica en internet y validar sus fuentes digitales con el objetivo de crear cursos de alfabetización digital a través de la biblioteca digital.

El tipo de estudio fue exploratorio, cuantitativo, descriptivo. Se aplicaron 425 encuestas a estudiantes de nivel licenciatura de la división de Ciencias Económicas-Administrativas, aplicando dichas encuestas en las carreras de Negocios Internacionales, Mercadotecnia, Administración, Recursos Humanos y Contaduría, en el periodo de agosto-septiembre del calendario 2015-B.

El instrumento a usar fue una encuesta (anexo1) y la caracterización de las fuentes digitales, siguiendo el formato de Kolesas (Kolesas, 2010) en conjunto con (Gómez Loperena, Ene-Jun 2013) de cuerdo a la siguiente tabla:

Tabla1: Población y muestra de los estudiantes dela UdeG Centro Universitario de la Ciénega

Carrera	Total Estudiantes	Muestra Estudiantes
Contabilidad	264	73
Negocios Internacionales	373	51
Mercadotecnia	261	119
Recursos Humanos	282	107
Administración	274	75
Encuestas realizadas	1454	425
Nivel de confianza		95%
Margen de error		4%

Fuente: Elaboración propia 2015

De la muestra de los 425 estudiantes encuestados, el 78 % son mayores de 20 años y el 22 % menores de 20 años; de estos estudiantes solo 2 tiene 35-36 y uno de 37 años.

El 0.5 % no respondió su edad. En cuanto al género, el 37% de los estudiantes son del sexo masculino y el 62 % del sexo femenino y el restante no respondió. El 57 % conoce los servicios que ofrece la biblioteca de estos solo el 22% conocen las bases de datos que se ofrecen en la biblioteca digital el 26% conoce el catalogo en línea y lo maneja el 7%

maneja el servicio de referencia. Dentro estos acuden a la biblioteca el 6% diario, el 56% acude semanalmente el 16% quincenal y mensual el 22%.

El grado de dificultad que presentan a acceder a los recursos para su investigación fue la siguiente como se muestra a continuación la fig. 2.

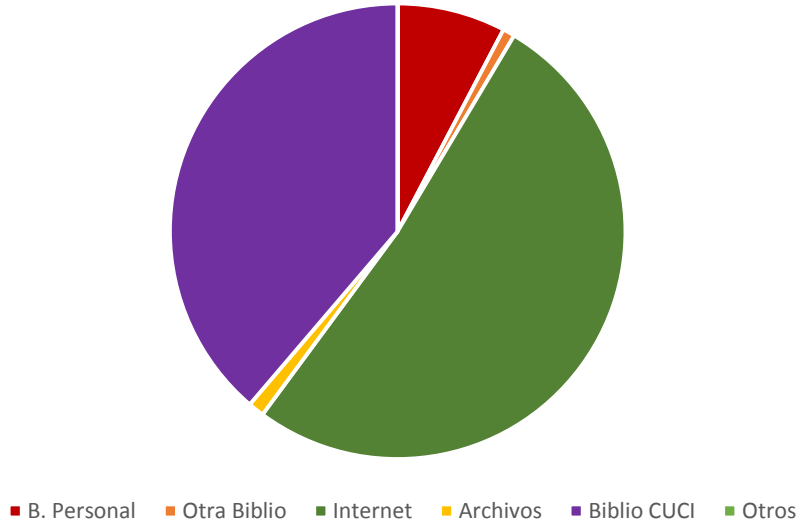
Figura 2. Grado de dificultad presentada para acceder a los recursos en una investigación

Recursos	M. Dificil	Dificil	Facil	M. Facil
Libros recientes	49	81	88	10
Libros viejos	30	58	126	47
Revisas nuevas	60	93	83	13
Revistas viejas	18	72	91	31
Archivos Históricos	35	71	88	12
Estadísticas	31	95	114	8
Abstracs e Índices	21	89	82	23
Fuentes de Referencia	21	34	102	41
Tesauros	32	76	43	23
Bases de Datos	49	73	93	23
Doc. Oficiales	24	89	72	24
Otras Fuentes	11	11	35	9

Fuente: Elaboración propia 2015

Los estudiantes señalan a internet como su primera opción con 181 menciones cuando inician una investigación o tarea de la misma manera indican 136 acudir a la biblioteca universitaria 27 a biblioteca personal 4 mencionaron archivos históricos y solo 3 indicaron otra biblioteca como se muestra en la gráfica 1.

Gráfica 1: Documentación primaria cuando inician su investigación y/o tarea.



Fuente: Elaboración propia 2015

A demás el 28% señala obtener la información sobre la bibliografía actualizada referente a su licenciatura 49% a través de sus compañeros, consultando citas bibliográficas 22%, el 19 % señala obtener la información a través de las bases de datos, el 11% consultando el catálogo de editoriales, indicando 8% consultando revistas de investigación, indicando 6% a foros de discusión o correo electrónico y por ultimo participando en encuentros profesionales 4% el resto no contesto.

El 17% de los estudiantes realizan búsquedas en Ingles, el 65% conoce las bases de datos como lo muestra la tabla 3.

Tabla 3: Bases de Datos que conoce y han manejado los estudiantes

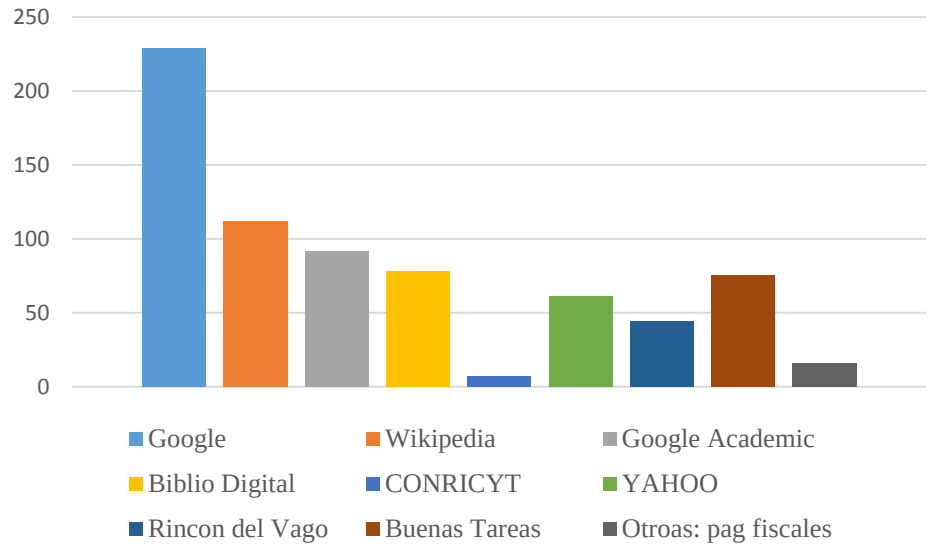
Bases de Datos	
Ebsco	35
Emerging	29
Encuentr@	24
IQOM	31
OECD	41
Ulrichsweb	6
Annual	19

Bibliocolabora	41
Emerald	17
Ingenta	10
Springer	23
Otras	9

Fuente: Elaboración propia 2015

Google fue el buscador más señalado por los estudiantes 229 menciones seguida por Wikipedia con 112 y además 92 señalaron recurrir a google academic; los estudiantes recurren a biblioteca digital con 78 menciones; seguido por Buenas tareas con 75 menciones, indicaron recurrir al buscador de Yahoo! con 61 menciones, 44 estudiantes recurren a buscar información en el Rincón del Vago 7 estudiantes consultan las base de Conricyt entre otros como se muestra en la gráfica 2.

Gráfica 2: Páginas consultadas de Internet

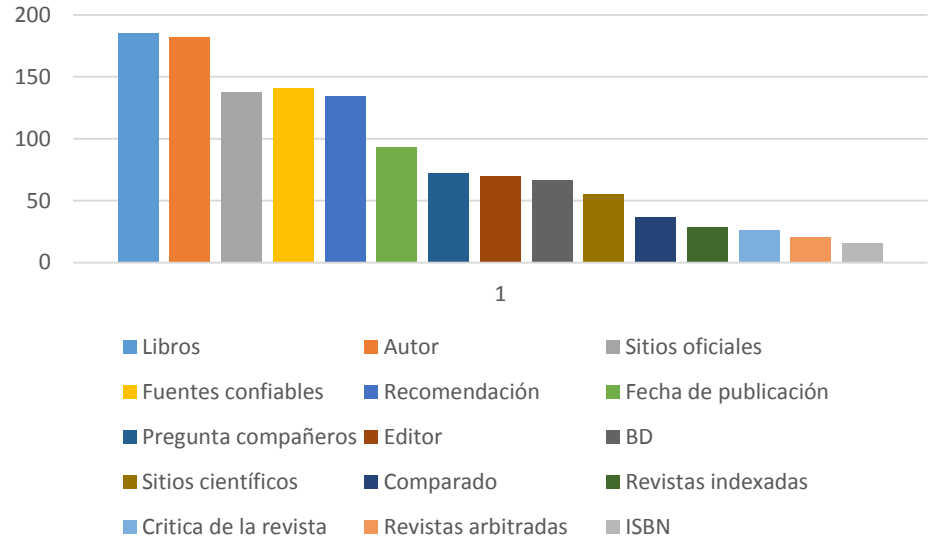


Fuente: Elaboración propia 2015

Los estudiantes indicaron buscar la forma de validar la información que obtienen de internet en libros 44%, autor 43%, fuentes confiables 33%, sitios oficiales y recomendación del docente 32%, fecha de publicación 22, pregunta a compañeros 17% editor 16%, bases de datos 16%, sitios científicos 13%, comparando 9%, revistas indexadas 7%, critica de la

revista 6%, revistas arbitradas 5%, ISBN solo 4%; y el resto no contesto. Como se muestra en la gráfica numero 3:

Grafica 3: Validación encontrada en Internet



Fuente: Elaboración propia 2015

En los criterios de búsqueda los estudiantes indicaron lo siguiente que se muestra en

Tabla 4: Criterios de Búsqueda de los Alumnos del Centro Universitario de la Ciénega

Criterios de búsqueda	%
Libros	44
Autor	43
Fuentes confiables	33
Sitios oficiales	32
Recomendación	32
Fecha de publicación	22
BD	16
Pregunta compañeros	17
Editor	16
Sitios científicos	13
Comparado	9
Revistas indexadas	7
Critica de la revista	6
Revistas arbitradas	5
ISBN	4

Fuente: Elaboración propia 2015

Grafica 4: Criterios de Búsqueda

Fuente: Elaboración propia 2015

Se les pregunto si conocen los operadores booleanos como una de las principales estrategias de búsqueda para la recuperación de la información los cuales el 96 % no los utiliza y el resto no los conoce.

Conclusiones

Es evidente que la búsqueda y recuperación de información a través de la web es una práctica que los alumnos del CUCIÉNEGA realizan con frecuencia, como lo demuestran los diferentes resultados obtenidos y mostrados con anterioridad, pero demostrando que no son utilizados los medios ni herramientas adecuadas para dicha práctica, por lo que podemos mencionar los siguientes puntos:

- La falta de veracidad y pertinencia a la hora de validar la información es evidente, ya que los alumnos de acuerdo a lo mencionado en la encuesta, utilizan como primera fuente de información internet.
- La fuente utilizada para la recuperación de información de la web, es el navegador GOOGLE, lo que hace evidente que los alumnos se basan en esta herramienta para la obtención de información, dejando de lado las fuentes confiables que ofrece la misma institución como lo es la biblioteca digital y el CONRICyT.
- La falta de difusión de los diversos servicios que ofrece la biblioteca, se hace evidente, ya que un alto porcentaje de los encuestados desconocen dichos servicios,

así mismo por parte de la biblioteca es necesario hacer más énfasis en las campañas de formación de usuarios encaminados a la investigación temprana.

- Hasta cierto punto se puede decir que los criterios utilizados por los alumnos para validar la información son poco aceptables, ya que un porcentaje muy bajo utiliza menos de tres criterios a la hora de recuperar la información de la web.
- De las bases de datos que ofrecen sus servicios, solo unos cuantos las conocen, lo que demuestra que no hacen uso de estas herramientas que nos ofrece la institución.
- Aunado a lo anterior es importante resaltar que la mayoría de los encuestados hace referencia a no conocer los operadores booleanos, los cuales son una herramienta indispensable para la búsqueda y recuperación de información.

Por lo tanto se propone la implementación de estrategias que faciliten la difusión de los servicios bibliotecarios, a través de los diferentes medios impresos y digitales, así como la realización e implementación de un proyecto encaminado a la formación de usuarios en la investigación temprana, logrando así el incremento de alumnos en la utilización adecuada de herramientas para la búsqueda, recuperación y validación de información.

Referencias Bibliográficas

Yubero Jiménez, S. (2004.). *Valores y lectura: estudios multidisciplinares.* España: Universidad de Castilla.

Cebrián, J. (1999). *Algunas certezas sobre la sociedad digital. La sociedad de la información: Política, Tecnología e Industria de los.* Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

Gómez Loperena, S. (Ene-Jun 2013). Validación de Fuentes académicas de internet. *Ciencia UAT,* 24-25.

Hernández, G. J. (2001). De la formación de usuarios a la alfabetización informacional. *Propuestas para enseñar las habilidades de información., Scire, 7, 53-83.*

Kolesas, M. D.-V. (2010). La información en internet: 1º parte. Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 14 de Septiembre de 2015., de https://www.mysciencework.com

Martínez-Gómez , R. (2010). *Comunicación y desarrollo: pasos hacia la coherencia.* España.: Comunicación Social.

Rosnay, J. (1995). *Réplicas. La utopía del cibermundo.* France: Culture.

Terceiro, J. (1996). *Sociedad digital. Del homo sapiens al homo digitalis. Madrid: Alianza.* Madrid: Alianza.

(Anexo 1)

Encuesta realizada por parte del personal de la Biblioteca – Mediateca "Fernando del Paso" del CUCIENEGA, con la finalidad de conocer las necesidades de información y comportamiento informativo, así como la forma de validación de la información de los alumnos de este Centro Universitario.

Fecha de Llenado_____

1.- Licenciatura que cursa

Lic. en Administración ( )	Lic. En Agrobiotecnología ( )	Lic. en Agronegocios ( )
Lic. en Contaduría( )	Lic. En Abogado ( )	Lic. en Informática ( )
Lic. en Ing. Química ( )	Ing. Industrial ( )	Ing. en Computación ( )
Lic. en Mercadotecnia ( )	Lic. En Negocios Inter. ( )	Lic. en Psicología ( )
Lic. en Periodismo ( )	Lic. Q.F.B ( )	Lic. en Recursos H. ( )

2. Edad y Sexo

Edad ( ) Masculino ( ) Femenino ( )

3. Conoce todos los servicios que ofrece la Biblioteca – Mediateca "Fernando de Paso" del CUCIENEGA y cuales utiliza con mayor frecuencia.

Si ( ) No ( )
Referencia ( ) Préstamo Interno ( ) Préstamo Externo ( ) Cubículos de estudio ( ) Catalogo en Línea ( ) Bases de Datos ( ) Salas de Lectura ( ) Mapoteca ( ) Hemeroteca ( ) Revistas Impresas ( ) Computo e Internet ( ) FILEX ( )

4. Con que frecuencia hace uso de los servicios de la Biblioteca

1 – 3 veces ( ) 4 – 8 veces ( ) más de 8 veces ( )
Diario ( ) Semanal ( ) Quincenal ( ) mensual ( )

5. ¿Qué grado de dificultad le presenta acceder a estos recursos para su investigación?

	Muy difícil	**Difícil**	**Fácil**	**Muy fácil**
Libros de reciente publicación	( )	( )	( )	( )
Libros viejos	( )	( )	( )	( )
Revistas de reciente publicación	( )	( )	( )	( )
Revistas viejas	( )	( )	( )	( )
Archivos Históricos	( )	( )	( )	( )
Estadísticas	( )	( )	( )	( )
Abstracts e Índices	( )	( )	( )	( )
Fuentes de referencia (diccionarios, Enciclopedias, etc.)	( )	( )	( )	( )
Thesauros	( )	( )	( )	( )
Bases de Datos	( )	( )	( )	( )
Documentos oficiales	( )	( )	( )	( )
Otras fuentes secundarias (especifique):	( )	( )	( )	( )

6. Cuando inicia su investigación o tarea, se documenta primeramente con…

Su biblioteca personal ( )	La Biblioteca del CUCIENEGA ( )
Otra Biblioteca ( )	Archivo Históricos ( )
Internet – WWW ( )	Otro, indicar ( ):

7. Cuál es el porcentaje que maneja de otro idioma:

Español ( )	Inglés ( )	Alemán ( )
Francés ( )	Portugués ( )	Italiano ( )
Otros ( ), indique cual:		

8. ¿En qué idiomas consulta Ud. habitualmente bibliografía para sus trabajos de Investigación y/o enseñanza? Indique todas las opciones válidas

Español ( )	Inglés ( )	Alemán ( )
Francés ( )	Portugués ( )	Italiano ( )
Otros ( ), indique cual:		

9. ¿Dónde obtiene información sobre bibliografía actualizada referente a su licenciatura, investigación o tarea a realizar? Indique las opciones válidas.

	SI	NO
Consultando revistas de investigación	( )	( )
Consultando catálogo de editoriales	( )	( )
Consultando a compañeros	( )	( )
Foros de discusión o correo electrónico	( )	( )
Participando en encuentros profesionales	( )	( )
Bases de Datos	( )	( )
Consultando citas bibliográficas.	( )	( )

10. ¿Con qué frecuencia consulta fuentes de información de su área temática?

Siempre ( ) Algunas veces ( ) Casi nunca ( ) Nunca ( )

11. ¿Cuándo consulta fuentes de información acude a la biblioteca?

Si ( ) No ( )	¿Por qué?:

12. ¿Conoce las Bases de Datos que ofrece la Biblioteca Digital de la UdeG?

13. ¿A demás de las fuentes impresas (libros, revistas, archivos, etc.) cuales de las siguientes Bases de datos consultas para complementar tu información?

EbscoHost Web	( )
Emerging Markets Information Service	( )
Encuentr@	( )
IQOM	( )
OECD iLibrary	( )
Ulrichsweb	( )
Annual Reviews	( )
Bibliocolabora	( )
Emerald	( )
Ingenta connect	( )
SpringerLink	( )
Otras fuentes secundarias (especifique):	( )

14. ¿Cuándo inicias tu investigación (tarea, ponencia, preparación de clases, etc.) tu primera fuente de consulta es alguna de las siguientes?

GOOGLE	( )
Wikipedia	( )
Google Academic/escolar@	( )
Biblioteca Digital	( )
CONRICYT	( )
YAHOO	( )
Rincón del Vago	( )
Buenas Tareas	( )
Otras fuentes secundarias (especifique):	( )

15. ¿Cuándo consultas las fuentes de información (impresas o digitales), cuales son los criterios que consideras para evaluar su pertinencia?

Autor	( )
Sitios Oficiales	( )
Revistas Indexadas	( )
Editor	( )
Revistas Arbitradas	( )
ISBN	( )
Si ( )	No ( )
Bases de Datos	( )
Fuentes confiables	( )
Sitios Cientificos	( )
Comparado	( )
Fecha de publicación	( )
Crítica de la Revista	( )
Preguntar a Compañeros	( )
Libros	( )
Recomendación del Docente	( )

16. ¿Utilizas los operadores Booleanos para recuperar tu información?
SI ( ) No ( )

Aplicación de la Tecnología NFC y los Dispositivos Móviles para Eficientar las Operaciones de las Empresas

María de los Angeles Ahumada Cervantes[1]
Eric Alvarez Baltierra[2]
Patricia Melo Morin[3]

[1]Instituto Tecnológico Superior de Pánuco - Ingeniería en Informática, mariadelosangelesahumada@hotmail.com
[2]Instituto Tecnológico Superior de Pánuco - Ingeniería en Informática, ericalvarezbaltierra@hotmail.com
[3]Instituto Tecnológico Superior de Pánuco - Ingeniería en Sistemas Computacionales, patriciamelo_morin@hotmail.com

Aplicación de la Tecnología NFC y los Dispositivos Móviles para Eficientar las Operaciones de las Empresas

Resumen

Hoy en día existen en el mundo millones de teléfonos inteligentes (smartphones) con una capacidad de procesamiento, duración de la batería y conectividad a internet suficientes como para que se hayan convertido en un elemento imprescindible en la vida cotidiana de las personas de todo el mundo.

Las capacidades computacionales de estos dispositivos junto con la gran cantidad de sensores y tecnologías accesorias que disponen, permiten la creación de nuevas funcionalidades a los usuarios convirtiéndolas en nuevas necesidades las cuales deben de ser aprovechadas tanto por empresas, como por administraciones para ofrecer servicios de calidad y valor añadido al usuario final. (p11 Broseta, R. 2012).

Por otro lado podemos mencionar la tecnología NFC, está basada en comunicación de corto alcance, de 5 o 10 centímetros, lo que invita a pensar que existe una intencionalidad consciente cuando ésta se produce entre dos dispositivos. Además el corto alcance también implementa un nivel de seguridad muy aceptable, la cual se demuestra con una amplia serie de aplicaciones en los teléfonos inteligentes. Esta tecnología está siendo utilizada hoy en día para diferentes fines en las empresas obteniendo gran éxito.

Se realiza un estudio detallado de las tecnologías modernas necesarias para poder desarrollar aplicaciones robustas para dar soluciones eficientes a las empresas que lo necesiten.

Palabras Clave: NFC, Dispositivos móviles, Aplicaciones NFC

Application of NFC and Mobile Devices to Streamline the Operations of Enterprises

Abstract

Today in the world million smart phones (smartphones) with a processing capacity, battery life and connectivity to the Internet as sufficient to have become an indispensable element in the daily lives of people around the world .

The computational capabilities of these devices along with the large number of sensors and accessory available technologies allow the creation of new functionalities to users making

them new needs which should be exploited both by companies and governments to deliver quality services and value to the end user

On the other hand we can mention the NFC technology is based on short-range communication, 5 or 10 centimetros, which invites us to think that there is a conscious intention when it occurs between two devices. Besides the short-range also it implements a very acceptable level of safety, which is demonstrated with a wide range of applications on smartphones. This technology is being used today for different purposes in enterprises obtaining great success.

A detailed study of modern technologies needed to develop robust applications to provide efficient solutions to companies that need it is done.

Keywords:NFC,Mobile Devices , ApplicationsNFC

Introducción

La combinación de diferentes tecnologías en los dispositivos móviles, son tendencias de las empresas de desarrollo de software. Estas tratan de sacar las mejores ventajas de tecnologías como las NFC, GPS, almacenamiento en la nube, entre otras. Con el paso de tiempo se están integrando soluciones dirigidas a las empresas, aprovechando tecnologías que están cada vez más disponibles y a costos muy competitivos.

Las tecnologíasNear Field Communication (NFC) proveen tecnología inalámbrica de comunicación que funciona en la banda de 13,56 Mhz y es de corto alcance. Dicha tecnología permite el intercambio de datos entre dispositivos o con la utilización ciertas etiquetas y pegatinas que permiten almacenar información y producir una reacción en los teléfonos móviles que se acercan a ellas. Las más básicas permiten simplemente el hecho de abrir una URL (página web) o mostrar un texto, las más sofisticadas llegan a hacer tareas realmente complejas.

Con una buena utilización de la tecnología NFC se puede lograr mejorar aspectos de la vida diaria, así como automatizar procesos empresariales, que hasta ahora era muy difícil de imaginar. Algunos de ellos relacionados con la automatización de tareas, otros con las transacciones electrónicas y algunos de ellos incluso con la identificación segura.

El Sistema de Posicionamiento Global ("Global PositioningSystem" - GPS), tecnología que tiene ya muchos años en el mercado, sigue teniendo mucho logros dentro de la industria para la localización tanto de inmuebles como de personal laborable en una empresa.

Desarrollo

2.1Planteamiento del problema

En la actualidad existen empresas que tienen necesidad de llevar un control de registro en las actividades diarias, el caso que se quiere estudiar es referentes a una empresa cuando desea saber de sus vendedores que reparten mercancía a varias lugares, donde se encuentra y poder supervisarla.

La localización también es un punto en el que NFC puede aportar valor. Si bien, en lugares abiertos, la utilización de Internet y un GPS consiguen unos resultados realmente impactantes saber dónde estamos, qué lugares hay cerca, información en tiempo real, gracias a NFC se podría mejorar algunos aspectos, sobre todo en lugares en los que no se tiene visión directa al cielo. Colocando sensores NFC en lugares estratégicos para lograr registrar eventos donde el propio GPS no podría funcionar.

2.2 Método

Para llevar a cabo esta investigación se va a realizar un alcance de tipo descriptivo debido a que estos estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis, como es el caso de esta investigación sobre la Tecnología NFC y dispositivos móviles, es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas

2.3 Marco teórico

NFC (Near Field Communication)

Es un conjunto de estándares principalmente utilizados por smartphones y dispositivos similares para establecer comunicación entre ellos e intercambiar datos, ya bien sea de forma unidireccional o bidireccional. La principal característica de esta tecnología se centra en una radio-comunicación de alta frecuencia y muy corto alcance, no más de unos 5 centímetros. Dichos estándares cubren todos los protocolos de comunicación y formatos de intercambio necesarios para una correcta comunicación entre dispositivos. Éstos están

basados en la tecnología RFID (identificación por radiofrecuencia), incluyendo el estándar ISO 14443 y FeliCa, por ello se puede considerar a NFC un caso particular o extensión de RFID. Los estándares incluyen el ISO 18092 (aprobado en 2003) y los propios definidos por el NFC Forum, organismo formado en 2004 por Nokia, Philips y Sony para la correcta estandarización e implantación de la tecnología NFC. Hoy en día el NFC Forum cuenta con más de 160 miembros.

Aunque en un principio el corto alcance de la tecnología NFC pueda parecer un inconveniente frente a tecnologías similares como RFID o BlueTooth, hay que señalar que es justamente esta característica la que le dota de un gran valor añadido frente a las tecnologías ya citadas. El hecho de que la comunicación no pueda producirse a más de 5 centímetros "garantiza" la seguridad de la comunicación al ser prácticamente imposible interceptar la señal sin que una persona se percate de ello. Además si dos dispositivos establecen una comunicación NFC podemos asegurar que se encuentran sumamente cercanos. Estas consecuencias lógicas de la propia definición de NFC la hacen especialmente adecuada para usos humanos en los que se puede ver afectada la privacidad de las personas, como por ejemplo el intercambio seguro de archivos, pagos por móvil, identificación, etc.(Broseta, R. 2012).

Aplicaciones prácticas de NFC

Con una buena utilización de la tecnología NFC se puede lograr mejorar aspectos de la vida diaria que hasta ahora era muy difícil de imaginar. Algunos de ellos relacionados con la Automatización de tareas, otros con las transacciones electrónicas y algunos de ellos incluso con la identificación segura.

Los aspectos más interesantes que se pueden conseguir son:

- Ahorro en la utilización de papeles y folletos, que dejan de ser necesarios.
- Información y transacciones en tiempo real.
- Automatización de tareas manuales.
- Otras ventajas derivadas de la combinación con Internet, GPS y otras tecnologías.(Segui, J. 2012).

Cabe destacar que la tecnología NFC que se encuentra en los dispositivos móviles no son los únicos que la contienen. Existen tecnologías diversas que utilizan ampliamente para

fines tan diversos como la tecnología lo permite. A continuación se mencionan las siguientes aplicaciones de la utilización de NFC.

1. Transacciones

Una de las aplicaciones que existe en algunos países es el hecho de poder realizar transacciones en cuestiones del día a día. Por ejemplo a la hora de realizar el pago de un ticket del metro. Con la utilización de una tarjeta y simplemente acercándola al dispositivo de validación se puede ejecutar la transacción, descontar el saldo que ha costado el viaje y abrir la barrera para que el usuario pueda acceder al metro. La tecnología NFC también se está utilizando en otros medios de transporte para comprobar que cada pasajero ha pagado su pasaje, esto ocurre actualmente en ciudades como Los Ángeles.

2.- Otra sencilla opción sería la de realizar una transferencia de dinero de una persona a otra. Simplemente acercando el teléfono al de un amigo y validando la transacción, sin duda una forma rápida y fácil de prestar o devolver dinero.

3.- El control de pacientes en un hospital requiere una importante cantidad de información a la que deben poder acceder los médicos. Gracias a NFC es posible que el médico llegue a la Habitación del paciente y mediante un dispositivo pueda conocer la situación del paciente y su identificación.

4.- NFC está siendo ya utilizando como sistema de identificación en edificios de oficinas, donde los empleados acceden a la oficina con validación directa desde su Smartphone. Es probable que en los próximos años también empiecen a aparecer pasaportes o permisos de conducir integrados con los teléfonos móviles para llevarlos siempre encima y aprovechar todo el potencial de NFC.

5.-NFC puede funcionar directamente con el Bluetooth. Por ejemplo, en vez de sincronizar tu teléfono con bocinas Bluetooth, podrás simplemente rozar el teléfono con la bocina, y permitir que ambos dispositivos utilicen NFC para intercambiar datos de emparejamiento.(Vaknin, S.2014).

Computación móvil

Actualmente en los países desarrollados tecnológicamente, como Japón y Estados Unidos, entre otros, la comunicación móvil se ha incrementado, en cambio, la comunicación fija presenta un retroceso. Con relación a Latinoamérica, en promedio el número de usuarios de la telefonía móvil ha crecido en un 90% en los últimos 10 años. Asimismo, una tendencia

similar presenta el uso de la computadora e Internet, tanto para aplicaciones domésticas como empresariales e industriales.

Estudios en las áreas social-industriales y de servicios indican que los factores clave de la productividad son la comunicación y la movilidad del personal, que incluye la comunicación oral y escrita y poder comunicar la información en sus diferentes formatos, y una solución para utilizar estos factores son los sistemas computacionales y la comunicación con dispositivos móviles.(Pérez, M. 2012).

La computación móvil se está convirtiendo en nuestros días en un área que está cambiando la forma en que se realizan las actividades laborales, académicas, de investigación y entretenimiento como en su momento lo hizo la computación como se conoce hasta ahora. Las organizaciones de tendrán que emigrar los servicios electrónicos a los servicios móviles. El mercado laboral demandará investigadores y profesionales capaces de enfrentar los retos que la computación móvil plantea.

Android

La estructura del sistema operativo Android se compone de aplicaciones que se ejecutan en un framework Java de aplicaciones orientadas a objetos, sobre el núcleo de las bibliotecas de Java en una máquina virtual Dalvik con compilación en tiempo de ejecución.

Las bibliotecas escritas en lenguaje java incluyen un administrador de interfaz gráfica (surface manager), un frameworkOpenCore, una base de datos relacional SQLite, una Interfaz de programación de API gráfica Open GL ES 2.0 3D, un motor de renderizado WebKit, un motor gráfico SGL, SSL y una biblioteca estándar de C Bionic.

SQLite

SQLite es una herramienta de software libre, que permite almacenar información en dispositivos empotrados de una forma sencilla, eficaz, potente, rápida y en equipos con pocas capacidades de hardware, como puede ser una PDA o un teléfono celular. SQLite implementa el estándar SQL92 y también agrega extensiones que facilitan su uso en cualquier ambiente de desarrollo. Esto permite que SQLite soporte desde las consultas más básicas hasta las más complejas del lenguaje SQL, y lo más importante es que se puede usar tanto en dispositivos móviles como en sistemas de escritorio, sin necesidad de realizar procesos complejos de importación y exportación de datos, ya que existe compatibilidad al

100% entre las diversas plataformas disponibles, haciendo que la portabilidad entre dispositivos y plataformas sea transparente. (“SQLite,” n.d.).

Eclipse

Eclipse es un programa informático compuesto por un conjunto de herramientas de programación de código abierto multiplataforma para desarrollar lo que el proyecto llama "Aplicaciones de Cliente Enriquecido", opuesto a las aplicaciones "Cliente-liviano" basadas en navegadores. Esta plataforma, típicamente ha sido usada para desarrollar entornos de desarrollo integrados (del inglés IDE), como el IDE de Java llamado Java DevelopmentToolkit (JDT) y el compilador (ECJ) que se entrega como parte de Eclipse (y que son usados también para desarrollar el mismo Eclipse). Sin embargo, también se puede usar para otros tipos de aplicaciones cliente, como BitTorrent o Azureus. (Programacion en Castellano, n.d.).

Sistema GPS

El Sistema de Posicionamiento Global ("Global PositioningSystem" - GPS), es un sistema de navegación compuesto de una flotilla de satélites puestos en órbita por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos, y sus estaciones en tierra firme. Usando GPS, uno puede determinar automáticamente su posición (latitud y longitud) en la tierra. Funciona continuamente en todas partes del mundo y es disponible a todos libre de cargos. Con orígenes en aplicaciones militares secretas, GPS se ha convertido en parte de nuestra vida cotidiana. (Rey, 2012)

Java

Java es un lenguaje de programación orientado a objetos, desarrollado por Sun Microsystems a principios de los años 90. El lenguaje en sí mismo toma mucha de su sintaxis de C y C++, pero tiene un modelo de objetos más simple y elimina herramientas de bajo nivel, que suelen inducir a muchos errores, como la manipulación directa de punteros o memoria. (Naughton, 2000).

2.4 Resultados

En la tabla 1 se resumen las características principales de estas tecnologías de corto alcance. Lo que se ha tratado de hacer es ver las ventajas que tiene NFC respecto a otras tecnologías ya existentes para que se logre una justificación.

	NFC	RFID
Establecimiento de la comunicación	Menor a 0,1 s	Menor a 0,1 s
Velocidad de transmisión	424 kbps 848 kbps	424 kbps
Alcance	10 cm	Más de 3 m
Consumo de baterías	Bajo	Bajo
Costo de equipos	Mediano	Bajo
Seguridad	Alto	Vulnerable
Experiencia de conexión	Simplemente con un toque	Sin configuración

Tabla 1.-Comparación entre las principales tecnologías de corto alcance. (Chavarría, D. 2011)

Con respecto a las velocidades de transmisión, NFC no es tan rápida como Bluetooth o es similar a las tasas con las que se maneja RFID, se puede sostener con la seguridad innata que trae al tener un rango de cobertura pequeño, razón por la que vendría a contrapesar o si se menciona acerca de su tiempo de establecimiento para la comunicación da una ventaja sobre Bluetooth.

Lo que se puede asegurar es cada una de estas tecnologías de corto alcance fueron creadas con el propósito de cubrir las deficiencias de las otras, si bien es cierto que se puede comparar cuantitativamente algunas características, debemos principalmente tomar en cuenta las necesidades que tengamos y elegir cuál de estas encaja mejor de acuerdo con nuestras demandas.

NFC sin lugar a dudas tendrá un crecimiento rápido por las características que posee y porque no ha dejado de lado el tema de la compatibilidad que le permite que su implementación no sea tan brusca y que haya una mayor facilidad para que comparen los usuarios.

2.5 Discusión

A continuación se presentan y discuten los retos que actualmente tiene la tecnología NFC.

Para el desarrollo de sistemas NFC no se cuenta con una arquitectura estándar. Se encuentran documentados sistemas que utilizan la tecnología NFC para diferentes áreas y aplicaciones, sin embargo cada sistema NFC desarrollado propone su propia arquitectura, como menciona el autor R. Hardy, con la finalidad de agilizar el desarrollo de sistemas

NFC es conveniente contar con una arquitectura estándar que brinde la estructura de sistemas NFC.

El hecho de que actualmente no todos los teléfonos celulares están habilitados con tecnología NFC limita su usabilidad, ya que no es posible explotar dicha tecnología si no se cuenta con un dispositivo NFC. Muchas compañías vislumbran la potencia de la tecnología NFC, sin embargo todas ellas compiten por obtener las mayores gananciasy aún no han llegado a un acuerdo en el que todas ellas se beneficien por igual, y como consecuencia se incremente el número de teléfonos celulares con tecnología NFC a precios más accesibles. (Vedat, C.2012)

Debido a que NFC es una tecnología relativamente nueva en la cual su principal aplicación son pagos móviles, es importante incrementar los modelos y mecanismos de seguridad en las aplicaciones y sistemas NFC para que los usuarios sientan confianza en utilizar dicha tecnología y por lo tanto la acepten ampliamente.

La dependencia de la tecnología NFC con otras tecnologías, ya que para desarrollar sistemas en el campo de NFC se necesita tener conocimientos en RFID, tarjetas inteligentes y comunicaciones inalámbricas, por mencionar algunas.

Los retos más factibles por atacar son: 1) el desarrollo de una arquitectura estándar para la construcción de sistemas NFC; y 2) incrementar los modelos y mecanismos de seguridad; ya que no dependen de la intervención de grandes compañías para solventarlos.

Conclusiones

Al realizar el análisis de los trabajos relacionados, se aprecia que la tecnología NFC es utilizada en diferentes áreas gracias a sus 3 modos de operación: 1) lectura-escritura, 2)emulación de tarjeta, 3) punto-a-punto; que le brindan un extenso número de aplicaciones.

La tecnología NFC está basada en RFID, sin embargo existen algunas diferencias entre ambas como son su rango de comunicación y los tipos de etiquetas que utilizan respectivamente.

Se presentaron y discutieron las aplicaciones en la que se puede utilizar las tecnologías con la finalidad de eficientar las actividades diarias mediante la utilización de la tecnología NFC. determinó que el desarrollo de una arquitectura estándar es uno de los retos más

factibles y prioritarios por resolver debido a que para desarrollar sistemas NFC es necesario tener conocimientos de diferentes tecnologías, lo que con lleva a personas que empiezan a incursionar en el campo de NFC a emplear una gran cantidad de tiempo en obtener los conocimientos necesarios. Por lo tanto contar con una arquitectura estándar para sistemas NFC es de suma importancia para lograr su desarrollo en un tiempo relativamente más corto.

Referencias Bibliográficas

Broseta, R. (2012).-*Dispositivos Móviles y NFC Aplicados al Canjeo de Tickets: BeepVip*. Universidad Politécnica de Valencia. Tesis de Maestría. España. http://www.cnet.com/es/noticias/lo-que-debes-saber-de-nfc-y-los-pagos-moviles/.

Echavarría, D. (2011).-*Tecnología de Comunicación de Campo cercano (NFC) y sus Aplicaciones*. Universidad de Costa Rica Facultad de Ingeniería Escuela de Ingeniería Eléctrica.Costa Rica. http://eie.ucr.ac.cr/uploads/file/proybach/pb2011/pb2011_012.pdf

Naughton, P. (2000). *Java. Manual de Referencia*. Madrid, España: McGraw-Hill. Pérez, M. &Yalia, J.2012. Computación móvil. Revista Chilena de Ingeniería. Universidad de Tarapacá vol. 20, núm. 3. pp. 282-283. Chile. ISSN: 0718-3291.

Programación en Castellano, S. L. (n.d.). Eclipse I.*Historia y Toma de Contacto*. Recuperado el 22 de junio del 2015 enhttp://programacion.net/articulo/eclipse_-_historia_y_toma_de_contacto_288.

R. Hardy, &E. Rukzio, etal. (2011).*Sharing social and contextual information through touch interactions with tagged objects*, in Proceedings of the 13th International Conference on Human Computer Interaction with Mobile Devices and Services, pp. 475–484.

Rey, J. R. (2012). *El Sistema de Posicionamiento Global* - GPS. Recuperado June 22, 2015, fromhttp://edis.ifas.ufl.edu/in657

Segui, Moreno. (2012). Aplicaciones Prácticas. Artículo publicado en 3Ciencias. Revista de de investigación Científica.

SQLite: *La Base de Datos EmbebidaSG*. (n.d.).Recuperado el 22,Junio, 2015 dehttp://sg.com.mx/revista/17/sqlite-la-base-datos-embebida#.VYdYyvl_NBc.aknin, S.(2014).-Lo que debes saber de NFC y los pagos móviles. CNET en español.

Vedat C., Kerem O. &Busra O. (2012).*Near Field Communication From Theory to Practice*. UnitedKingdom: Wiley, pp.106-113

Competitividad en la Práctica Docente en Modalidades Alternativas de Aprendizaje, Responsabilidad Social en la Educación Superior

Verónica Benítez Pérez[1]
Mayela Anita García Palmas[2]
Bertha Luz Martínez Hernández[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, chelitos_2@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de México - Plantel No. 5 Dr. Ángel Ma. Garibay Kintana de la Escuela Preparatoria, amemay53@gmail.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, chelitos_2@hotmail.com

Competitividad en la Práctica Docente en Modalidades Alternativas de Aprendizaje, Responsabilidad Social en la Educación Superior

Resumen

El camino de la educación superior abierta y a distancia en México lleva ya un importante recorrido; sin embargo, ante los innumerables desafíos que se presentan en la educación superior, acciones a realizar con el propósito de compatibilizar modelos tecnológicos, favorecer el uso y el intercambio en redes, conjugar esfuerzos para la formación, actualización y capacitación de capital humano administrativo y académico que se hace cargo de esta función.

El acceso a la educación a distancia representa una respuesta ante la necesidad actual de las actividades que al respecto lleva a cabo y desarrolla la Universidad Autónoma del Estado de México, la profesionalización centrada en la enseñanza-aprendizaje, en donde la tarea más importante es la construcción activa del conocimiento por parte del estudiante, contando con el fundamento teórico, pero también apoyado en los fundamentos metodológicos, tecnológicos y administrativos y proporcionar una formación integral a los estudiantes en congruencia con una alta calidad educativa.

Palabras Clave: educación, modalidades alternativas, formación docente.

Competitiveness in the Teaching Practice in Alternative Modes of Learning, Social Responsibility of Higher Education

Abstract

The way of the opened superior education and remote in Mexico it takes an important route already; nevertheless, before the innumerable challenges that appear in the superior education, actions to make in order to make compatible technological models, to favor the use and the interchange in networks, to conjugate efforts for the formation, update and qualification of administrative and academic human capital that becomes position of this function. The access to the remote education represents an answer before the present necessity of the activities that on the matter carries out and develops the Independent

University of the State of Mexico, the professionalization centered in the education-learning, in where the most important task is the active construction of the knowledge on the part of the student, counting on the theoretical foundation, but also supported in the methodological, technological and administrative foundations and to provide an integral formation to the students in congruence with a high educative quality.

Keywords: alternative methods, teacher training and education.

Introducción

La Universidad Digital planteada en el Plan Rector de Desarrollo Institucional 2009-2021 de la Universidad Autónoma del Estado de México, en respuesta a las tendencias mundiales en materia de educación a distancia ha centrado sus esfuerzos en atender la tarea de actualización docente planteando una didáctica centrada en la enseñanza-aprendizaje, donde el quehacer más importante es la construcción activa del conocimiento por parte del estudiante, contando para ello, por una parte, con el fundamento teórico, pero también apoyado en los fundamentos metodológicos, tecnológicos y administrativos en los que se basa para llevar a cabo dichas actividades.

Bajo este argumento, aprender a aprender en modalidades alternativas representa no sólo una respuesta a uno de los retos más notables de la educación y formación de docentes, sino también del conocimiento en general que crea todo un cambio sociocultural y la exigencia de sistemas de educación cada vez más diversificados.

En la actualidad no basta con la generación de saberes y conocimientos, sino que se requiere el logro de competencias, se requiere por un lado de muchos saberes teóricos y prácticos, y por otro de mucha imaginación y creatividad. De este modo, aprender a aprender atañe tanto a procesos individuales como colectivos así como de acompañamiento, lo cual, llevado a las metodologías de aprendizaje, refiere al estudio independiente y al aprendizaje colaborativo, siempre en busca del fomento del aprender a aprender.

Por todo ello, se busca que los docentes logren desarrollar habilidades para fomentar el ejercicio del aprender a aprender entre los estudiantes, promoviendo la construcción de aprendizajes más profundos, significativos y duraderos en nuevos entornos pedagógicos,

con el apoyo de metodologías didácticas y materiales didácticos apropiados a través de soportes tecnológicos, administrativos y de tipo institucional.

Desarrollo

Planteamiento del problema

Hoy en día, son numerosas las instituciones de educación superior, públicas y privadas que reclaman abrir espacios de aprendizaje para capacitar, formar y actualizar a las personas cuyo perfil les impide ser parte de un grupo de estudio "tradicional", donde la asistencia a un lugar y hora determinados es difícil dadas sus circunstancias. Estos escenarios han impulsado la diversificación e innovación de la oferta educativa en modalidades no convencionales.

Los nuevos métodos pedagógicos a distancia generan nuevos materiales didácticos que deben estar asociados a nuevos métodos de evaluación, que pongan a prueba las facultades de comprensión, la aptitud para las labores prácticas y la creatividad. El rol del maestro virtual también se transforma y más que el actor central de la enseñanza se convierte en un facilitador y guía de las experiencias de aprendizaje y, en ese mismo sentido, no es ya el único que dictamina y evalúa sino que es parte de un proceso evaluativo en el que participa también el alumno, transformando su realidad en forma creativa y acorde con su propia circunstancia.

Las **exigencias pedagógicas y didácticas de la educación a distancia conceptualiza el papel del maestro** como un asesor que apoya, supervisa y orienta el proceso de adquisición del conocimiento, y no como un ente estático que sólo lo transmite. En muchas ocasiones los profesores sin experiencia en estos entornos plantean metodologías que suponen un esfuerzo muy superior al que se puede obtener, basándose en una metodología presencial. La docencia en línea no debe significar necesariamente una sobrecarga de trabajo, sino aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno virtual.

Uno de los retos pedagógicos de la formación de los profesores, es lograr que los alumnos mejoren sus aprendizajes aprovechando las tecnologías de información. Pero eso, supone

configurar un nuevo escenario en las relaciones entre los docentes, los alumnos, los contenidos y en la evaluación de todo el proceso de enseñanza y de aprendizaje. Por ello, la actualización de los docentes para que dispongan de las competencias necesarias que les permitan de forma natural incorporar las TIC en su práctica pedagógica constituye una variable fundamental para garantizar el éxito del esfuerzo emprendido.

La Universidad Digital de la UAEM, ha llevado a reflexionar sobre los cambios de nuestra labor docente ya que **han mostrado insuficiencias en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación por lo que no las aprovecha como posibilidades didácticas.** Por lo que, es necesaria la participación de los profesores en el diseño de un programa de actualización docente y por otro lado, de acuerdo al contexto curricular de la UAEM resolviendo el problema de ¿Cómo contribuir a la actualización del docente en el asesoramiento académico en modalidades alternativas de enseñanza - aprendizaje, como oportunidad de cobertura y equidad en la educación superior con calidad en la Universidad Autónoma del Estado de México?

Objetivo General

Establecer estrategias de formación en la práctica docente para aprovechar los modalidades alternativas de enseñanza-aprendizaje, que sustentados teóricamente en una diseño didáctico y una diseño pedagógico, deberán o permitirán ampliar las oportunidades de cobertura y equidad en la educación superior con calidad en la Universidad Autónoma del Estado de México.

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son los antecedentes de la educación a distancia en la Universidad Autónoma del Estado de México?
- ¿Qué sustentos teóricos, didácticos y pedagógicos, requieren de la reflexión en la práctica docente para permitir el aprovechamiento de las modalidades alternativas como ampliación a las oportunidades de cobertura y equidad en la educación superior con calidad en la Universidad Autónoma del Estado de México?

- ¿Cómo valorar los resultados obtenidos derivados del aprovechamiento de los modalidades alternativas como ampliación a las oportunidades de cobertura y equidad en la educación superior con calidad en la Universidad Autónoma del Estado de México.?

Objetivos Específicos

- ✓ Analizar los antecedentes históricos de las modalidades alternativas de enseñanza - aprendizaje en la Universidad Autónoma del Estado de México.
- ✓ Establecer las sustentaciones teóricas de la formación y derive la reflexión en la práctica docente aprovechando los modalidades alternativas como ampliación de las oportunidades de cobertura y equidad en la educación superior con calidad en la Universidad Autónoma del Estado de México.
- ✓ Validar los resultados obtenidos para el aprovechamiento de los modalidades alternativas como oportunidades de cobertura y equidad en la educación superior con calidad en la Universidad Autónoma del Estado de México.

La presente investigación cualitativa de acuerdo al estudio constructivista, es una actividad integral que combina la investigación social, el trabajo educativo y la educación. La examinación del *mundo social*, a partir de las nuevas propuestas universitarias que abogan porque el estudiante sea centro y protagonista del proceso de aprendizaje; así como el contexto en la que se da el aprendizaje. Esta última experiencia de incorporación de las Tecnologías de Información y Comunicación al programas educativos, ha sido un aporte crucial al nivel superior de lo que implica enseñar y aprender en modalidades alternativas de enseñanza – aprendizaje dentro Universidad Autónoma del Estado de México. En *la educación*, ya no es fundamental pensar en una única modalidad de enseñar y aprender: presencial, mixta, virtual, distancia, sino que se defiende por la amalgama de posibilidades de saber encontrar la manera más eficiente de aprender, diseñando y posibilitando diferentes escenarios, diferentes contextos, diferentes estrategias según lo que se quiera aprender en cada momento. A través de las insuficiencias en el *trabajo educativo* en el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación, reflexionar sobre los cambios en

nuestra labor docente; interpretar, a partir de una variedad de concepciones y visiones de los participantes, por qué no las aprovecha como posibilidades didácticas; es decir, actuar frente a las realidades sociales, transformándolas desde el protagonismo de los actores.

Justificación del Enfoque Asumido

A partir de la epistemología pedagógica, se puede entender la complejidad interna de la formación de cual refiere a ***preparar docentes*** en sistema de educación abierta y a distancia; la ***participación y colaboración del profesorado*** implicado en la realidad objeto de *investigación - acción*, la cual se instala en el paradigma epistemológico fenomenológico y toma aportes del paradigma del cambio porque genera transformaciones en la acción educativa. "Para el fenomenólogo, la conducta humana, lo que la gente dice y hace, es producto del modo en que define su mundo" como lo mencionan Taylor y Bogdan, (1996, p. 23). La *Investigación – acción*, tiene básicamente dos vertientes: una sociológica y otra más específicamente *educativa*, inspirada en las ideas y prácticas de Paulo Freire, Hilda Taba, L. Stenhouse, John Elliot y otros.

Tipo de Enfoque

En la **Investigación – Acción del Profesor**, Elliot, mencionado en Rodríguez (1999, 53-54) presenta ocho características de la Investigación – Acción en la escuela, investigación que analizará las acciones de los asesores virtuales, su desaprovechamiento de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), la susceptibilidad de cambio de praxis docente en Entornos Virtuales de Enseñanza Aprendizaje (EVEA), profundizar en la comprensión de cambio de rol docente que se requiere en la virtualidad, explicar lo que sucede, interpretar lo que debe ocurre en un asesoramiento virtual limitado, aportar sus puntos de vista para explicar sus propias acciones docentes, participación libre).

Fundamentación

Antecedentes Institucionales

Hoy en día, y después de revisar las tendencias históricas de la educación superior en México, donde las Instituciones de Educación Superior se encuentran con una vertiginosa influencia de los entornos virtuales dentro de la sociedad del conocimiento, surgen una

diversidad de medios y formatos para formar a sus estudiantes incorporando las TIC para mantenerse a la vanguardia en educación, atender la creciente demanda de servicios educativos y aumentar su cobertura sin un aumento significativo en su infraestructura física, por lo que las modalidades educativa abierta y a distancia brindan la posibilidad de dar atención a un sector de la población que no tiene oportunidad de asistir al sistema escolarizado tradicional dado sus compromisos laborales, familiares o de su lugar de residencia.

En octubre de 2004 se crea la Dirección General de Educación Continua y a Distancia, con el objetivo de "desarrollar estrategias, programas y acciones para el diseño y desarrollo de modelos educativos orientados a fortalecer los procesos de formación y educación continua de la UAEM, mediante la incorporación de nuevas metodologías educativas que propicien el aprendizaje crítico y reflexivo del conocimiento, así como de tecnología de punta; que permita ampliar y diversificar la cobertura educativa, a efecto de ponerla al alcance de todos los sectores de la sociedad" (Gaceta Universitaria, 2004).

Sin embargo, la insuficiencia de referentes históricos en estos aspectos, generan algunos problemas institucionales como: la falta de una base conceptual epistemológica acerca de la modalidad educativa a distancia, la falta de un cuerpo docente formado o actualizado en la modalidad, que pueda desarrollar las funciones fundamentales que se requieren, y la falta de promoción de los programas educativos en esta modalidad.

Marco Social

La vida social y cultural en donde está inmersa la educación en todos sus niveles, experimenta en las últimas dos décadas un desarrollo inusual en las tecnologías, ya que ciencia, economía, educación, política entre otras áreas y disciplinas, basan sus prácticas en la información; de ahí que se hable de una nueva era: la era de la información para trascender a la sociedad del conocimiento.

En cuanto al aspecto tecnológico, el uso de las TIC ofrece versatilidad y universalidad, necesarias para las nuevas formas de enseñanza-aprendizaje. En este sentido es necesario que estudiantes y docentes hagan uso de éstas en las diferentes modalidades educativas.

Ante tal realidad, el país necesita prestar atención a la educación media superior y superior —más de la que hasta el momento se le brinda—, a efecto de hacer frente a los desafíos de la nueva sociedad del conocimiento. Se puede augurar que "la universidad tradicional coexistirá con los innovadores modelos educativos, en donde la educación será entendida como un proceso integral sin limitaciones de tiempo, espacio y edad, atendiendo las demandas sociales, culturales y profesionales, orientados a la búsqueda de la equidad, pertinencia y calidad en la educación para la vida" (SEP,2001).

El *Plan General de Desarrollo Institucional 2009-2021*, en el apartado Tecnologías de Información y Educación Virtual cita que: "Un elemento central de la estrategia en materia educativa será iniciar en la UAEM un proceso claro de transformación para convertirse en una universidad digital, que implicará, entre otras cosas, incorporar las TIC a la docencia, la investigación, la difusión cultural, la extensión y la gestión; utilizar cotidianamente plataformas de software educativo; proporcionar infraestructura tecnológica compartida; disponer de esquemas de educación virtual apoyados en la implantación de sistemas modernos de gestión de contenidos de aprendizaje que incluyan, entre otros componentes, repositorios de objetos de aprendizaje (como cursos y conferencias digitales) y herramientas de autor, de publicación y de colaboración, detallados en la fase de especificación técnica del proyecto".

Marco Epistemológico

Con el fin de justificar las bases epistemológicas en las que se sustenta la actualización docente en modalidades alternativas, es necesario reconocer los principios que dan soporte a la definición del saber, y los conceptos relacionados, las fuentes y los criterios que permiten alcanzar el conocimiento, esto es, los saberes.

Lo anterior da paso a identificar cómo el conocimiento o saberes se generan en un contexto educativo institucional a través de la determinación de cuatro elementos esenciales: el

sujeto que conoce, el objeto conocido, la operación misma de conocer y el resultado obtenido, que es la información recabada acerca del objeto.

El análisis y expresión de los principios epistemológicos planteados en la UAEM, además de encontrar espacios de desarrollo y aplicación en el modelo curricular del Bachillerato Universitario 2003 y en el Programa Institucional de Innovación Curricular (PIIC), representan los puntos de referencia para la integración de proyectos semipresenciales y a distancia. En las propuestas referidas se considera la incorporación de un modelo de enseñanza-aprendizaje centrado en el estudiante, al combinar el saber teórico y práctico tradicional con la ciencia y la tecnología de vanguardia, que propicie a su vez nuevos tipos de vínculos y de colaboración con la comunidad y con los más amplios sectores de la sociedad. (UAEM, 2002 & BU, 2003).

De acuerdo con el planteamiento epistemológico del modelo curricular de la UAEM, se retoma una filosofía de pensamiento que permita la comprensión e integración de saberes y cosmovisiones diversas, que consideran los elementos conceptuales participantes en este modelo para el diseño e integración curricular: la interdisciplinariedad y la transdisciplinariedad.

Asimismo, se reconocen los planteamientos de la UNESCO que tiene como eje central el concepto de la educación a lo largo de la vida, esto es formar para la vida, aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a vivir juntos y aprender a ser (BU, 2003) y que no sólo atienden la importancia de una formación universitaria, sino que además reconocen la formación, actualización y capacitación continua para los sectores sociales más amplios y cubrir la demanda social.

A partir del ***enfoque constructivista***, en la que se representa una posición epistemológica que explica cómo se construye, origina y modifica el conocimiento. En este enfoque el sujeto asume un papel activo en la construcción de conocimientos, no sólo recibe y acumula saberes indiferentemente, sino que participa de una formación crítica y asertiva. El estudiante, en este enfoque, es reconocido como actor de su conciencia del saber a partir de

sus deseos, intereses, tiempos, actitud crítica y creativa, y tiene como soporte un apoyo institucional a través de la diversificación de una oferta educativa en modalidades alternativas. En este modelo que adecuará e innovará los planes de estudios vigentes que contribuyan a atender la demanda de educación media y superior, al mismo tiempo se participará de opciones de actualización y formación dentro de la educación continua, y que además incorpore las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

Marco Psicopedagógico

Permite identificar cómo se llevan a cabo los mecanismos internos —procesos mentales que tienen lugar en cada individuo en su ejercicio cognitivo y que le permiten aprender—, así como reconocer las formas de adquirir y socializar saberes a través de procesos programados y sistematizados (los currícula) con apoyo de estrategias de enseñanza, aprendizaje y evaluación, representa una de las bases del modelo educativo a distancia.

Los modalidades alternativas de enseñanza – aprendizaje, participan del proceso de innovación en un contexto internacional, nacional e institucional a partir del paradigma del aprendizaje basado en un enfoque constructivista, el cual plantea la formación de estudiantes autónomos e independientes capaces de asumir la autogestión del aprendizaje, el trabajo colaborativo, la gestación de procesos interactivos de comunicación (interacción e interactividad) y la construcción de conocimiento con base en un esfuerzo de apropiación de conceptos y métodos adecuados a las áreas específicas de estudio, mediados por la acción dialógica entre alumnos y asesores.

La innovación conlleva a la incorporación de propuestas pedagógicas que cumplan y atiendan el paradigma referido, asentado en principios teóricos y propuestas planeadas y evaluadas a través de estrategias que integren el conocimiento, esto es, los saberes y su aplicación.

La estrategia de aplicación (operación) se basa en la mediación que integra la comunicación, la pedagogía y la tecnología, y que promueve la interacción y la interactividad —la interacción entendida como una acción comunicativa que se ejerce recíprocamente entre dos o más personas en tiempos y lugares distintos—, apoyados con

las TIC para generar un entorno de trabajo colaborativo a través de comunidades de aprendizaje aplicables a procesos educativos, con el fin de que los interlocutores, dialoguen, aún estando separados en espacio y tiempo. Para lograr lo anterior se requiere el uso de diversos medios que faciliten la información con fines didácticos, donde el mayor peso y responsabilidad de la actividad de aprendizaje recae en el estudiante. Portal de Servicios Educativos SEDUCA2® (2009).

Con base en lo anterior, y a partir de la perspectiva de Coll (1990: 441-442), se plantea que la concepción constructivista se organiza en torno a tres ideas fundamentales:

- ✓ El estudiante es el responsable último de su propio proceso de aprendizaje.
- ✓ La actividad mental constructivista del estudiante se aplica a contenidos que poseen ya un grado considerable de elaboración.
- ✓ La función del docente (asesor, tutor) es engarzar los procesos de construcción del estudiante con el saber colectivo culturalmente organizado.

A partir de este reconocimiento, en la educación a distancia, se integra al aprendizaje la significatividad, y con base en la propuesta constructivista. De acuerdo con Ausubel y Novak, la principal fuente de conocimientos se da mediante el aprendizaje significativo por recepción, lo cual exige del asesor programar y organizar los contenidos por medio de una diversidad de estrategias de aprendizaje y evaluación, con el fin de limitar el aprendizaje memorístico.

El constructivismo encuentra un espacio de aplicación como planteamiento psicopedagógico no sólo en modalidades escolarizadas sino también en las no escolarizadas, además de su inserción en procesos de educación continua. Portal de Servicios Educativos SEDUCA2® (2009).

La anterior aseveración se sustenta al observar, por ejemplo, que el aprendizaje de los jóvenes y adultos es en gran parte autodirigido y autoevaluado frente al aprendizaje dirigido por el educador en un enfoque tradicional.

El Proceso de Enseñanza-Aprendizaje

De acuerdo al planteamiento de Antonio Alanís que señala que toda situación educativa, bajo la que opera la pedagogía, se conforma de las relaciones entre elementos que integran un proceso (sistema) de enseñanza-aprendizaje, basado en un enfoque constructivista, se integró un cuadro comparativo que relaciona dichos elementos entre un modelo presencial y otro a distancia con el fin de identificar coincidencias y algunas diferencias en la operación de este proceso (Alanís, 2000: 26).

El papel de los estudiantes y asesores en el enfoque educativo constructivista, en modelos educativos a distancia involucra una dinámica y relación dialógica a lo largo del proceso de enseñanza-aprendizaje, particularmente ante la separación de tiempo y espacio que son rasgos característicos de la educación a distancia.

En este contexto es importante referir en un proceso de enseñanza-aprendizaje los roles que desempeñan los actores de éste. Los roles son expectativas de comportamiento asociados a la posición que ocupa una persona (maestro, estudiante, padre, director, etc.). Son construcciones sociales que, sin embargo, las personas asumimos y ejercemos con cierto estilo propio. Desde la perspectiva de la psicología educativa más que los roles en sí, lo que interesa estudiar es la percepción que se tiene de ellos, y en este sentido cada rol conlleva dos dimensiones de percepción: la forma en que una persona entiende y asume el rol que está desempeñando y la manera en que ella misma percibe que los demás entienden su papel. Ambas percepciones afectan el desempeño de los sujetos e influyen en la naturaleza y calidad de los aprendizajes.

Papel del asesor académico, tutor y estudiante en modalidades alternativas

Para ciertos estudiantes, el poder acceder al aprendizaje a través de cursos en línea, representa un plus e incluso una necesidad. Entre estos estudiantes se encuentran aquellos que trabajan de tiempo completo, que viajan continuamente, que tienen hijos pequeños; por lo que, los cursos diseñados con tecnología computacional deben tener calidad en la instrucción y para ello, tal instrucción requiere de una sabia selección de la teoría de enseñanza – aprendizaje, la inteligencia de utilizar la práctica y la experiencia y por supuesto contar con un buen sentido común.

Para operar un proyecto de enseñanza a distancia, deberá basarse en un modelo más competitivo que, sugiera dar más libertad y responsabilidad al estudiante, y éste decidir su propio aprendizaje y aplicar más su experiencia (afines a la edad adulta); es decir, un aprendizaje autodirigido.

Debido a lo anterior, el tutor académico e incluso el asesor académico indaguen, exploren en los estudiantes opciones, para sugerir alternativas y motivándolos a desarrollar criterios para tomar decisiones bien fundamentadas. Además, explotar al máximo sus potencialidades y particularidades, que se desprenden de sus estilos de aprendizaje y personalidad, siempre acompañando al estudiante.

El rol del estudiante

El estudiante, a partir de una planeación y promoción de actividades y participación que promuevan el aprendizaje significativo y la generación de ambientes de aprendizaje, tendrá más posibilidades de adquirir competencias trascendentes y perdurables.

En este ambiente de aprendizaje el estudiante es:

- Inquisitivo y curioso
- Actor en la búsqueda y selección de información
- Quien va de la práctica a la reflexión y de vuelta a la práctica
- Activo y quien interacciona con el asesor y sus compañeros
- Generador de ideas(expresa y discute)
- Responsable de su aprendizaje
- Consciente de lo que aprende, cómo aprende, por qué aprende, para qué aprende y cómo, a partir de lo aprendido, puede generar nuevos conocimientos

El rol del asesor

La tarea del asesor es la de convertirse en un arquitecto y mediador: guía, orientador es quien diseña experiencias de aprendizaje atractivas y relevantes, además de que contribuirá a estimular, motivar, aportar criterios y ayuda pedagógica, así como a diagnosticar

dificultades individuales y grupales que estén impidiendo el avance, sin olvidar que a su vez el tutor le ayudará en esta labor, con el fin de reconocer en sus estudiantes los diferentes estilos de aprendizaje y evaluar resultados. Por tanto, el asesor debe buscar recursos metodológicos, medios didácticos, formas creativas para promover la apropiación de saberes y desarrollo de habilidades que faciliten las relaciones humanas a través del uso de medios, de la interacción e interactividad, así como descubrir y clarificar valores.

La importancia de plantear en este marco psicopedagógico sobre lo que enseña y se aprende que encuentra en los planes y programas de estudio de los diferentes programas educativos; todos ellos diseñados, adecuados y aprobados metodológicamente para la modalidad de educación a distancia.

Funciones que ejecuta un asesor académico con los estudiantes:

- El asesor académico, debe exhibir un papel de guía o facilitador, más marcado en un inicio y posteriormente más esporádico sin llegar al abandono.
- El asesor académico, debe motivar de manera activa a los estudiantes. Es importante utilizar el sentido del humor cuando sea apropiado y los comentarios o los textos deben ser amenos, relevantes y pertinentes al tema tratado.
- El asesor académico, debe ofrecer retroalimentación continua y pertinente (aquí se incluye la entrega de los productos calificados no más de una semana después de la fecha en que hayan sido entregados por los estudiantes). Una retroalimentación eficaz, es aquella que es informativa y no controladora, es específica y constructiva, oportuna, se relaciona con criterios especificados con anterioridad y personal.
- El asesor académico debe invitar constantemente a los estudiantes a lograr niveles más altos de aprendizaje, así como a usar su experiencia en las actividades de aprendizaje encomendadas.

El rol del tutor académico

El tutor académico es la persona que apoya al estudiante en su autoaprendizaje, indicándole las técnicas más útiles de estudio. Colabora en la solución de dudas que podrían obstaculizar el rendimiento del alumno, proporcionándole datos de tipo académico-administrativo, que puedan facilitarle la eficaz adaptación al sistema. Paralelamente,

elabora material impreso y audiovisual, así como distintos tipos de asesoramiento que favorezcan el desarrollo de estructuras cognoscitivas que propicien el aprendizaje en forma independiente.

Funciones que ejecuta un tutor académico con los estudiantes:

- Orienta y estimula el estudio
- Mantiene el interés de los estudiantes y estimula el aprendizaje
- Incentiva a los alumnos que tienen un nivel bajo de responsabilidad hacia el aprendizaje independiente
- Aclara dudas
- Involucra al grupo en la solución de problemas
- Genera situaciones ejemplificadoras
- Estimula el pensamiento divergente
- Orienta psicológicamente
- Carga académica óptima
- Secuencia óptima de asignaturas
- Distintas opciones académicas
- Formas de enfrentar dificultades de aprendizaje

Metodología

La búsqueda de estrategias de formación del profesorado en los medios de enseñanza y, especialmente, en las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) que sustenten una capacitación docente basada en el aprendizaje centrado en el estudiante y en la necesidad de una formación independiente que permita adquirir determinados conocimientos.

En ese sentido, es necesario crear una propuesta de un modelo que se conforme de dos diseños fundamentales que se encuentran vinculadas de tal manera que favorecen el proceso educativo con el entorno tecnológico.

Objetivos

Los objetivos planteados a continuación se encuentran basados en la misión y visión institucional:

a) Contribuir a la ampliación y diversificación de la oferta educativa hacia diversos sectores de la sociedad
b) Incorporar nuevas metodologías educativas que propicien el aprendizaje autónomo y significativo del conocimiento
c) Incorporar el uso de las TIC para mediar los procesos de enseñanza-aprendizaje
d) Fortalecer la cobertura educativa con la incorporación de las TIC
e) Diversificar los ambientes de aprendizaje y desarrollar redes de conocimiento
f) Facilitar la flexibilidad y movilidad entre planes de estudio
g) Contribuir al fortalecimiento de las bases educativas, tecnológicas y normativas que den respuesta a los perfiles definidos por los diversos planes de estudio y programas educativos

Componentes de las estrategias de actualización docente en modalidades alternativas de enseñanza–aprendizaje.

Espacio Didáctico

Los aprendizajes siempre se realizan a partir de una materia prima que es la información, es decir los materiales digitales claros, precisos y pertinentes. El espacio didáctico, favorecido con el espacio pedagógico, está dirigido a las actuaciones de los docentes, tanto tecnológica como metodológicamente dentro de un proceso de formación continuo que ofrecen las herramientas de aprendizaje en línea.

Por ello, hoy en día el papel de los docentes en los modalidades alternativas es, proporcionarles el cómo ayudar a los estudiantes a "aprender a aprender" de manera autónoma en esta cultura del cambio y promover su desarrollo cognitivo y personal mediante actividades críticas y aplicativas que, aprovechando la inmensa información disponible y las potentes herramientas TIC, permiten tener en cuenta sus características y les exijan un procesamiento activo e interdisciplinario de la información para que

construyan su propio conocimiento y no se limiten a realizar una simple recepción pasiva – memorización de la información.

Por otra parte, la diversidad de los estudiantes y de las situaciones educativas que pueden darse, es recomendable que los docentes aprovechen los diversos recursos disponibles y trabajen en colaboración con otros profesores, compartir recursos, observando y reflexionando sobre la propia acción didáctica y buscando progresivamente mejoras en las actuaciones acordes a las circunstancias.

De ahí que los docentes de la UAEM, sean asesores académicos, y que a partir del principio de "*acompañante del aprendizaje"* en entornos virtuales de enseñanza–aprendizaje; considere, la autoreflexión en los cambios educativos; es aceptar que no todo buen docente presencial será automáticamente, sin formación y sin práctica, un buen docente virtual.

El rol fundamental del docente en modalidades alternativas, al que primeramente se pretende hacer reflexionar; es ser, acción docente en el proceso de formación de mayor importancia y que permite actualizar parte del perfil docente virtual del siglo XXI:

- Favorecer el aprendizaje de los alumnos como principal objetivo.
- Poseer una actitud positiva ante la integración de nuevos medios tecnológicos en el proceso de enseñanza-aprendizaje.
- Integrar los medios tecnológicos como un elemento más del diseño curricular y aplicar los medios didácticamente.
- Aprovechar el valor de comunicación de los medios para favorecer la transmisión de información utilizando los lenguajes y códigos semánticos (icónicos, cromáticos, verbales).
- Adoptar una postura crítica, de análisis y de adaptación al contexto escolar, de
- los medios de comunicación.
- Valorar la tecnología por encima de la técnica, poseer las destrezas técnicas necesarias.
- Crear e innovar entornos diferenciados para el aprendizaje.

Diseño Pedagógico

Por otro lado, el diseño **pedagógico**, apoyado del entorno tecnológico, requiere que el profesorado adquiera las competencias profesionales necesarias para que la integración se produzca con garantías de éxito y con la seguridad necesaria que requiere toda innovación.

En los entornos virtuales de enseñanza-aprendizaje, la razón de ser es facilitar determinados aprendizajes a los estudiantes, usuarios de los mismos, podemos distinguir los siguientes elementos estructurales básicos:

- **Planteamientos pedagógicos**
  - **Contenidos:** los aprendizajes siempre se realizan a partir de una materia prima que es la información.
  - **Actividades instructivas,** que se proponen a los estudiantes para que elaboren sus aprendizajes. Los estudiantes siempre aprenden interactuando con su entorno (libros, personas, cosas...) y las actividades instructivas son las que orientan su actividad de aprendizaje hacia la realización de determinadas interacciones facilitadoras de los aprendizajes que se pretenden.

- **Entorno tecnológico**

El Portal de Servicios Educativos (SEDUCA) de la Universidad Autónoma del Estado de México, es una herramienta de apoyo a la educación y la comunicación basada en Internet. Tiene por objeto brindar servicios de ayuda a las diversas modalidades educativas que ofrece nuestra Universidad, así como facilitar la comunicación en aspectos académicos y de investigación, utilizando tecnología de cómputo a la vanguardia de las necesidades educativas actuales.

- **Área de evaluación y seguimiento**

La propagación de experiencias de creación artesanal de entornos de aprendizaje virtual en las instituciones educativas abren una puerta a la renovación de la visión del profesorado por crear sus propios materiales didácticos y diseñar metodologías adaptativas a los contextos y a la diversidad de intereses y necesidades de los estudiantes.

Las plataformas virtuales educativas parten del supuesto, que la educación puede ser analizada desde una perspectiva y acción comunicativa. En el proceso comunicativo se

realizan diferentes tipos de acciones, según lo planteado por Habermas en la Teoría de la Acción Comunicativa (1988: 384); acciones instrumentales, estratégicas comunicativas.

En este sentido, el entorno virtual de enseñanza – aprendizaje de la UAEM, busca crear el ámbito para la acción comunicativa. De aquí que, dos conceptos emergentes se ponen en juego la **comunidad** y la **universidad virtuales**. El primero hace referencia al medio donde el sujeto aprende, construye conocimiento y logra crear sentido de pertenencia, sentimientos de afinidad e integración social. En tanto, la universidad virtual, es el portal de servicios educativos SEDUCA , que tiene por objetivo lograr una percepción común de la institución educativa.

La calidad de un programa de educación a distancia debe basarse en la propuesta de la enseñanza y aprendizaje, en la calidad de los contenidos y en la calidad de las estrategias metodológicas que generan nuevas formas de aprendizaje y adaptabilidad de los procesos administrativos para los modalidades alternativas de enseñanza aprendizaje.
La Universidad Autónoma del Estado de México, resume en cuatro criterios de calidad para la evaluación y seguimiento de la educación a distancia:

- ✓ Aspectos funcionales: eficacia y eficiencia, facilidad de uso y de instalación, asistencia, versatilidad, autonomía
- ✓ Aspectos técnicos: entorno visual, bases de datos, navegación, estabilidad, interacción, diseño y tecnología.
- ✓ Aspectos didácticos y pedagógicos: calidad en el material didáctico digital, motivación, adecuación y adaptación a las necesidades de los usuarios, recursos digitales, asesores y tutores académicos, enfoque pedagógico, evaluación continua y por competencias.
- ✓ Aspectos administrativos: demanda, control escolar, gestión administrativa de directivos, coordinadores, adaptación de los servicios al estudiante a distancia.

☞ **Gestión administrativa**

Una plataforma educativa virtual, es un entorno informático en el que nos encontramos con muchas herramientas agrupadas y optimizadas para fines docentes.

Las plataformas educativas tienen, normalmente, una estructura modular que hace posible su adaptación a la realidad de las diferentes instituciones educativas, módulos que permiten responder a las necesidades de gestión de las instituciones a cuatro grandes niveles: gestión administrativa, gestión académica, gestión de la comunicación y gestión del proceso de enseñanza-aprendizaje.

El diseño de programas educativos a distancia en entornos virtuales reviste su propia complejidad por cuanto supone la interacción de varios subsistemas,
Para los autores Martín y Bramble (1996), este enfoque permite asegurar que el proceso de diseño aprovechará los recursos tecnológicos en atención a los aspectos instruccionales y al contexto organizacional dentro del cual el programa se administrará.

La gestión de un programa educativo en la modalidad a distancia difiere de la gestión de un programa formativo presencial por su propia naturaleza y por los componentes que intervienen en ella. En cuanto a su naturaleza, se trata de una gestión distribuida en contraposición con la gestión de la formación presencial que suele ser centralizada. En un entorno virtual los procesos habituales de la gestión podrían realizarse en la institución (si se tratase de una universidad presencial con programas formativos en modalidades alternativas de enseñanza-aprendizaje) pero fundamentalmente ocurren en línea desde cualquier lugar.

Conclusiones

La Universidad Autónoma del Estado de México adopta como institución de educación medio superior, superior y de estudios avanzados, el modelo de gestión en modalidades alternativas de enseñanza – aprendizaje, estrechamente vinculado al papel de las TIC como elemento transformador de la enseñanza universitaria.

Basado en el modelo institucional, la estructura organizativa que refleja el diseño y desarrollo de los cursos responden a un modo diferente de entender las funciones del docente. En este caso, las funciones de **coordinador de educación a distancia**, gestor del

entorno de formación o diseño del material digitales con los **académicos disciplinares** trabajando con el apoyo del **asesor pedagógico** y **soporte del diseño**; mientras el **soporte logístico** reparte el trabajo para facilitar junto con el **asesor** y **tutores académicos** el proceso de preparación e impartición de los contenidos curso; el **coordinador del programa educativo** establece una estrecha comunicación con el coordinador de educación a distancia, los asesores académicos y los **estudiantes**.

El modelo de gestión administrativa de la UAEM en los modalidades alternativas, considera tres ejes primordiales: Las características de los estudiantes, las características del curso y los recursos materiales y humanos disponibles.

Debe realizarse un importante esfuerzo para alcanzar estándares de calidad que permitan establecer criterios para la acreditación de la educación desarrollada en contextos no presenciales de aprendizaje, y en respuesta a éste esfuerzo deben proponerse estrategias de capacitación docente a distancia de la UAEM, el cual entre otras características, deben de transferir la habilidad de recepción pasiva de contenidos a la búsqueda, procesamiento y reelaboración y circulación activa de información. Sin embargo, la educación a distancia no puede dejar de aprovechar la oportunidad que se brinda en estos momentos de **tomar la iniciativa y garantizar alternativas de formación profesional que cumplan los requisitos de rigurosidad científica y académica** necesarios, a la vez que los doten de un mayor margen de actuación y respuesta a las necesidades sociales que hoy día se están planteando.

La esencia de las estrategias de actualización docente en modalidades alternativas **consiste en su incorporación con proyectos precisos para el mejoramiento de la calidad y la equidad educativas**. Su incorporación implica a todas las áreas de formación y la participación activa de toda la comunidad universitaria en la búsqueda del éxito de los proyectos educativos a distancia.

Referencias Bibliográficas

ANUIES. (2004). *Elementos normativos a considerar para los programas de educación superior impartidos en modalidades alternativas a la escolarizada. Una propuesta de la ANUIES*, México.

ALANIS, A. (2000). *Formación de formadores*. México: Trillas.

COLL, C., (1990). *Un Marco de referencia psicológico para la educación escolar. La concepción constructivista del aprendizaje y de la enseñanza*, en Marchesi, Coll y Palacios (Compiladores), Desarrollo psicológico y educación II. Psicología de la Educación. Madrid: Alianza.

GACETA UNIVERSITARIA, UAEM. (2004). Edición extraordinaria, 5 de octubre de 2004, Toluca, México.

HABERMAS, J. (1988). *Teoría de la acción comunicativa: Complementos y estudios previos*. Rie:México, 369-395.

MARTIN, B. y BRAMBLE, W. (1996). *Designing an Effective Video Teletraining Instruction: The Florida Teletraining Project*. *Educational Technology Research and Development*, 44, 1, 85 – 99.

SEP (2001). *Programa Nacional de Educación 2001-2006*, SEP. p. 188.

UAEM. (2002). *Bases para el modelo de innovación curricular de la UAEM*, Programa Institucional de Innovación Curricular. Secretaría de Docencia, Coordinación General de Estudios Superiores.

UAEM. (2003). *Bachillerato Universitario.* Toluca, México. p. 15.

UAEM (2005). *Plan Rector de Desarrollo Institucional 2005-2009*. Toluca, Estado de México.

UAEM (2009). *Plan General de Desarrollo Institucional 2009-2021*. Toluca, Estado de México.

UAEM (2009). Portal de servicios educativos SEDUCA2® . Toluca, Estado de México UAEM.

UAEM (2010). *Diplomado Docencia y Aprendizaje en Ambientes Virtuales (DAAV)*. Dirección de Educación Continua y a Distancia.

Influencia de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones en el Nivel Medio Superior

Víctor Bejar Tinoco[1]
Flor Madrigal Moreno[2]
Salvador Madrigal Moreno[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Escuela Preparatoria Ing. Pascual Ortiz Rubio, vbejart@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, fmm77@hotmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Letras, madrigal.moreno@gmail.com

Influencia de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones en el Nivel Medio Superior

Resumen

El objetivo principal es la problemática del uso actual de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC) en la Educación Media Superior (nivel Bachillerato). Pretende también reflexionar y documentar cómo se da la integración de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC) en la mejora continua con la calidad educativa. Primero se analiza el panorama histórico y contemporáneo de las tics. Como influyen las tecnologías en la educación las ventajas de estas, así mismo se presentan algunos datos en el uso de la tecnología en México en donde se resalta el importante desarrollo que ha tenido en el uso de la tecnología que es uno de las principales herramientas necesarias para uso de las tics en la enseñanza de nivel medio. Posteriormente se explica las características de un escenario educativo que cumple con las demandas de la sociedad contemporánea, proponiendo nuevos escenarios de enseñanza que trascienden del salón de clases.

Palabras Clave: Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), Educación media superior, Calidad Educativa

Influence of Information Technology and Communications in the Upper Level Environment

Abstract

The main objective of the current problems is the use of Information Technology and Communications (TIC) in Higher Secondary Education (Baccalaureate level). Also it aims to reflect and document how the integration of Information Technology and Communications (TIC) in the continuous improvement of educational quality is given. First the historical and contemporary overview of tics is discussed. As technologies influence the education of these advantages, also presents some data on the use of technology in Mexico where the important development that has taken in the use of technology is one of the main tools necessary highlights for use of TIC in teaching medium. The characteristics of an educational setting that meets the demands of contemporary society, proposing new teaching scenarios which transcend the classroom explained below.

Keywords: Information Technology and Communication (TIC), high school education, educational quality

Introducción

El uso y apropiación de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC) es un tema muy actual e importante cuando hacemos referencia a la innovación educativa y a la mejora continua de la calidad en los centros escolares. Esta integración y uso de las TIC es parte de una tendencia global de la Sociedad del Conocimiento, y de la Sociedad de la Información, en que las escuelas y todos los niveles educativos se ven de alguna manera envueltos, unos más y otros menos, ante una presión cultural y social que los obliga a participar en el uso y aprovechamiento de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones para mejorar los procesos educativos de enseñanza-aprendizaje. El nivel educativo medio superior o bachillerato no se escapa de esta tendencia y de esta necesidad contemporánea de participar en las ventajas que de alguna manera proponen la incorporación y uso de las TIC en los procesos educativos.

La presencia de las nuevas tecnologías en todos los ámbitos de nuestra sociedad hace inevitable su uso en entornos educativos y, por tanto, exige una profunda reflexión en busca de sus mejores potencialidades educativas y su adaptación a la actividad educativa cotidiana. La introducción de la computadora como proyecto de innovación en un centro educativo conlleva modificaciones en las diferentes estructuras, en la organización de los medios, en la formación del profesorado, en su colaboración en proyectos comunes, etc. Estos cambios suponen una serie de implicaciones que inciden también en el propio alumnado: nuevos medios, nuevas metodologías, nuevas relaciones con el profesorado.

El lazo entre el uso de la tecnología y las otras ciencias es evidente. Somos testigos de su aplicación en las ciencias jurídicas, en la estadística y en la medicina, entre otras. La educación no es la excepción.

Situación Problemática

Ante la inmensa cantidad de información a la que estamos expuestos, los nuevos requerimientos de comunicación en la sociedad y la ampliación y diversificación de los dispositivos tecnológicos disponibles, es de suma importancia el uso de las tecnologías de información de los estudiantes en la búsqueda, análisis y evaluación de la información, así

como para su almacenamiento, organización y distribución. De la misma manera es indispensable establecer una correcta comunicación a través de las tics, así como integrar de manera crítica y creativa herramientas de productividad y colaboración para solucionar problemas y mejorar la toma de decisiones.

Antecedentes Sobre lo Que se Entiende por Tecnología Educativa

La Asociación para la Comunicación y Tecnología Educativa (AECT, por sus siglas en inglés) define a la tecnología educativa como: "… el estudio y la práctica ética de facilitar el aprendizaje y mejorar el desempeño creando, usando y administrando procesos y recursos tecnológicos apropiados" (A.Januszewski, 2008). El propósito esencial de la tecnología educativa es facilitar el aprendizaje, definiendo aprendizaje como un cambio duradero en el desempeño y/o potencial del individuo y remontan sus orígenes a los recursos audiovisuales generados hacia finales del siglo XIX (Robinson, 2008). Históricamente, la tecnología educativa ha buscado proporcionar experiencias más valiosas e interesantes para la mejora del aprendizaje mediante recursos que procuran promover una comprensión más profunda, facilitan la transferencia del aprendizaje y/o permiten su aplicación más allá del ámbito escolar (Kozma, 2003) (Molenda, 2008); (Mouza, 2008) (Robinson R. M., 2008). Tanto (Molenda, 2008) (Robinson R. , 2008), como (Reimers, 2000) identifican numerosas deficiencias en una "educación tradicional" basada en exámenes que no aborda las problemáticas reales de la enseñanza, tales como los estilos de aprendizaje y el desarrollo de competencias para el éxito educativo, profesional y personal de los estudiantes. A continuación se ejemplifica cómo la tecnología educativa ha procurado compensar estas deficiencias mediante recursos, artefactos y diseños innovadores. (Molenda M. y., 2008) relatan cómo la tecnología educativa ha evolucionado desde los documentales informativos mudos de inicios del siglo XX, pasando por las películas para el adiestramiento militar masivo desarrollados durante las grandes guerras, a la masificación de transparencias y filminas escolares en los 1960s, hasta los recursos cuidadosamente fragmentados y catalogados con manuales suplementarios para su integración al aula durante las últimas tres décadas del siglo XX, y aún frecuentes en los salones de clase del siglo XXI, hasta la gran variedad de recursos digitales y tecnológicos de la primera década del siglo XXI. Por lo tanto, desde los estudios realizados en los 1920s se ha identificado cómo la efectividad de cada tecnología educativa depende no únicamente de su calidad sino del uso apropiado dado por los maestros, es decir, las "teorías y las

prácticas relacionadas que proporcionan a los estudiantes las condiciones y recursos apropiados para su aprendizaje" (Molenda M. , 2008). La tecnología educativa siempre ha tenido un especial interés por las nuevas tecnologías (Molenda M. y., 2008) (Robinson R. , 2008). Hacia mediados de los 1960s, por ejemplo, surge la instrucción programada organizada alrededor del modelo estímulo-respuesta conductista la cual converge con el desarrollo de la informática en la instrucción asistida por computadora (CAI, por sus siglas en inglés). Estas nuevas tecnologías demostraron cómo es posible mejorar los resultados de los alumnos en los exámenes mediante el manejo cuidadoso de los estímulos, respuestas y consecuencias durante el aprendizaje (Condie, 2007) (Molenda M. y., 2008); (Jones, 2004); (Kozma, 2003); (Molenda M. y., 2008). De acuerdo a (Molenda M. y., 2008), dado su modelo de avance y retroalimentación personal, estas son consideradas las primeras tecnologías educativas centradas en el estudiante. La instrucción programada se masificó con el advenimiento de las computadoras personales hacia finales de los 1970s y se propagó en la educación básica y preuniversitaria en los 1980s (Kozma, 2003), (Robinson R. , 2008), (Condie, 2007). Posteriormente, con la llegada de los medios digitales de almacenamiento masivo CD-ROM y DVD se populariza en los 1990s la multimedia digital educativa tomando la forma de juegos, libros, enciclopedias y tutores interactivos (Molenda M. y., 2008). La tecnología educativa evolucionó dramáticamente a mediados de los 1990s con el advenimiento de la World Wide Web (WWW), con la introducción de los navegadores de fácil utilización y la propagación del Internet. Bajo el mandato de introducción de computadoras e Internet en las escuelas de EEUU y la difusión de la informática en la industria, se masifica la disponibilidad de computadoras personales con acceso a la red en todas las escuelas, desarrollándose numerosas innovaciones y aplicaciones educativas (Cuban, 2001); (Jones, 2004) (Kozma, 2003) (Robinson R. , 2008). Actualmente, con la omnipresencia de la Red (WWW) y gracias al Internet, y la amplia difusión de herramientas diseñadas para la educación a distancia, es posible considerar a éstas, denominadas Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC), como un tipo de diseño y desarrollo de tecnología educativa independiente que tiene un impacto importante en los procesos de aprendizaje de los estudiantes en la época actual (Molenda M. y., 2008) (Kozma, 2003). El rol de la tecnología en las instituciones educativas no ha sido claro (Robinson R. , 2008) (Molenda M. , 2008) (Kozma, 2003). Mientras que las

funciones administrativas comunes a otras organizaciones si han sido automatizadas en las escuelas, su función esencial: educar, no ha cambiado sustancialmente. A pesar del número de casos ejemplares que integran la tecnología al proceso de enseñanza-aprendizaje, pocas han persistido o expandido más allá de las etapas experimentales (Bauer, 2005) (Kozma, 2003) (Condie, 2007). Históricamente, las iniciativas de reforma que afectan la práctica docente en general han tenido poco impacto en las rutinas de trabajo dentro del salón de clases (Cuban, 2001) (Reimers, 2000) hacen notar que estas reformas rara vez tomaron en cuenta el contexto escolar, asignaron recursos suficientes para el desarrollo de capacidades en los docentes o proporcionaron apoyo continuo para asegurar que los cambios se incorporaran a las rutinas diarias de los maestros.

Historia de las Tecnologías de la Información y Comunicación

El concepto de Tecnología de la Información y Comunicación, (TIC) es dinámico. Por ejemplo, a finales del siglo XIX el teléfono podría ser considerado una nueva tecnología según las definiciones actuales. Esta misma definición podría aplicarse a la televisión cuando apareció y se popularizó en la década de los 50 del siglo XX. Sin embargo, hoy no se pondrían en una lista de TIC y es muy posible que actualmente los ordenadores ya no puedan ser calificados de nuevas tecnologías. A pesar de esto, en un concepto amplio, se puede considerar que el teléfono, la televisión y el ordenador forman parte de lo que se llama TIC, tecnologías que favorecen la comunicación y el intercambio de información en el mundo actual. Después de la invención de la escritura, los primeros pasos hacia una sociedad de la información estuvieron marcados por el telégrafo eléctrico, después el teléfono y la radiotelefonía, la televisión e internet accesible gracias a los proveedores. La telefonía móvil y el GPS han asociado la imagen al texto. Actualmente internet y la televisión son accesibles en el teléfono móvil, con el que también es posible hacer fotos y grabar vídeos. La informática y las telecomunicaciones se han visto beneficiadas en la última década del siglo XX y su uso ha sido más extenso y común cada vez gracias a la aparición de componentes cada vez más reducidos, permitiendo la existencia de nuevas tecnologías a precios asequibles. Los usos de las TIC no paran de crecer y de extenderse, sobre todo en los países ricos, con el riesgo de acentuar localmente la Brecha digital y la diferencia entre generaciones. Desde la agricultura de precisión y la gestión del bosque, a la monitorización global del medio ambiente planetario o de la biodiversidad, a la democracia

participativa (TIC al servicio del desarrollo sostenible) pasando por el comercio, la educación, la telemedicina, la información, la gestión de múltiples bases de datos, la bolsa, la robótica y los usos militares, sin olvidar la ayuda a los discapacitados (ciegos que usan sintetizadores vocales avanzados), los TIC tienden a tomar un lugar creciente en la vida humana y el funcionamiento de las sociedades.

Las Tecnologías de la Información y Comunicación en la Educación

Para entender las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), primero hay que precisar qué se entiende por tecnologías de la información. La Information Technology Association of America (ITAA) las define como "el estudio, diseño, desarrollo, implementación, soporte y administración de los sistemas de información basados en computadoras, en particular sus aplicaciones de software y hardware", así como el "uso de las computadoras electrónicas y sus programas para la conversión, almacenamiento, procesamiento, transmisión y seguridad sumados a los medios de comunicación que ofrecen". Las TIC congregan los elementos y las técnicas utilizadas en el tratamiento y la transmisión de la información, principalmente de informática, Internet y telecomunicaciones. En cambio, de manera más amplia, la Organización de las Naciones Unidas parte de la definición de informática o "ciencia que trata el diseño, realización, evaluación, uso y mantenimiento de sistemas que procesan información; incluyendo hardware, software, aspectos organizacionales y humanos, así como sus implicaciones industriales, comerciales, gubernamentales y políticas" (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, 2002). Concibe las tecnologías de la información como las aplicaciones tecnológicas (artefactos) de la informática en la sociedad, y las TIC como la "combinación de las tecnologías de la información con otras tecnologías relacionadas, específicamente las tecnologías de las comunicaciones". Desde la década de 1970 se identificaron características de las TIC compatibles con principios pedagógicos prometedores que promueven un proceso de enseñanza-aprendizaje centrado en el alumno. De acuerdo con (Robinson R. M., 2008), una manera en que las TIC impulsan a los estudiantes es mediante su filosofía de diseño centrado en el usuario. A partir de entonces, potenciada por la revolución de WWW en los noventa, surgen aplicaciones educativas con TIC innovadoras apoyadas en la psicología cognoscitiva y enfoques constructivistas como el aprendizaje basado en proyectos (PBL), aprendizaje basado en problemas (ABP),

actividades didácticas propias de la Red (WebQuest) y otras prácticas orientadas a la exploración e investigación, en las que interactividad, multimedia e Internet promueven con éxito el aprendizaje significativo, así como el desarrollo de competencias y habilidades (Molenda M. , 2008) (Kozma, 2003). A menudo, estos diseños innovadores combinan TIC con prácticas colaborativas en las que el maestro toma el papel de "facilitador" del aprendizaje y modera el trabajo colaborativo entre los estudiantes (Barbour, 2007); (Bauer, 2005); (Condie, 2007); (Mouza C. , 2008); (Murphy, 2008); (Tally, 2005); (Valadez, 2007). Esto cambió el foco de la investigación y teoría educativa de los asuntos concernientes a la enseñanza de las cuestiones vinculadas al aprendizaje. (Molenda M. y., 2008) destacan cómo la instrucción de tipo presencial y la educación a distancia en línea son tratadas como modalidades educativas independientes. De acuerdo con estos autores, la instrucción basada en la Red consiste en actividades orientadas al aprendizaje: lectura, discusión, construcción, expresión, reflexión y actividades de indagación, mientras que las actividades dentro del aula están orientadas a la enseñanza: presentaciones, demostraciones, discusiones e intercambios entre el maestro y el alumno. Por su parte, el concepto blended learning (Molenda M. y., 2008) surge en la primera década del siglo XXI para referirse a una educación que vincula tanto la educación presencial como la educación a distancia, en la que la instrucción asistida por computadora (CAI), multimedia e Internet se suman a la interacción en el aula y generan una educación que combina actividad e interacción virtual en línea y presencial cara-a-cara. El impacto de la integración de las TIC en el aprendizaje depende de cómo el maestro las maneja, valora y usa en sus clases (Albirini, 2006) ; (Barbour, 2007); (Fullan, 2007) (Reimers, 2000); (Molenda M. y., 2008). A inicios del siglo XXI, algunos maestros las utilizan para enriquecer la enseñanza, pero sólo de manera ocasional por algunos maestros y en forma diversa y diferenciada en las distintas disciplinas académicas dentro de cada escuela (Bauer, 2005); (Condie, 2007); (Kozma, 2003); (Tally, Fostering historical thinking with digitized primary sources, 2005); (Zhang, 2006). La integración de las TIC a la educación media superior es deseable no sólo por su naturaleza interactiva centrada en el estudiante, sino porque también ofrece acceso casi inmediato a información, medios (multimedia) y posibilidades de comunicación ilimitadas.

Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC) y Teorías del Aprendizaje

Desde la perspectiva de la teoría del aprendizaje, existen principalmente tres grandes influencias en el diseño instruccional con TIC: conductistas, congnitivistas y constructivistas (Barbour, 2007); (Condie, 2007); (Murphy, 2008); (Tally, Fostering historical thinking with digitized primary sources, 2005). Las tecnologías educativas basadas en el conductismo mostraron que es posible lograr incrementos sustanciales en los resultados de exámenes mediante el proceso de estímulo-respuesta en la instrucción asistida por computadora (CAI).

En cambio, la perspectiva cognitivista, "enfatiza la importancia de los procesos mentales y emocionales del estudiante" (Molenda M. , 2008). Las teorías sobre el procesamiento de la información y desarrollo de estructuras cognoscitivas, por ejemplo, enfatizan el papel activo del estudiante como procesador de la información, así como la importancia de la relevancia y andamiaje para el aprendizaje. Sus implicaciones para la tecnología educativa se reflejan en el diseño de medios y mensajes, así como en la interactividad de los materiales educativos basados en TIC.

Con respecto a tecnología educativa y la perspectiva o enfoque constructivista, su énfasis en la facilitación del aprendizaje, encontramos una variedad de innovaciones tempranas basadas en la instrucción anclada, el PBL y el aprendizaje colaborativo que promueven la exploración, el aprendizaje a profundidad y la aplicación del aprendizaje en contextos "reales" (Barbour, 2007); (Kozma, 2003); (Condie, 2007).

Sin embargo, el principio de "guía mínima" de Kirschner que promueve el constructivismo puede colocar a los aprendices o estudiantes novatos e intermedios con necesidad de mayor estructura y apoyo ante una carga cognitiva excesiva (Robinson R. M., 2008). Como consecuencia, el constructivismo parece estar mejor posicionado para los aprendizajes avanzados o complejos, así como en estudiantes de mayor habilidad.

(Robinson R. , 2008) adoptan de esta manera una visión ecléctica y pragmática al presentar recomendaciones para el diseño instruccional en donde cada enfoque tiene su lugar: las prácticas conductistas para la adquisición de información y procedimientos básicos, las cognitivistas para la comprensión de temas más elaborados y las constructivistas para la aplicación, creación y solución de problemas.

(Kozma, 2003); en su meta-estudio, examina los resultados de 174 casos de innovación pedagógica en 28 países, estudiando cómo las TICs cambian el proceso de enseñanza-

aprendizaje. El estudio parte identificando "mejores prácticas" locales obteniendo un promedio de seis por cada país. El autor fundamenta el estudio tanto en pedagogías constructivistas basado en problemas reales integrados, como en la creación de productos citando trabajos de Bransford, Brown y Cocking y las comunidades de aprendizaje de Brown y Campione, así como de Scardamalia y Bereiter.

(Tally, 2005) reportan una práctica que permite al joven construir sobre el conocimiento previo a través del andamiaje proporcionado, promoviendo así el pensamiento crítico. También se identifican mejoras en la motivación de los estudiantes y aprecio por las TICs. El proyecto identifica en el aula evidencias del pensamiento "tipo" historiador del "mundo real".

En la siguiente figura 1, se presenta un mapa conceptual que integra y relaciona los conceptos principales de la revisión de literatura especializada sobre las TIC que se implementan y tratan de desarrollar en la educación formal media superior. En ella se listan del lado derecho las TIC utilizadas en los casos estudiados, en el cuadrante inferior se identifican las situaciones en donde estas mejoran el aprendizaje de los estudiantes y del lado izquierdo se relacionan los distintos factores que afectan su integración al proceso de enseñanza-aprendizaje escolarizado.

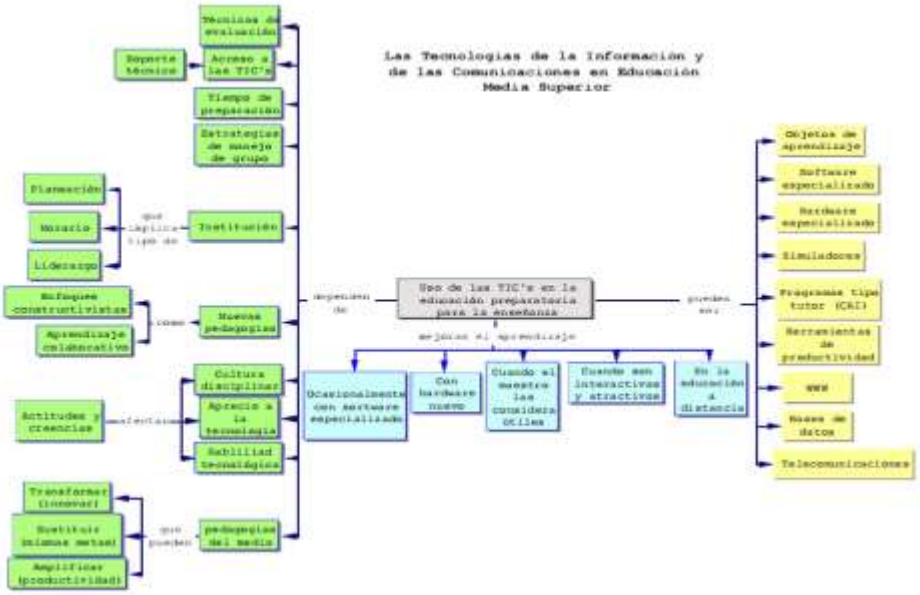


Figura 1. Las TIC en la Educación Media Superior. Autor: (Ancira, 2010), Propuesta de Tesis Doctoral. Monterrey, México: Tecnológico de Monterrey, EGE, UV.

Ventajas del Uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Las TIC se han convertido en un recurso nuevo para la educación, para poder beneficiarnos de todo su potencial en el proceso de aprendizaje, es necesario reflexionar acerca de cómo aprovecharlo de la mejor manera. Es un error pensar que con el simple hecho de tener una computadora, ya se puede aprender todo; lo que sí se puede decir es que este aparato nos brinda la oportunidad de tener acceso a mucha información y que con ello, se puede tener acceso a la construcción del aprendizaje. Las tics en los procesos de aprendizajes presentan las siguientes ventajas:

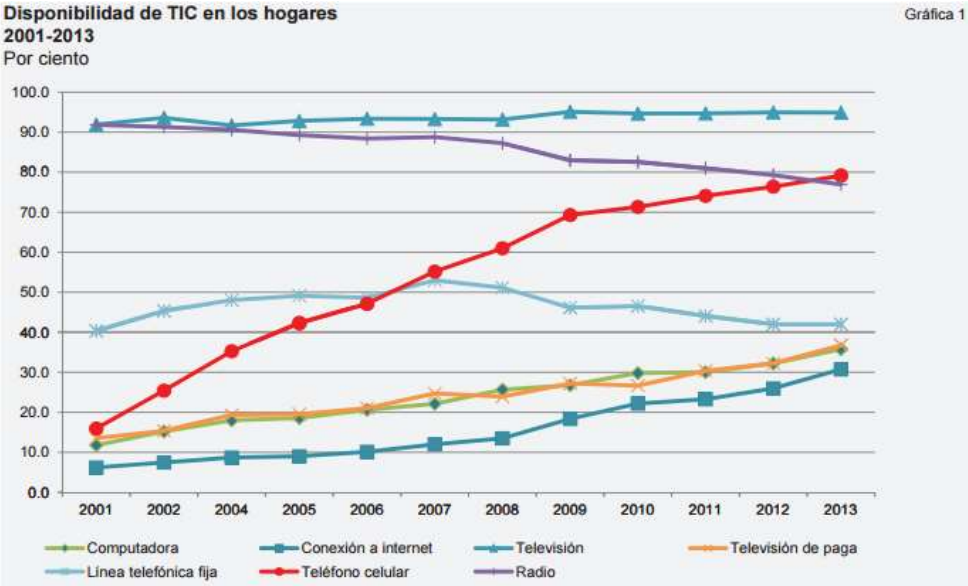
- Interés y motivación. Los usuarios se motivan al utilizar las TIC, aspecto que hace que las personas le dediquen con entusiasmo más tiempo al estudio y, por tanto, es muy probable que aprendan más.

- Interacción y actividad continúa. Los usuarios de las TIC, jóvenes, adultos y asesores, se mantienen de manera constante en actividad intelectual y además pueden estar en comunicación con una gran cantidad de personas, lo que les permite intercambiar experiencias y conocimientos sobre un tema, aspecto que representará la construcción del aprendizaje de manera más sólida y significativa.
- Gran diversidad de información. El uso de las TIC en los procesos de aprendizaje da la oportunidad a las personas y a sus asesores de tener acceso a gran cantidad de información, aspecto que permite que el aprendizaje no se limite a los temas tratados sólo en los libros de texto y que, además, no pierda actualidad.
- Programación del aprendizaje. Los usuarios pueden trabajar a su propio ritmo, por lo que no existe presión para avanzar a la velocidad de los demás. Cada persona puede programar los tiempos que dedicará para estudiar y los horarios en los que lo hará.
- Desarrollo de la iniciativa. La constante participación en actividades que requieren tomar decisiones para avanzar en el estudio, propicia el desarrollo de su iniciativa.
- Desarrollo de la habilidad para la búsqueda y selección de información. Al realizar una búsqueda y obtener un mar de información, el usuario adquiere la habilidad de buscar, discriminar y seleccionar sólo lo que necesita, o lo que le puede ayudar en su proceso de aprendizaje.

- Aprendizaje a partir de los errores. La realimentación inmediata para sus ejercicios y prácticas, permite a la persona conocer los errores en el momento en que se producen, lo cual ayuda para su corrección.
- Aprendizaje cooperativo. Los instrumentos que proporcionan las TIC pueden apoyar el trabajo en grupo y el cultivo de actitudes sociales, el intercambio de ideas, la cooperación, etcétera.
- Desarrollo de habilidades para el uso de la tecnología. Se obtienen capacidades y competencias para el manejo de las máquinas relacionadas con la electrónica, aspecto que da valor agregado a los procesos de enseñanza aprendizaje de los jóvenes y adultos.

Tecnología en la Educación En México

La habilitación tecnológica según (INEGI 2013), hay 45.1 millones de usuarios que usan internet habitualmente un 10% más que en el 2012, con una cifra de 40.6 millones de usuarios.

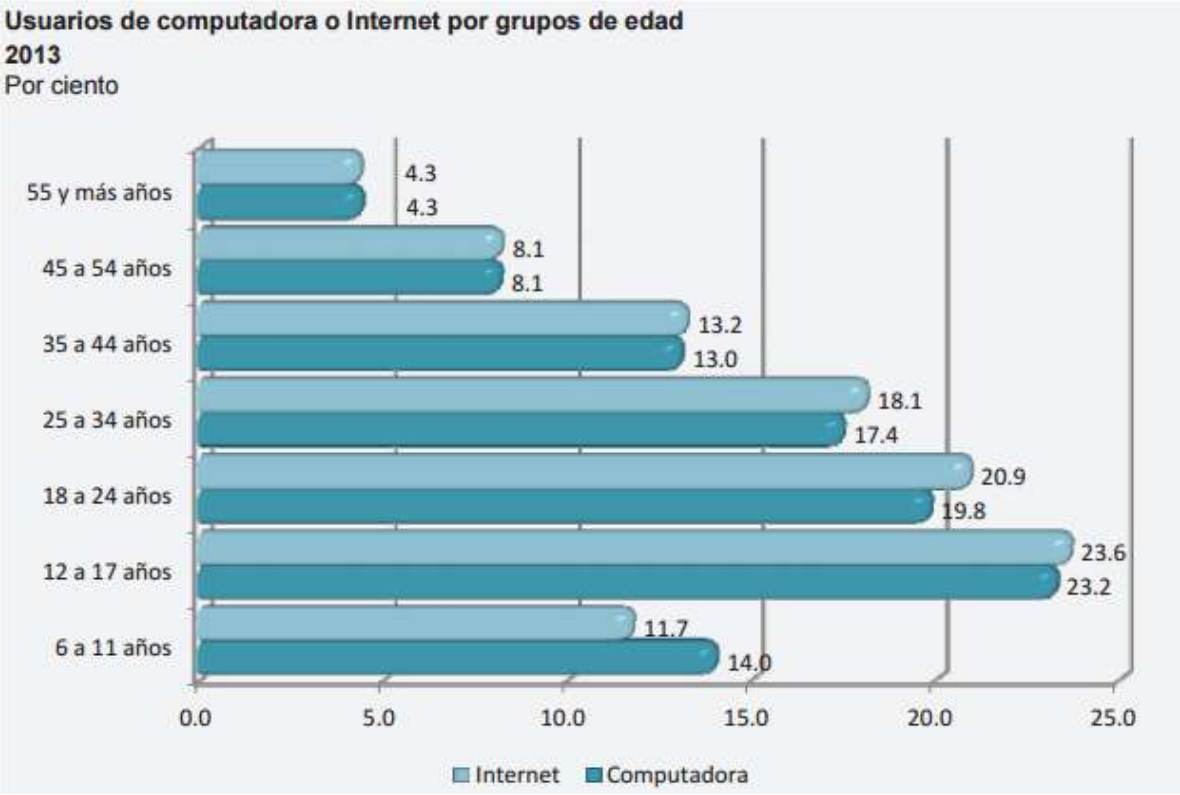


Grafica 1: Disponibilidad de TIC en los hogares en México (INEGI 2013).

La gráfica muestra claramente la pronta asimilación de otras tecnologías, principalmente la telefonía celular. Si al 2001 la proporción de hogares era del 16 por ciento, con la medición más reciente al 2013, alcanza casi el 80 por ciento. Así, la telefonía móvil puede servir de ejemplo de la manera en que las TIC's se han masificado y tienen presencia cotidiana, y como respaldo de esta afirmación nos apoyamos en las cifras sobre suscripciones

contratadas: al primer año de este siglo, había nueve suscripciones a telefonía celular por cada cien habitantes, mientras que al 2012, la proporción ya era de ochenta y cinco

La habilitación tecnológica de la población, se refleja también se refleja en los usuarios de computadora o internet por grupos de edades , (23.2 a 23.6%) entre las edades de 12 a 17 años y(19.8 a 20.9%) entre las edades de 18 a 24 años, y de (17.4 a 18.1%) entre las edades de 25 a 34 años, de (13 a 13.2%)entre las edades de 35 a 44 años, de un (8.1%) entre las edades de 45 a 54 años y un (4.3%) de 55 y mas años. Como se muestra en la gráfica 2.



Grafica 2. Usuario por computadora o internet por grupos de edades (INEGI, 2013).

Estos datos nos indican que la mayoría de los usuarios que están estudiando el nivel medio superior cuentan con acceso a internet y tienen las habilidades para el manejo de computadoras. Para que esto se vea reflejado en el desarrollo de competencias, los docentes tienen un papel importante dentro de los procesos de enseñanza, pues son los responsables de orientar el uso adecuado de las TIC dentro de los programas educativos, que si bien no ha sido una política generalizada dentro de las instituciones educativas de México, en los próximos años se deberán de implementar cambios significativos al respecto.

La Integración de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC): Un Cambio Tecnológico y Pedagógico

La integración de las TIC al proceso de enseñanza-aprendizaje implica un cambio educativo múltiple. Por un lado, maestros y alumnos necesitan incorporar a sus quehaceres las habilidades y destrezas en el manejo de la tecnología educativa y, por el otro, requieren estrategias educativas apropiadas para la potenciación del aprendizaje. En particular, en la educación media superior, en la que el manejo grupal es de especial relevancia, la incorporación de nuevas estrategias para la gestión con TIC dentro del salón de clases también es necesaria (Mathiasen, 2004).

La integración de la tecnología a la enseñanza se describe en todos ellos como un proceso complejo para la mejora de aprendizaje, en el que el maestro, las necesidades de acceso y capacitación, la cultura escolar y la percepción del docente son centrales. De acuerdo con Fullan, la capacitación docente es importante, pero "… si no está vinculada al aprendizaje colectivo, no puede influir a la cultura de la escuela.

Conforme a la literatura especializada, las habilidades del maestro en el manejo de las TIC y pedagogías apropiadas son fundamentales para su integración exitosa al proceso de enseñanza-aprendizaje. Éste es un tema recurrente en los estudios revisados. (Condie, 2007); definen la integración de las TIC como innovación tecnológica y pedagógica. (Bauer, 2005); explican la naturaleza dual de la innovación pedagógica-tecnológica que implica el uso de las TIC dentro del aula. Para (Lancaster, 2006), el maestro sigue siendo necesario para la implementación del programa, y subrayan cómo su papel cambia al de gestor y mentor. En contraste, (Zhang, 2006), hablan de pedagogías propias del medio.

Lo que podemos decir que el cambio educativo de la integración de las TIC es compleja, pues va más allá de la incorporación de una nueva pedagogía; implica la adquisición de destrezas en el manejo de las TIC tanto por parte de los profesores como de los estudiantes. Además de los conocimientos y las destrezas, es necesario estudiar el contexto donde éstas se incorporan; los conocimientos técnicos y sociales de los maestros. (Hargreaves, 1996) Este autor explica cómo desde la perspectiva del profesor, las innovaciones se imponen sin tomar en cuenta sus valores, las presiones que ejercen y las demandas que plantean. Asimismo, "se producen pocas orientaciones relativas a la forma de integrar las nuevas exigencias con las prácticas y rutinas vigentes" (Hargreaves, 1996).

Las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y Teorías del Aprendizaje

En cambio, la perspectiva cognitivista "enfatiza la importancia de los procesos mentales y emocionales del estudiante" (Molenda M. , 2008). Las teorías sobre el procesamiento de la información y desarrollo de estructuras cognoscitivas, por ejemplo, resaltan el papel activo del estudiante como procesador de la información, así como la relevancia y andamiaje para el aprendizaje. Sus implicaciones para la tecnología educativa se reflejan en el diseño de medios y mensajes, así como en la interactividad de los materiales educativos basados en TIC.

La tecnología educativa y la perspectiva o enfoque constructivista hacen hincapié en la facilitación del aprendizaje; encontramos una variedad de innovaciones tempranas basadas en la instrucción anclada, el PBL y el aprendizaje colaborativo que impulsan la exploración, el aprendizaje en profundidad y la aplicación del aprendizaje en contextos "reales" (Barbour, 2007); (Cuban, 2001); (Kozma, 2003); (Condie, 2007); Sin embargo, el principio de "guía mínima" de Kirschner, que promueve el constructivismo, puede colocar a los aprendices o estudiantes novatos e intermedios con necesidad de mayor estructura y apoyo ante una carga cognitiva excesiva (Robinson et al., 2008). Como consecuencia, el constructivismo parece estar mejor posicionado para los aprendizajes avanzados o complejos, así como en estudiantes de mayor habilidad.

(Robinson R. , 2008) adoptan de esta manera una visión ecléctica y pragmática al presentar recomendaciones para el diseño instruccional, en el que cada enfoque tiene su lugar: las prácticas conductistas para la adquisición de información y procedimientos básicos; las cognitivistas para la comprensión de temas más elaborados; y las constructivistas para la aplicación, creación y solución de problemas.

(Kozma, 2003) estudia cómo las TIC cambian el proceso de enseñanza aprendizaje, y parte de la identificación de "mejores prácticas" locales que obtienen un promedio de seis por cada país. El autor fundamenta el estudio tanto en pedagogías constructivistas basadas en problemas reales integrados, como en la creación de productos.

(Tally, 2005) reportan una práctica que permite al joven construir sobre el conocimiento previo a través del andamiaje proporcionado, y promover así el pensamiento crítico. También se reconocen mejoras en la motivación de los estudiantes y aprecio por las TIC. El

proyecto identifica en el aula evidencias del pensamiento "tipo" historiador del "mundo real".

Ante los beneficios potenciales descritos, ¿por qué las TIC no son explotadas de manera homogénea en instituciones y disciplinas? Una de las explicaciones al respecto apunta a que las mejoras en la experiencia educativa y los logros de los estudiantes con las TIC parecen estar en conflicto con su práctica aislada. De acuerdo con (Molenda M. , 2008), "existe una larga tradición de 'productos ejemplares' que han fracasado en encontrar aceptación en el mercado o que fueron abandonados después de ser usados por un periodo…"

La literatura y estudios especializados no aclaran el "porqué" de la falta de transferencia y difusión de prácticas y aplicaciones con TIC dentro del aula, aun cuando se dispone de los recursos esenciales de infraestructura y manejo de la tecnología en las instituciones educativas. También existe, paradójicamente, un déficit de conocimiento en la literatura acerca de la perspectiva del estudiante en dicho proceso; pocos indagan el impacto de la incorporación de las TIC en la cultura escolar. Es necesario explorar en profundidad el proceso de enseñanza-aprendizaje no sólo desde la perspectiva del maestro, sino también desde la del estudiante.

Las características del cambio involucrado en la integración de las TIC en el proceso de enseñanza-aprendizaje, la complejidad, calidad y funcionalidad de las tecnologías mismas, junto con las peculiaridades locales del maestro y estudiante, así como factores externos deben ser objeto de más indagación, ya que, como lo indica Fullan: "… la misma herramienta puede tener gran éxito en una situación y fracaso en otra no por la razón obvia del cambio de contexto, sino por la filosofía o pensamiento de las personas a cargo" (2007, p. 122). En palabras de Hargreaves, "… si los cambios a los que se enfrentan parecen confusos y desconectados, esto se debe a menudo a que no está claro lo que los impulsa, el contexto del que surgen" (Hargreaves, 1996).

Como se ejemplificó, la actitud del maestro afecta la integración tecnológica. Es necesario el diálogo entre legisladores, administradores y maestros para llevarla a cabo. La implementación efectiva de reformas centralizadas depende de relaciones colegiales y planificación conjunta. No sólo son centrales para la moral y satisfacción del profesor, son necesarias para que se beneficie la comunidad escolar de sus experiencias y potenciar el

progreso. Es difícil un cambio pedagógico significativo si no se presta atención seria al desarrollo del profesorado, así como consideración de su juicio y discreción profesionales. Otra área que requiere mayor indagación es la labor del docente en el contexto específico de la educación media superior, en especial en estas épocas de cambio rápido, en las que "las estructuras modernistas del estilo de la escuela secundaria inhiben la innovación" (Hargreaves, 1996).

Escenario Educativo Actual: Educación Media Superior

Un escenario educativo efectivo es aquél en que se desarrollan procesos eficaces de enseñanza-aprendizaje. En realidad no es necesariamente el salón de clases, si no que puede ser cualquier lugar en el espacio. Hay algunos elementos que deben estar presentes para que nuestros alumnos adquieran los conocimientos y habilidades satisfactoriamente. Primero, es elemental que interactúen por lo menos dos sujetos: el profesor o docente, y el alumno. Debe imperar el respeto recíproco entre los estudiantes y el profesor, así como también el respeto a sí mismos, a la institución y a la sesión educativa. Segundo, debe crearse un ambiente sano para el desarrollo de las competencias que deben adquirirse, para este fin el escenario será propicio para los fines de la lección a desarrollar y no propiciar las distracciones externas, tales como ruidos o condiciones climatológicas adversas. También se deberá cuidar que el lugar de trabajo esté limpio y en orden y que donde el alumno coloca su material de trabajo no incomode a los demás.

Fernando Gamboa Rodríguez menciona en el video "El aula del futuro" algunos aspectos pertinentes a la aplicación de las tecnologías en los escenarios educativos. Las características particulares de la tecnología que deben generarse, son aquellas que: promueva el trabajo grupal y colaborativo; fomente la participación; permita la experimentación y el análisis; libere a los usuarios de procedimientos de uso complejos, y se integre al trabajo del aula de manera eficiente y poco protagónica. Este autor nos comparte sus investigaciones con superficies interactivas, lo cual parece muy interesante. Destacó que decidieran implementar mesas redondas para alentar a todos los integrantes del equipo a trabajar y opinar de manera equitativa, puesto que, como bien lo indica Gamboa Rodríguez, el "proceso de exposición y argumentación de ideas es lo más importante que el resultado final."

El uso de la tecnología es relevante para un escenario educativo saludable; también existen otros medios aunque un poco más tradicional, que afectan directamente al alumno. Por ejemplo, mover el mobiliario escolar de vez en cuando. A veces se trabaja en equipos de 2 o de 4 personas, otras veces individualmente, y otras en grupo. La fortuna de trabajar a diario en un escenario educativo se considera, como las demandas de la sociedad contemporánea, también poseen varios aspectos en común: sin limitarse a las cuatro paredes del salón de clases, si no que cada vez que es posible y relevante, se hace uso de

excursiones a museos, al planetario o incluso al mercado; también, cuando el clima lo permite, y el plan de clase, salir a trabajar al patio, lo cual provoca en los estudiantes un cambio positivo en su actitud. Asimismo tiene gran impacto escoger los colores interiores del aula o de *background* de las plataformas o sitios de internet que utilicemos.

Logrando la Integración de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) En las Escuelas

Las investigaciones aún no han logrado demostrar que la integración de las TIC contribuya a mejorar el desempeño de los estudiantes: no hay evidencia que compruebe que un aprendizaje dado sea resultado de la integración de las TIC en el aprendizaje. Estos descubrimientos no son sorprendentes, dado que el nivel de provisión de TIC y los prerrequisitos para una integración real y efectiva aún no se cumplen en la mayoría de las escuelas de la mayoría de los países. Transformar las escuelas a través de las TIC requiere un cambio organizacional significativo, además de la inversión en infraestructura y la capacitación de los docentes.

Los requerimientos para una verdadera integración de las TIC en las escuelas incluyen lo siguiente:

1. la provisión de suficientes recursos TIC que sean confiables, de fácil acceso y estén disponibles cuando se los necesita, tanto para los docentes como para los estudiantes.
2. las TIC deben estar incluidas en el proceso de desarrollo del currículum y en su subsiguiente implementación.
3. el uso de las TIC debe reflejarse en la forma en que los estudiantes son examinados y evaluados. Además, las TIC son excelentes recursos para la evaluación de los aprendizajes.
4. acceso a desarrollo profesional basado en TIC para los docentes.
5. fuerte apoyo para directivos y coordinadores de TIC en las escuelas para dominar su uso y facilitar el aprendizaje entre pares y el intercambio de recursos.
6. suficientes recursos digitales de alta calidad, materiales de enseñanza y ejemplos de buenas prácticas para involucrar a los estudiantes y apoyar a los docentes. Sin niveles razonables de provisión de TIC en los lugares adecuados, la investigación sobre el impacto de las TIC para el logro de aprendizajes y puntajes más altos es, en muchos sentidos, prematuro y de valor limitado, semejante a medir una mejoría en la salud después de tomar la primer tableta de antibiótico.

¿Cuál es el Sentido de Usar Tecnologías de la Información y Comunicación en la Enseñanza y El Aprendizaje?

El acceso a recursos TIC, programas y materiales en el aula puede ofrecer un entorno mucho más rico para el aprendizaje y una experiencia docente más dinámica. La utilización de contenidos digitales de buena calidad enriquece el aprendizaje y puede, a través de simulaciones y animaciones, ilustrar conceptos y principios que de otro modo serían muy difíciles de comprender para los estudiantes. 84

Hay algunas evidencias de aprendizajes enriquecidos y profundizados por el uso de TIC. Las TIC son fuertemente motivadoras para los estudiantes y brindan encuentros de aprendizaje más activos. El uso de las TIC en el aprendizaje basado en proyectos y en trabajos grupales permite el acceso a recursos y a expertos que llevan a un encuentro de aprendizaje más activo y creativo tanto para los estudiantes como para los docentes. La evaluación del aprendizaje es una dimensión clave para cualquier dominio de aprendizaje personalizado. Las TIC son particularmente adecuadas como herramientas para la evaluación del aprendizaje. Las TIC son especialmente efectivas para atender algunas de las dificultades de aprendizaje asociadas con la inclusión social y la igualdad de oportunidades educativas. Los resultados de varias investigaciones demuestran gran participación, involucramiento y logros subsecuentes en tales escenarios (The Liberties Learning Initiative en Dublín, Irlanda, es uno de esos ejemplos). El uso de las TIC puede apoyar el aprendizaje de conceptos, la colaboración, el trabajo en equipo y el aprendizaje entre pares. Pueden ofrecer simulaciones, modelados y mapas conceptuales que animen y provoquen respuestas más activas y relacionadas con el aprendizaje por exploración por parte de los estudiantes. Las TIC pueden ser utilizadas para crear situaciones de aprendizaje que estimulen a los estudiantes a desafiar su propio conocimiento y construir nuevos marcos conceptuales. Como consumidores demandamos y recibimos servicios y productos acordes con nuestros requerimientos personales. De forma inevitable se requerirá que la educación apunte a ajustar las experiencias de aprendizaje a las necesidades individuales de los estudiantes. El currículum actual de la escuela primaria está centrado en el alumno, por esto los docentes se esfuerzan por brindar una experiencia de aprendizaje personalizada para cada estudiante en respuesta a sus necesidades individuales. Las TIC ofrecen una caja de herramientas fundamental para brindar este tipo de experiencias de aprendizaje. Adquirir

las competencias para llevar adelante un aprendizaje autónomo a lo largo de toda la vida depende en gran medida del uso integrado de recursos TIC.

Los Riesgos y Problemas en El Uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación

Incrementar el uso de la computadora y el acceso a Internet puede provocar desigualdad entre las comunidades escolares. "…si esto es real entonces pasara tiempo para que de manera integral logremos una homogeneización real en la educación. El uso de la PC no garantiza el éxito de la educación escolar. Los profesores reconocen la importancia de la tecnología en el aula, pero insisten en que se les debe considerar como lo que son: medios —poderosos, pero medios— recursos de apoyo. "…el uso de las tecnologías informáticas y de comunicación tendrá que sustentarse pedagógicamente", y el componente pedagógico lo aporta el profesor. "El uso de las computadoras no garantiza por sí solas un cambio en el aprendizaje, se requieren programas bien establecidos para tal fin. El maestro ahora es el mediador durante el aprendizaje, donde las TIC tiene una base pedagógica. Lo importante en la enseñanza del manejo de la máquina no es sólo el Internet, si no cómo buscar información necesaria para apoyar el aprendizaje". El uso de las TIC puede propiciar entre los alumnos la realización del menor esfuerzo. Esto debido a que la creatividad de y el espíritu de búsqueda por desarrollar el estudiante puede quedarse con lo que Internet le ofrece. Por otra parte también se puede propiciar "la dependencia". "…creo que estamos reconociendo nuestros límites como docentes y nuestros alcances, lo que nos permite tener una visión de la responsabilidad que corresponde a cada uno, para no ser rebasados, muchas veces el docente, pierde la humildad y le cuesta trabajo reconocer estos aspectos". Por otra parte, los profesores están acercándose apenas a las computadoras y las TIC; conociéndolas. No todos los planteles escolares cuentan todos con un adecuado equipamiento y atención de servicios de Internet. A la vez que señalan algunos de los riesgos para sus equipos computacionales: los virus y la capacitación del profesorado y personal de apoyo a la docencia necesaria para resolver esos problemas.

Superar los Problemas de Atraso del Sistema Educativo

"Confieso, que si alguno de ustedes ha tenido un enfrentamiento serio con respecto a la realidad y al planteamiento de la RIEMS, he sido yo, precisamente por el desarrollo tan

agigantado de los medios de comunicación, sé que debemos estarnos actualizando; sin embargo, no siempre podemos ir al mismo tiempo en la carrera, yo tengo el compromiso de motivar a mis compañeros a hacer uso de los medios que nos ofrece la tecnología a favor de la educación y al mismo tiempo tengo que enfrentarme a las complicaciones del manejo de estos medios, incluso de no estar tan familiarizado con los términos, ello requiere de involucrarme en practicar con mayor constancia en lo sucesivo, significa algo muy importante, me refiero al cambio de mentalidad, necesario para poder poner en marcha los planteamientos antes señalados". "Con las nuevas tecnologías en la educación se ahorra en costosos materiales y se plantea una constante renovación y adaptación en el diseño de los currículos, productos y servicios que se ofrecen a los individuos de acuerdo a sus perfiles y a los mercados de consumo".

Fortalecer la Formación de los Profesores Sobre el Uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación

"No basta sólo con saber utilizar la tecnología, sino lo más importante es convertirnos en innovadores del ambiente didáctico. Pero la realidad para muchos de nosotros es que apenas nos encontramos en la primera fase de saber manejar adecuadamente la tecnología". "Las lecturas, como los videos —revisados en el programas muestran cosas sorprendentes que se pueden llevar a cabo sabiendo utilizar adecuadamente la tecnología, en este sentido como docentes debemos saber orientar con claridad y fundamento la utilización eficiente de la tecnología, para que nuestros alumnos no caigan en el abuso y empleo del menor esfuerzo." "Recién me topé que me prestaron un proyector nuevo y no sabía cómo hacerle para que la pantalla de mi computadora portátil no se quedara en negro al conectarla al proyector, y fueron los mismos alumnos los que en un tris-tras ya me habían solucionado el problema". Con mucha razón se dice nuestros estudiantes nacieron en la edad de la tecnología. Por ello nos rebasan en el empleo de las tecnologías. "Y por supuesto tenemos que cambiar nuestras actitudes y mentalidad de que es muy difícil de trabajar con las TIC´S, es verdad que da un poco de nervio porque es algo un poco desconocido, pero tenemos que adquirir la habilidad en el manejo de las TIC´S y lograr un mejor desarrollo de nuestra labor".

Conclusiones

Existe un rango de prácticas aisladas con tecnologías diversas que impulsan el aprendizaje de los estudiantes en diversas disciplinas de la educación media superior o nivel bachillerato. En ellos se encuentra que el manejo apropiado de la tecnología para la enseñanza es complejo e implica un cambio educativo doble. Por un lado el docente tiene que adquirir la destreza suficiente en la operación de las TIC y por el otro adquirir las pedagogías necesarias para manejarlas con sus estudiantes.

Las características del cambio involucrado en la integración de las TIC en el proceso de enseñanza-aprendizaje, la complejidad, calidad y funcionalidad de las tecnologías mismas, junto con las peculiaridades locales del maestro y estudiante, así como factores externos deben ser objeto de más indagación ya que, como lo indica (Fullan, 2007) "… la misma herramienta puede tener gran éxito en una situación y fracaso en otra no por la razón obvia del cambio de contexto, sino por la filosofía o pensamiento de las personas a cargo",. Por otro lado, en palabras de (Hargreaves, 1996) "… si los cambios a los que se enfrentan parecen confusos y desconectados, esto se debe a menudo a que no está claro lo que los impulsa, el contexto del que surgen"

De acuerdo a la revisión de literatura presentada, las innovaciones educativas aparentan ser demasiadas creando una sobrecarga en los profesores y directores responsables de la integración de las TIC al aprendizaje. El problema no es la ausencia de innovación en las escuelas sino más bien que son demasiados proyectos inconexos, episódicos, fragmentados y muchas veces superfluos; es por ello que existe un problema de continuidad y transferencia de innovaciones, en cuyo caso sería de interés explorar:

La profesionalización e intensificación como posibles explicaciones de una enseñanza que se ha vuelto mucho más compleja que se suma a un deterioro del trabajo de los docentes. Las innovaciones educativas aisladas que integran las TIC y la naturaleza compleja del cambio tecnológico y pedagógico estudiado parecen estar relacionadas con la profesionalización e intensificación son posibles explicaciones de una enseñanza que se ha vuelto mucho más compleja que se suma a un deterioro del trabajo de los docentes la cual inhibe la innovación educativa dentro del aula. La intensificación "provoca una sobrecarga crónica y persistente", que "inhibe la participación en la planificación a largo plazo" y "favorece la dependencia de materiales producidos fuera y de la pericia de terceros". Esto

puede explicar cómo las innovaciones que mejoran la experiencia educativa de los estudiantes ya mencionadas se mantienen aisladas a pesar de su conveniencia.

Los estudios mencionados identifican mejoras directas e indirectas en los logros de los estudiantes y algunos coinciden en la importancia de la cultura escolar y maestros para la innovación educativa. También convergen los estudios de caso citados en algunas de las problemáticas de cambio en el proceso enseñanza-aprendizaje, fundamentalmente la centralidad del maestro como protagonista del cambio mismo y la importancia del contexto donde se lleva a cabo la innovación. En algunos de ellos se detectó la falta de acoplamiento entre política y práctica educativas. Aparentemente las tecnologías más fáciles y flexibles tienen mejores posibilidades de integración pues son capaces de ajustarse a las necesidades, capacidades y expectativas locales. Se necesitan investigaciones alrededor de las mejores prácticas con TIC.

El avance de la tecnología, la disminución de los costos, la digitalización de documentos y material, y el conocimiento para el manejo de las computadoras serán piedra angular para la difusión de las TIC en nuestro país. Cintia Salomón identificó cuatro formas de utilizar las computadoras en el proceso docente educativo: (Computer History Museum, 2011); Para lograr el dominio del aprendizaje por reforzamiento y ejercitación; Para realizar procesos de aprendizaje por descubrimiento; Para generar procesos de búsqueda en contexto de interacción; y Para favorecer proceso de construcción de conocimiento. Creo que no podemos separar la educación de la tecnología.

Bibliografía

A.Januszewski, y. M. (2008). Association for Educational Communications and Technology. New York: Lawrence Erlbaum Associates.

Albirini, A. (2006). Cultural perceptions: The missing element in the implementation of ICT in developing countries. *International Journal of Education and Development using Information and Communication Technology* , 49-65.

Ancira, A. Z. (2010). *Las TIC en la Educación Media Superior.* Monterrey, México.

Barbour, M. K. (2007). Principles of effective web-based content for secondary school students: Teacher and developer perceptions. *Journal of Distance Education* , 93-114.

Bauer, J. K. (2005). Toward technology integration in the schools. *Journal of Technology and Teacher Education* , 519-546.

Computer History Museum. (29 de Diciembre de 2011). *Computers Timeline* .

Condie, R. y. (2007). "Blending online learning with traditional approaches: changing practices. *British Journal of Educational Technology* .

Cuban, L. K. (2001). High access and low use of technologies in high school classrooms: Explaining an apparent paradox. *American Educational Research Journal,* , 813-834.

Fullan, M. (2007). *The new meaning of educational change (4a. ed.),*. New York: Teachers College Press.

Hargreaves, A. (1996). *Profesorado, cultura y postmodernidad: cambian los tiempos, cambia el profesorado, (3ª. ed.).* Madrid: Morata.

INEGI. (2013). *Disponibilidad de TIC en los hogares en México.*

Jones, J. D. (2004). An evaluation of the merit reading software program in the Calhoun county (WV) middle/high school". *Journal of Research on Technology in Education* , 177-225.

Kozma, R. B. (2003). Technology and classroom practices: An international study. *Journal of Research on Technology in Education* , 1-14.

Lancaster, P. E. (2006). The efficacy of an interactive hypermedia program for teaching a test-taking strategy to students with high- incidence disabilities. *Journal of Special Education Technology* , 17-41.

Mathiasen, H. (2004). Expectations of technology: When the intensive application of IT in teaching becomes a possibility. *Research on Technology in Education* , 273-294.

Molenda, M. (2008). Using. En *Educational technology: A definition with commentary* (págs. 141-173). New york: Lawrence Erlbaum Associates.

Molenda, M. y. (2008). "Creating. En *Educational technology: A definition with commentary* (págs. 81-139). New York: Lawrence Erlbaum Associates.

Molenda, M. y. (2008). Improving performance. En *Educational technology: A definition with commentary* (págs. 49-80). New York: Lawrence Erlbaum Associates.

Mouza, C. (2008). "Learning with laptops: Implementation and outcomes in an urban, under-privileged school. *Journal of Research on Technology in Education* , 447-472.

Mouza, C. (2008). Learning with laptops: Implementation and outcomes in an urban. *Journal of Research on Technology* , 447-472.

Murphy, E. y.-M. (2008). Revisiting transactional distance theory in a context of web-based high school Distance Education. *Journal of Distance Education* , 1-14.

Reimers, F. &. (2000). El uso de la investigación para. Distrito Federal, México: CEE.

Robinson, R. (2008). Facilitating learning. En M. y. Molenda, *Educational technology: A definition with* (págs. 15-48). New york: Lawrence Erlbaum Associates.

Robinson, R. M. (2008). Facilitating learning. En *Educational technology: A definition with* (págs. 15-48). New York: Lawrence Erlbaum Associates.

Tally, B. y. (2005). Fostering historical thinking with digitized primary sources. *Journal of Research on Technology in Education* , 1-22.

Tally, B. y. (2005). Fostering historical thinking with digitized primary sources. *Journal of Research on Technology in Education* , 1-22.

(2002). *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization.* Paris, Francia: Division of Higher Education, UNESCO.

Valadez, J. R. (2007). Redefining the digital divide: Beyond access to computers and the Internet. *The High School Journal* , 31-44.

Zhang, C. y. (2006). Comparison of the integration of instructional technology between American and Chinese high school Teachers. *International Journal of Instructional Media* , 231-237.

Zhang, C. y. (2006). Comparison of the integration of instructional technology between American and Chinese high school Teachers. *International Journal of Instructional Media* , 231-237.

Retos del Docente de las Ciencias Económico y Administrativas, en el uso de las TIC

Adriana Rodríguez López[1]

[1]Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de los Valles - Ciencias Económico Administrativas, adriana.rodriguez@profesores.valles.udg.

Retos del Docente de las Ciencias Económico y Administrativas, en el Uso de las TIC

Resumen

Las Ciencias Económico y Administrativas son parte de las ciencias sociales, que tienen como objeto de estudio a las actividades y comportamiento de los seres humanos en sus manifestaciones materiales o simbólicas. El uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) ha trascendido en la vida cotidiana encontrándose presentes en todas las disciplinas. Vivimos en una época donde la información está al alcance con solo dar un clic. Ahora, profesores y alumnos se enfrentan al reto de exceso de información; de ahí que el docente debe desarrollar las habilidades y competencias para saber buscarla, interpretarla, seleccionarla, y posteriormente, aplicarla de manera provechosa, creativa y acorde a las necesidades específicas de aprendizaje de sus alumnos.

El objetivo del presente artículo es reflexionar sobre la importancia de la formación en competencias del docente de las Ciencias Económicas y Administrativas en el uso de las TIC, que responda a las necesidades educativas de los estudiantes y del entorno laboral.

Se trata de un estudio descriptivo y transversal, la información se obtuvo a través de la consulta de fuentes bibliográficas, revistas y direcciones de Internet relacionadas con el tema.

Los hallazgos dejan al descubierto la existencia de dos obstáculos fundamentales en la formación docente, el primero representado por aspectos institucionales de insuficiente número en computadoras y el segundo refiere la limitada habilidad del docente para el manejo de las TIC; el primero hace alusión a los aspectos organizacionales e institucionales en tanto que el último se ubica en las competencias que el profesor debe desarrollar para incorporar las TIC a su práctica docente.

Palabras Clave: Docentes, TIC, Ciencias Económico y Administrativas

Challenges of the Teachers in Economic and Administrative Sciences in the Use of ICT

Abstract

The Economic and Management Sciences are part of the social sciences, which the most

important purpose is to study the activities and behavior of human beings in material and symbolic manifestations. The use of Information Technology and Communication (ICT) has transcended in our everyday life. We live in an age where information is available just with click of a button. Now, teachers and students face the challenge of overload information; hence the teacher must develop skills and competencies to know how to research, analyze and select it, therefore could be apply in a helpful and creative way, according to the specific learning needs of their students.

The aim of this article is to reflect about the importance of skills training teachers of economic and administrative in the use of ICTs to respond to the educational needs of students and the working environment sciences.

This is a descriptive study; the information was obtained through the consultation of bibliographical sources, magazines and Internet sources related to the topic.

The findings expose the existence of two fundamental obstacles in teacher training, the first one, represented by insufficient institutional aspects of enough computers and, the second one, concerns the limited ability of teachers to manage ICT; the first refers to the organizational and institutional while the second correspond to the competitions that teachers should be developed to incorporate ICT into their teaching assignments.

Keywords: Teachers, Economic and Administrative Sciences, ICT

Introducción

El Informe Mundial 1998 emitido por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO 1998), refiere que los sistemas educativos en el mundo se enfrentan al desafío impuesto por las tecnologías de la información y la comunicación, donde los métodos convencionales de enseñanza y aprendizaje han sido modificados por la nueva capacidad de comunicarse que tienen las personas en el mundo de hoy, la cual debe ser aprovechada por los distintos actores del proceso educativo. Es decir la educación se debe potenciar con las TIC, en lugar de considerarla una amenaza. Para que

esto sea posible deben cumplirse diversas condiciones entre las que se destaca la formación de los docentes en competencias para el uso de las TIC, recobrando mayor relevancia el desarrollo de habilidades y creatividad en el rol docente, para incorporar a su disciplina nuevos recursos y herramientas que le ofrecen las TIC.

En la Conferencia Mundial sobre la Educación Superior, la UNESCO (1998) se analizó la importancia de la formación docente en el nivel superior, sostiene que ésta es fundamental para lograr una enseñanza superior de calidad, destacando la responsabilidad de la institución, directivos y los docentes de las universidades; así mismo afirma que en algunas esferas académicas la totalidad del conocimiento humano se duplica cada cinco o diez años y que para mantenerse actualizado en un tema debe dedicar tiempo a la adquisición de nuevos conocimientos para lo que se requiere del autoaprendizaje. De igual manera reconoce que el cambio tecnológico afecta a todas las disciplinas incluidas las Ciencias Económico y Administrativas, quienes con la aplicación de software altamente especializado efectúan diversos usos que van desde los procesos productivos, el registro de sus operaciones financieras, contables, administrativas, laborales, etc. por otra parte reconoce los desafíos que enfrentan las instituciones de enseñanza superior en la formación de su recurso humano.

Barreras de la formación para el uso de las TIC

Siguiendo con el análisis de la Conferencia Mundial sobre la Educación Superior, se destacan los siguientes desafíos para la formación en competencias de los docentes en el uso de las TIC**:**

a) El aumento de la demanda de la enseñanza superior.

b) Restricciones financieras que padecen los países.

c) Menor asignación de recursos a la enseñanza superior.

d) Mayor cobertura, diversificación y dinamismo.

e) Preocupación por la calidad.

f) Reconocimiento de que el cambio tecnológico afecta todas las disciplinas.

g) La importancia de aumentar la presencia de las mujeres (personal y alumnado).

h) Las demandas del mercado laboral están cambiando de manera radical.

i) La gestión eficaz exige nuevas competencias en el seno de las instituciones.

En lo anterior se identifica que corresponde a los dirigentes institucionales el llevar el proceso de adopción de decisiones estratégicas, en donde su capacidad y reconocimiento de liderazgo será fundamental en la comunicación y persuasión para convencer a sus colegas de asumir el cambio tecnológico ya que la integración de las TIC en el proceso de enseñanza y aprendizaje puede enriquecer la educación haciéndola más dinámica, interactiva, estimulante y por tanto más completa para los profesores y estudiantes.

Silva (2012), señala que en el ámbito educativo la adopción de las TIC, ha sido más lenta que en otros sectores de la sociedad, representando una condición para la formación docente, que requiere un cambio de actitud del rol tradicional del profesor; así mismo deben considerarse aspectos institucionales como el alto costo de los equipos, falta de visión para el uso de la tecnología, carencia de formación del docente, y la falta de especialización son algunas de las barreras comunes para usar la computadora como herramienta didáctica,Muir-Herzig (2004) citado por Silva.

Por otra parte un estudio realizado por Pelgrum (2001) refleja los resultados obtenidos al consultar en 24 países participantes donde se interrogó respecto a 38 potenciales obstáculos para integrar las TIC en la docencia, indicando que dentro de los 10 obstáculos que concentran más del 50% de las respuestas destacan aspectos materiales y no materiales. Dentro de los obstáculos materiales el problema más frecuentemente mencionado fue el insuficiente número de computadoras (70% identificado como el principal obstáculo), también se encuentran, la insuficiencia de periféricos, la escasez de copias de software o paquetes especializados, limitado número de computadoras que pueden acceder simultáneamente a la web. En el aspecto no material se identificó: maestros que no tenían el conocimiento suficiente y habilidades con respecto a TIC (66% el segundo más frecuente del global), otros obstáculos no materiales son la dificultad para integrar TIC en la

instrucción, tiempo de acceso a las computadoras por parte de los estudiantes, insuficiente tiempo del maestro, falta de supervisión y apoyo técnico. En lo anterior deja al descubierto la existencia principalmente de dos obstáculos, el insuficiente número en computadoras en sus instituciones (es decir aspecto atribuible a la institución) y la limitada habilidad para el manejo de las TICs (aspecto personal); de ahí la relevancia de la formación docente para su manejo.

Lo anterior coincide con la afirmación de la UNESCO (2004) que considera que en la planificación de la incorporación de las TIC a los programas de formación docente, se debe tomar en cuenta factores presentes para garantizar el éxito del programa, con una visión holística para integrar a los actores (responsables de la institución, docentes y administrativos) destacando los siguientes:

1. El contexto y cultura es decir aspectos sociales,
2. Visión y liderazgo que refiere al contenido y la pedagogía,
3. Planificación y administración del cambio esto es la colaboración; y
4. Trabajo en red, aprendizaje permanente relativo a aspectos técnicos.

De ahí que debe considerarse la perspectiva integradora en la que el docente modifique su rol tradicional en función de las necesidades de aprendizajes académicos y profesionales del estudiante creando ambientes que propicien el uso de las TIC, para lo cual requiere fortalecer sus habilidades y competencias en éste campo para el cumplimiento de este cometido, en su nuevo rol se demanda al docente el dominio de un segundo idioma, el manejo de la informática, desarrollo de competencias comunicacionales, sociales (relaciones humanas) es decir requiere el desarrollo de las competencias del saber (conocimientos vigentes), saber, saber ser, saber estar y saber convivir.

En este sentido Perrenoud (2007) enfatiza en el papel de las competencias en el docente universitario, considera que se requieren para transformar la educación superior toda vez que los educandos deben ser capaces no solo de responder a las necesidades de la sociedad, deben generar y conducir cambios que impacten en todos los ámbito.

Lo anterior evidencia que las competencias profesionales del docente van más allá de la competencia intelectual trasciende el sentido técnico, de ahí su complejidad.

Por su parte los hallazgos del estudio realizado por Pedraza; Farías; Lavín; y Torres (2013), dejan al descubierto que los docentes de los programas educativos de Negocios y Contaduría, en la educación superior en México, se manifiestan a favor de incorporar a la práctica docente los recursos tecnológicos, identificando que no les resulta difícil usar Internet para efectos didácticos, y opinión similar encontraron respecto a la incorporación de entornos virtuales de aprendizaje, señalaron que no son difíciles de comprender y manejar; demandando para ello, que los docentes cuenten con programas de capacitación que les provean de los conocimientos y habilidades en la incorporación de las TIC con enfoque pedagógico; es decir se observa una disposición favorable de incorporar las TIC y el reconocimiento a la importancia de éstas como recurso didáctico de su práctica docente. De igual forma consideran que construir adecuadamente un diseño instruccional, requiere tiempo y esfuerzo para lograr el éxito de dichos materiales como estrategia de aprendizaje. Estos hallazgos son halagadores al evidenciar la disposición que tienen los docentes de los programas educativos de Contaduría y Negocios para desarrollar competencias en el uso de las TIC.

¿Por qué la formación del docente de las Ciencias Económico y Administrativas en el uso de las TIC?

Se dice que las Ciencias Administrativas estudian la organización de las empresas y la manera como se gestionan los recursos y que el fenómeno administrativo se da donde quiera que exista un organismo social; dicho fenómeno se realiza en el Estado, en el ejército, en la empresa, en las instituciones (públicas y privadas), en una sociedad religiosa, etc. y en todos ellos encontramos que los elemento esenciales son los mismos. Por otra parte Bunge (1993) afirma que las ciencias empresariales son necesariamente multidisciplinares e interdisciplinarias porque tratan de organizaciones, y estas tienen composiciones heterogéneas y estructuras cambiantes, y se encuentran sumergidas en entornos igualmente heterogéneos y cambiantes que tienen componentes económicos, políticos y culturales y dependen críticamente del entorno. Partiendo de lo anterior se

evidencia la complejidad del objeto de estudio de las ciencias económico y administrativas, toda vez que las organizaciones están presentes en todas las actividades que realiza el ser humano, el mundo hoy, es una sociedad compuesta de organizaciones. Todas las actividades orientadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios son planeadas, coordinadas, dirigidas y controladas dentro de las organizaciones. La vida de las personas depende de las organizaciones y éstas últimas dependen del trabajo de las primeras.

Las personas nacen, crecen, estudian o aprenden, viven, trabajan, se divierten, se enferman se curan, y mueren dentro de las organizaciones, esto implica que las organizaciones proveen a sus integrantes de satisfactores mediante los cuales resuelven sus necesidades desde las más simples a las más complejas, hay quienes afirman que en el mundo actual la existencia de las personas depende de la existencia de las organizaciones. Por esta razón hoy las ciencias económico y administrativas se muestran como una de las áreas del conocimiento humano más compleja y llena de desafíos, convirtiéndose en una de las principales claves para la solución de los graves problemas que afligen al mundo en la actualidad.

Peter Drucker (1995) afirma:

> "que no existen países desarrollados, ni países subdesarrollados sino simplemente países que saben administrar los recursos y tecnologías disponibles y potenciales, y países que todavía no saben administrarlos. En otros términos existen países bien administrados y países subadministrados, y por ello, son éstos últimos los que padecen los más graves problemas económicos, políticos, sociales y culturales, los cuales necesariamente se ven reflejados en bajos índices de calidad de vida de sus habitantes"

Ante el imperante de administrar eficientemente los recursos disponibles y ante los problema globales que aquejan a la humanidad, las ciencias económico y administrativas deben responder a las necesidades actuales y es ahí donde el docente de éstas disciplinas desempeña un papel fundamental como formador de los futuros profesionales en ésta área

del conocimiento que den respuesta oportuna a las demandas de las organizaciones y se anticipen a nuevos acontecimientos; por lo anterior, y en la era del conocimiento, el papel del docente cambia radicalmente como se señala en la Conferencia Mundial sobre la Educación Superior, la UNESCO (1998) al enfatizar que el profesor en el nivel superior es el elemento fundamental para lograr una enseñanza superior de calidad, y para ello debe asumir un rol distinto en su práctica docente, debiendo desarrollar múltiples competencias con la finalidad de poder mejorar los resultados de aprendizaje de los alumnos; por lo que el docente debe ser hábil para despertar la curiosidad intelectual de sus alumnos, así como el gusto y el hábito por el conocimiento, el aprendizaje permanente y autónomo (aprender a aprender) poniendo en práctica recursos y técnicas didácticas innovadoras, cercanas a los enfoques pedagógicos contemporáneos y motivadores del aprendizaje (ambientes de aprendizaje) y desde luego utilizar las tecnologías de la información y la comunicación que acercan y acrecientan el conocimiento.

Es decir el docente de las disciplinas económico-administrativas, requiere no solo de conocimiento propios de la disciplina, debe así mismo apoyarse en los avances científicos y tecnológicos como las TIC que le ofrecen nuevas formas de obtener y generar información, administrar con eficiencia los recursos escasos en entornos cambiantes y competitivos en el que se desenvuelven las organizaciones en el mundo moderno, necesitan de personas con una gran actitud investigativa que les permita no solo conocer el ambiente de su organización, sino descubrir o generar nuevas formas de competir, nuevos y mejores productos y servicios para satisfacer las necesidades de sus clientes cada vez más exigentes, y también realizar acciones tendientes a orientar su organización al desarrollo de su función social, de contribuir al desarrollo integral de las personas y de la sociedad en general mejorando la calidad de vida de las personas, de ahí la importancia del papel del docente de las ciencias económico y administrativas en la formación de nuevos profesionales.

Sin duda en el objeto de estudio de éstas ciencias las TIC se hacen presentes y bastaría con el análisis de las actividades que realiza el profesional de la Contaduría Pública para identificar la presencia de las TIC, por ejemplo el registro de las operaciones contables se efectúa con apoyo de la computadora y la herramienta de un software especializado

mediante el cual se procesa la información contable, afectando al mismo tiempo diversos sistemas y áreas como son en su caso el control y manejo de inventarios, clientes, proveedores, bancos, etc. y que decir a velocidad de la emisión de reportes que general el propio sistema, son muestra clara del uso e importancia del manejo de las TIC.

De igual manera el profesional de la Administración, para gestionar eficientemente los recursos de la organización echa mano de herramientas tecnológicas como son el uso de software ERP (Enterprise Resource Planning) Sistemas de Información Gerenciales para el manejo de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía en la producción de bienes y servicios, etc. López y Rodríguez (2015).

En concordancia con lo dispuesto en el Informe Mundial 1998 emitido por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO 1998), respecto al nuevo rol que debe asumir el docente de educación Superior en la formación de los profesionistas; en México en el año 2008 se publicó el Acuerdo número 447 emitido por la Secretaría de Educación Pública (SEP) por el que se establecen las competencias docentes para quienes impartan educación media superior en la modalidad escolarizada, en su artículo 4 puntualiza las 8 competencias y sus atributos que debe poseer el docente como formador siendo las siguientes:

1. Organiza su formación continua a lo largo de su trayectoria profesional.
2. Domina y estructura los saberes para facilitar experiencias de aprendizaje significativo.
3. Planifica los procesos de enseñanza y de aprendizaje atendiendo al enfoque por competencias, y los ubica en contextos disciplinares, curriculares y sociales amplios.
4. Lleva a la práctica procesos de enseñanza y de aprendizaje de manera efectiva, creativa e innovadora a su contexto institucional.
5. Evalúa los procesos de enseñanza y de aprendizaje con un enfoque formativo.
6. Construye ambientes para el aprendizaje autónomo y colaborativo. En esta competencia se destaca el **Atributo** que considera fundamental el propiciar la

utilización de la tecnología de la información y la comunicación por parte de los estudiantes para obtener, procesar e interpretar información, así como para expresar ideas.

7. Contribuye a la generación de un ambiente que facilite el desarrollo sano e integral de los estudiantes.
8. Participa en los proyectos de mejora continua de su escuela y apoya la gestión institucional.

Cabe destacar que el acuerdo antes referido hace alusión a las competencias de los docentes del nivel medio superior, sin embargo no es privativo, aplica por igual en la educación superior. Es decir similar que el citado Informe Mundial (UNESCO 1998) la SEP enfatiza en la importancia de la formación del docente en el uso de las TIC, para responder a las necesidades educativas de los estudiantes en la era el conocimiento, y si partimos de la premisa que nadie da lo que no tiene es un imperante la formación del docente en el uso de las TIC. Y como ya se mencionó no basta con el equipamiento de las instituciones, para garantizar la formación del docente de las Ciencias Económico y Administrativas en el uso de las TIC, se debe establecer la estrategia que favorezca su formación.

Conclusiones

Por lo anterior las instituciones educativas del nivel superior enfrentan el reto de formar a sus docentes en el uso de las TIC como herramienta fundamental de su práctica docente, buscando que los involucrados asuman su responsabilidad y actúen en consecuencia, cada actor juega un papel importante, la institución con el establecimiento de políticas para garantizar que la infraestructura y el equipamiento se lleven a cabo; y el docente por su parte cada vez más consiente de la importancia de incorporar las TIC en su formación pedagógica se involucra en la adquisición de ésta competencia como lo refiere el estudio realizado por Pedraza, et. alt. al evidenciar la disposición que tienen los docentes de los programas educativos de Contaduría y Negocios para desarrollar competencias en el uso de las TIC; con lo anterior queda de manifiesto que es posible eliminar las barreras identificadas en principio que impiden incorporar las TIC en el proceso de enseñanza y

aprendizaje, es decir los mismos docentes identifican la importancia de ésta para enriquecer la enseñanza y su práctica docente, y asumen el compromiso y la obligación establecida en el Informe Mundial 1998 emitido por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO 1998) para lograr una enseñanza de calidad en el nivel superior.

Referencias Bibliográficas

Bunge, M. (1993). Estatus Epistemológico de la Administración. En J.J. Ader (Com) y otros. Organizaciones. Ciudad, Paidós, p. 52

Drucker P. (1995) El nuevo cambio de la productividad. Harvard, Business Review. Noviembre, Diciembre de 1995, en Oficina Eficiente. Edimedios Enero-Febrero de 1996.

López, M. y Rodríguez, A. (2015). Importancia del uso de las TIC en la formación del Contador Público. En Ruiz-Palmero, J., Sánchez-Rodríguez, J. y Sánchez-Rivas, E. (Edit.). Innovaciones con tecnologías emergentes. Málaga: Universidad de Málaga.

Muir-Herzig, R.G: (2004) Technology and its impact in the classroom, Computers & Education, 42, 111–131.

Pedraza, N.; Farías, G.; Lavín, J.; Torres; A. (2013) Las competencias docentes en TIC en las áreas de negocios y contaduría. Un estudio exploratorio en la educación superior. Revista: Perfiles Educativos, vol. XXXV, núm. 139, 2013, pp. 8-24 Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación Distrito Federal, México Disponible en: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13225611011. Consultado el 14 de julio de 2015.

Pelgrum W.J.: (2001) Obstacles to the integration of ICT in education: results from a worldwide educational assessment, Computers & Education, 37, 163–178.

Perrenoud, P. (2007), Diez nuevas competencias para enseñar, México, Editorial Graó.

Silva, J. (2012) Inserción de TIC en la formación inicial docente: barreras y oportunidades. Revista Iberoamericana de Educación. No. 58/4 – 15/04/12 Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI-CAEU) Recuperado en: http://www.rieoei.org/deloslectores/4557Silva.pdf. Fecha de consulta 04 de julio de 2015.

UNESCO (1998) Informe Mundial sobre la Educación. p. 19. Recuperado en: http://tecnologiaedu.us.es/cuestionario/bibliovir/129533s.pdf. Fecha de consulta 10 de agosto de 2015.

UNESCO (1998) Conferencia Mundial sobre la Educación Superior. Recuperado en: www.unesco.org/education/educprog/wche/principal/staff-s.html. Fecha de consulta 20 de agosto de 2015.

UNESCO (2004) Las tecnologías de la información y la comunicación en la formación docente, Paris: Unesco.

Vázquez Mota, Josefina (agosto 2008). Acuerdo 447, por el que se establecen las competencias docentes para quienes impartan educación media superior en la modalidad escolarizada, México: SEP, recuperado en:http://portalsej.jalisco.gob.mx/educacion-media-superior/sites/portalsej.jalisco.gob.mx.educacion-media-superior/files/acuerdo_447.pdf. Fecha de consulta julio 12 de 2015.

Cadena de Valor en el Diseño de Muros y Azoteas Verdes con Realidad Virtual

Leticia Rubicela Rodríguez Ruiz[1]
Gricelda Rodríguez Robledo[2]
Alma Lilia González Aspera[3]

[1]Universidad Tecnológica de Morelia - Tecnologías de la Información y Comunicación, rubicela_rodriguez@hotmail.com
[2] Universidad Tecnológica de Morelia - Tecnologías de la Información y Comunicación, gris.72@gmail.com
[3] Universidad Tecnológica de Morelia - Tecnologías de la Información y Comunicación, alma_gonzalez@hotmail.com

Cadena de Valor en el Diseño de Muros y Azoteas Verdes con Realidad Virtual

Resumen

El uso adecuado y sustentable de los espacios públicos y privados ha tomado cada vez mayor importancia, en el caso particular de Morelia, la sociedad ha acogido positivamente la idea de crear espacios llenos de armonía y vida a través de la mejora de jardines y espacios, los cuales sin lugar a duda otorgan un "valor adicional" a los lugares que la conforman. La presente propuesta consiste en una aplicación tecnológica que permite al usuario seleccionar de una serie de propuestas de azoteas o muros verdes con realidad virtual integrando modelos 3D, en las que puede darle su diseño personal. La intención de la propuesta es que un gran número de comunidades se interesen en incorporar una azotea o muro verde en su entorno, generando con esto una cadena de valor orientada al cuidado del medio ambiente y embellecimiento de la ciudad.

Palabras Clave: Azoteas verdes, realidad virtual, cadena de valor, medioambiente, sustentabilidad

Value Chain in the Design of Green walls and roofs throughVirtual Reality

Abstract

The appropriate and sustainable use of public and private spaces has become more importantant nowadays, in the particular case of the city of Morelia , the society has welcomed the idea of creating spaces full of harmony and life through the improvement of gardens, roofs and walls, which, undoubtedly give " extra value " to the places near them. This proposal consists on a technological application that allows the user to select a series of proposals for green roofs or walls integrating Virtual Reality 3D models, giving their personal designs . The intention of the proposal is that a large number of communities interested in incorporating a green roof or wall in their environment, could generate thruogh this a value chain, oriented to the environmental care and city beautification.

Keywords: Green roofs , virtual reality, value chain , environment, sustainability

Introducción

Mediante el presente proyecto se pone de manifiesto la importancia que tiene la calidad de vida de los morelianos, proponiendo una mejora de la misma desde su propio hogar al tener la opción de poder dar forma a espacios de recreo internos y auto sustentabilidad, ya sea como hortalizas, jardines interiores o azoteas y muros verdes, lo cual influye de manera positiva en todos los sentidos. El hecho de promover esta actividad dentro de nuestra sociedad brinda la oportunidad de generar una cadena de valor y de poder permear una actividad más al interior de la misma, creando nuevas fuentes de empleo y autoempleo.

El proyecto propone el desarrollo de una aplicación tecnológica que permitirá al usuario seleccionar de una serie de propuestas de azoteas o muros verdes con realidad virtual integrando modelos 3D, en los que podrá realizar recorridos y posteriormente modificar dichos espacios integrando su diseño personal. La distribución de esta propuesta, se podrá realizar a través de diversos medios digitales estratégicos, permitiendo con ello que la comunidad y la sociedad se interese en incorporar una azotea o muro verde en su entorno, generando a su vez una cadena de valor orientada al cuidado del medio ambiente y embellecimiento de la ciudad.

Desarrollo

El presente Proyecto, tiene como finalidad el apoyar a la Dirección de Protección del Medio Ambiente del H. Ayuntamiento del Municipio de Morelia, en el fortalecimiento del programa de Azoteas Verdes expuesto en su Plan de Desarrollo Municipal 2012-2015 establecido en el eje 6, "Morelia Verde, Ordenado y Joven: Sustentabilidad Ambiental, Equilibrio y Conservación del Entorno, para la Promoción de Prácticas Sustentables como lo son el Establecimiento de Azoteas Verdes", esto dada la importancia que representa actualmente el cuidado del medio ambiente en nuestro país como lo dictan los diferentes planes de desarrollo nacional, estatal y municipal.

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, es indispensable la promoción de acciones orientadas a preservar nuestro patrimonio natural y que al mismo tiempo sea generadora de riqueza, competitividad y empleo eficaz. Resumiendo sus objetivos,

estrategias y líneas de acción orientados hacia la promoción de entornos adecuados se pretende proveer de un entorno adecuado para el desarrollo de una vida digna, en la se impulse y oriente un crecimiento verde incluyente y facilitador que preserve nuestro patrimonio natural al mismo tiempo que genere riqueza, competitividad y empleo.

En concordancia con lo anteriormente expuesto, se encuentra que el Plan de Desarrollo Integral del Estado de Michoacán 2012-2015, da gran importancia al desarrollo sustentable y ecológico en el rubro de vivienda en el cumplimiento de los objetivos de incentivar la producción y mejoramiento de vivienda, promover la conservación y uso sustentable del patrimonio natural de la Entidad, con especial énfasis en el Sistema Estatal de Áreas para la Conservación del Patrimonio Natural y fomentar la corresponsabilidad de los michoacanos ante los problemas y soluciones a las condiciones ambientales actuales, a través de un proceso constante de capacitación y sensibilización. Se consideró importante retomar este último objetivo, pues da una pauta importante para la creación y conservación de áreas naturales protegidas, fortaleciendo la cadena de valor de la propuesta al impulsar con los Ayuntamientos del Estado la implementación y operación de viveros municipales y comunitarios, así como la integración y fortalecimiento de las cadenas productivas de productos forestales mediante estrategias de abasto y de comercialización, la creación de agrupaciones de productores y la certificación de productos forestales sustentables. Busca a su vez, la promoción de acciones de difusión para la preservación y protección del patrimonio natural a través de los medios de comunicación masiva.

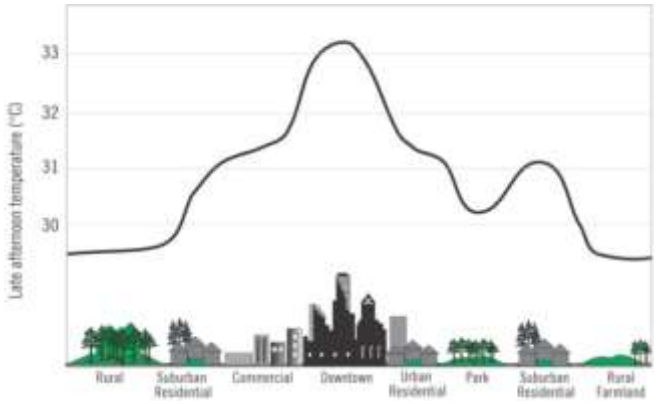
Por último, en el eje 6 del Plan de Desarrollo Municipal de Morelia 2012-2015, se enfatiza la importancia de una Morelia verde, cuyo objetivo principal es el impulsar a Morelia como una zona urbana verde. La estrategia para la logro de este objetivo consiste en impulsar "El crecimiento de la zona urbana, con sus capas de asfalto y de concreto, genera trastornos en la salud de la población y a largo plazo, amenaza la vida de los ciudadanos. Por ello, es necesario generar acciones que fortalezcan el crecimiento de una capa vegetal, ya sean azoteas, cinturones o áreas verdes que sirvan de colchón, de provisión para tres décadas, y de factor de equilibrio ambiental para la ciudad". De esta forma, el municipio busca alcanzar dicho objetivo través de la promoción de prácticas sustentables, azoteas verdes e incremento de la vegetación urbana, dando así continuidad a la rehabilitación y espacios de áreas verdes y zonas recreativas de la ciudad. (Figura 1)

Figura 1: Eje 6 Morelia verde, ordenado y joven: Sustentabilidad Ambiental, Equilibrio y Conservación del Entorno

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Municipal de Morelia.

En la actualidad, la idea de desarrollo sustentable es mundial, debido a que el cambio climático que afecta al medio ambiente, provocando la pérdida de especies y afectando a la población en todo el mundo, respecto a las ciudades, el concepto de clima urbano según la Organización Meteorológica Mundial (OMM, 2014) "el clima modificado por la interacción de la edificación y su efecto, incluyendo el calor de la quema de desecho y las emisiones de materias que contaminen el aire", lo cual nos da una idea del impacto ambiental negativo que día a día ejercemos sobre nuestro propio medio, siendo un resultado de dicho impacto la denominada "isla de calor" que no es sino la alteración en los cambios de temperatura debido a edificaciones y alteraciones de paisaje, permeando el calor en áreas contiguas. Con la instalación de una azotea verde, se puede contribuir a la disminución de dicha isla de calor, al mantener el equilibrio en la temperatura de cualquier urbe. (Figura 2)

Figura 2: Isla de Calor



Fuente: Fachadas y Azoteas Verdes. Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica.

Otro concepto asociado al clima urbano es el estrés térmico, que incide en su salud de sus habitantes deteriorando su calidad de vida. La puesta en marcha de azoteas verdes permite disminuir este estrés térmico al llevarse a cabo la evapotranspiración a través de la diversa vegetación que se puede instalar en ella, permitiendo "enfriar" el ambiente, lo cual no sucede con el concreto o materiales diversos empleados en la construcción, los cuales preservan el calor, siendo liberado gradualmente durante la noche.

Para Olvera (2009), una azotea verde o naturación de azotea consiste en un tratamiento técnico con vegetación especialmente adaptada para superficies edificadas horizontales, verticales o inclinadas de construcciones habitacionales, comerciales, privadas y públicas con el objeto de tener una capa multifuncional sobre dichas superficies, obteniendo resultados ambientales, sociales y económicos. Las azoteas verdes son una importante alternativa para el desarrollo urbano sustentable que proporciona beneficios recreativos, estéticos, ambientales, sociales y económicos. Existen diferentes sistemas de naturación en cubiertas; sin embargo, los más comunes se pueden clasificar en tres tipos: sistema de naturación intensivo, semi-intensivo y extensivo.

Entre los beneficios Zielinski (2014), menciona que incorporar azoteas verdes en medios urbanos permita la generación de oxígeno, se dice que un metro cuadrado de azotea verde puede generar el oxígeno requerido por una persona en un año, pues cada metro cuadrado de una azotea verde atrapa un kilo de CO_2, generando de esta forma el respectivo oxígeno requerido, sin dejar de lado que en su construcción se pueden integrar una gran variedad de materiales reciclables tales como botellas, pet o llantas, así como al ahorro de energía en el aire acondicionado, contribuyendo de esta forma a la preservación y cuidado del medio ambiente. La vegetación mejora las condiciones de vida de los ambientes urbanos mediante la calidad del agua y el aire y las plantas filtran tanto el agua como el aire a través de la aceptación y la absorción (López, 2010).

En México, los datos estadísticos del último Censo de Población y Vivienda llevado a cabo por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI,2014), arrojan que la mayoría de los hogares son nucleares y ampliados (familias integrados por padre, madre, hijos y parientes en algún grado con el jefe o jefa de familia), en el que el inmueble que se habita es cada vez más pequeño, en el que se carece de algún espacio o área ajardinada para poder llevar a cabo actividades de tipo recreativo o de interacción social. Por lo que se

considera que las azoteas verdes son una alternativa para hacer uso de espacios comunes en pro del mejoramiento del medio ambiente.

Así mismo podemos considerar que las Azoteas verdes son generadoras de una importante cadena de valor, ya que su puesta en marcha propuesta genera la creación de empleos tanto permanentes como eventuales dando origen a una cadena de valor importante, en el que los sectores directamente beneficiados son entre otros: la sociedad, encargados de compras de dependencias de gobierno y gobierno en general, productores de plantas, exportadores, desarrolladores urbanos, compañías, arquitectos y paisajistas, diseñadores y decoradores de interior y exterior, gerentes de compras de hoteles, restaurantes, spas, campos de golf, mueblerías, galerías, organizadores de eventos, cadenas de autoservicio y departamentales, centros jardineros y jardinería en general, florerías, arreglistas, tiendas de regalos y acuarios.

El uso de modelos 3D y realidad virtual como recurso multimedia brinda un gran potencial que generador de interés en los usuarios potenciales que deseen instalar una azotea verde, ya que como menciona González (2010), la multimedia es un producto digital que permite transmitir información de manera efectiva por múltiples medios (imagen, video, sonidos y texto, siendo captado por el usuarios por sus diversos canales de recepción, facilitando la comprensión de la información, entre los productos que los consideran, se encuentran los modelos 3D, que permiten representar un "mundo conceptual en tres dimensiones" y que puede percibirse de dos formas distintas. Rodriguez (Rodriguez, González, Rodriguez, & Robles, 2012), menciona que desde un punto de vista técnico, los Modelos 3D, es un grupo de fórmulas matemáticas que describen un "mundo" en tres dimensiones y que desde un punto de vista visual, se percibe como una representación esquemática visible a través de un conjunto de objetos, elementos y propiedades que, una vez renderizados, se convertirán en una imagen en o animación 3D, que permite la creación de entornos de la Realidad Virtual, a este respecto, la Realidad Virtual (R.V.) es considerada como un mundo virtual en tres dimensiones, en el que el usuario tiene la sensación de estar en el interior de este mundo, y dependiendo del nivel de inmersión este puede interactuar con este mundo y los objetos; en este sentido se busca permitir al usuario pueda diseñar su propio espacio verde a través de la manipulación ofrecidos para este fin.

Descripción del Método

Para el desarrollo de la propuesta, se empleó una metodología de Ingeniería de Software denominada Modelo de Prototipos, el cual permite construir en poco tiempo la solución de software usando programas adecuados y sin consumir muchos recursos. Este modelo inicia con la fase de comunicación con los interesados a fin de generar un diseño rápido con la representación de aquellos aspectos del producto digital que son de interés para para el usuario, como siguiente fase se efectúa la construcción de un prototipo, el cual es evaluado por el usuario para una retroalimentación; gracias a ésta se refinan los requisitos del producto que se desarrollará. La interacción ocurre cuando el prototipo se ajusta para satisfacer las necesidades del cliente. Esto permite que al mismo tiempo el desarrollador entienda mejor lo que se debe hacer y el cliente vea resultados a corto plazo.

La arquitectura de la propuesta, consiste en la puesta en marcha de un sitio web, en la que el usuario podrá seleccionar recorridos con realidad virtual que integran los modelos 3D de los modelos de jardín prediseñados, que deberá descargar para su instalación local y ejecución en su equipo; pudiendo también desde el sitio interactuar con plantillas de azoteas vacías que podrá adaptar a su gusto, a través de un menú de plantas, ornamentos y sustratos que él dispondrá en el espacio de la plantilla de azotea seleccionada y que podrá guardar como imagen del diseño de su propio jardín en su equipo y así como dar su opinión a través de una encuesta de satisfacción . En la figura 3 se muestra la arquitectura de la propuesta.

Figura 3: Arquitectura de la propuesta

Fuente: Propia

Se pretende que el usuario pueda ver información multimedia sobre la temática de azoteas y muros verdes, que le motiven a apostar por su instalación, retomando de esta forma la idea original de fomentar en el ciudadano la concientización de la importancia de contar con espacios verdes al interior de su vivienda y que pueda serle una opción atractiva en la que sin tener que hacer una inversión económica, puede proyectar su idea de cuál sería el resultado de su diseño. Esta aplicación se pretende que sea accesible vía navegadores web que soporten HTML5 y S.O. Android para dispositivos móviles.

En este sentido, las fases y actividades que se requieren desarrollar se muestran en la tabla 1.

Tabla 1. Fases de desarrollo de la propuesta

A) Pre-Producción *1. Levantamiento de requerimientos* • Especificación de la necesidad • Definición de usuario potencial • Definición de alcance y limitaciones del proyecto *2. Especificación de hardware y software de distribución* • Necesidades • Arquitectura • Características de equipamiento requerido *3. Recopilación de información documental* • Recopilación de información textual • Recopilación de imagen gráfica • Recopilación de información en audio *4. Definición del tipo de interacción del usuario con el producto*	• Definición de archivos audibles apropiados al tema y usuario • Definición de contenidos en imagen y video • Definición, resumen y organización de la información textual *B) Producción* *6. Desarrollo técnico del producto* • Instalación y configuración del equipo y herramientas de software • Creación de la aplicación web • Modelado 3D de objetos • Texturizado de Objetos • Animación de Objetos • Iluminación de las escenas • Edición e Integración de material audible • Edición e integración de video

• Definir el guión multimedia (actividades relevantes y contenidos) • Establecer medios de salida y estrategia de distribución *5. Elaboración de story board* • Diseño de mapa gráfico del recorrido virtual • Boceto de escenas principales • Definición de objetos de modelos 3D a integrar	• Edición e integración de material de imagen • integración de información textual • Renderizado final del proyecto • Integración multimedia a la aplicación web *C) Post-Producción* *7. Prueba del producto* *8. Implementación.* • Prueba y mantenimiento de la aplicación

Fuente: Propia

Resultados esperados

Con el uso de esta aplicación, los usuarios podrán:

- Contar con un sitio web que provea objetos de escenarios de jardines prediseñados con realidad virtual, aplicación de modelado de jardines en base a plantillas predefinidas, información textual y en video de paisajismo, compostaje, instalación de azoteas y muros verdes.
- Desarrollar escenarios virtuales de al menos 3 tipos de jardines en función de la necesidad detectada, que podrán ser descargados por los usuarios, vía web e instalados en su equipo de cómputo para realizar el recorrido virtual.
- Contar con la aplicación de diseño de tu propio jardín en el cual el usuario podrá distribuir las plantas, ornamentos y sustratos de una forma libre, pudiendo hacer distintas combinaciones y guardar su propuesta de diseño.
- Proporcionar al usuario material multimedia sobre la temática de azoteas y muros verdes.

Así mismo, la aplicación podrá ofrecer datos estadísticos sobre:

- Número de visitas
- Número de descargas de la aplicación
- Número de modelos de muros y azoteas realizados
- Elementos mayormente usados en el diseño
- Opinión y sugerencias de mejora de la aplicación por parte de los usuario

Conclusiones

El uso adecuado y sustentable de los espacios públicos ha tomado cada vez mayor importancia al interior de muchas ciudades en nuestro país, como lo es Morelia. Es un hecho que la sociedad ha visto positivamente la propuesta de hacer de nuestra ciudad un espacio lleno de armonía y vida a través de la propuesta de mejora de jardines y espacios públicos, los cuales sin lugar a duda otorgan un "valor adicional" a las colonias y lugares aledaños a los mismos. Mediante el presente proyecto se pone de manifiesto la importancia que tiene la calidad de vida de los morelianos, proponiendo una mejora de la misma desde su propio hogar al tener la opción de poder dar forma a espacios de recreo internos y auto sustentabilidad, ya sea como azoteas verdes u hortalizas, lo cual influye de manera positiva en todos los sentidos. El hecho de promover esta actividad dentro de nuestra sociedad brinda la oportunidad de generar una cadena de valor y de poder permear una actividad más al interior de la misma, creando nuevas fuentes de empleo y autoempleo.

Se consideró importante la puesta en marcha del presente proyecto, ya que da una pauta importante a la creación y conservación de áreas naturales protegidas, respaldando la cadena de valor anteriormente mencionada.

Referencias Bibliográficas

González, A. A. (2010). *Proyecto de tesis "Realidad virtual 3D Como Instrumento de Comunicación Multisensorial no inmersivo en Instrumentos Pedagógicos".* Buenos Aires Argentina: Universidad de Palermo.

López, M., (2010) & Birmingham City Council. Birmingham. p. 83 *Un acercamiento a las Cubiertas Verdes.* F.B.P S.A. Medellín.

Olvera, M., Barbosa, H., Ríos, N. (2009) *Azoteas Verdes: Una Propuesta para Mejorar el Ambiente Urbano.* Memorias del congreso IV Verano de Formación de Jóvenes Investigadores 2009.

Rodriguez, R. G., González, A. A., Rodriguez, R. L., & Robles, G. O. (2012). *La Realidad Virtual Inmersiva como Experiencia Enseñanza-Aprendizaje en La Universidad Tecnológica de Morelia.* Memorias de Congreso Cuerpos Académicos Universidad Tecnológica de Guanajuato.

Zielinski, S., Garda, M., Vega, J. (2014). *Techos verdes: Una herramienta viable para la gestión ambiental en el sector hotelero del Rodadero, Santa Marta?* Memorias de congreso Open Journal Systems.

Bogotá, U. N. (12 de Noviembre de 2007). *Virtual*. Obtenido de http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/ingenieria/2023293/und_1/html/cont_02(bck).html.

Fachadas y Azoteas Verdes. Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica . Recuperado el 10 de noviembre de 2014, de http://www.conalep.edu.mx/academicos/Documents/eficiencia_energetica/MD6AzoteasVerdes_FinalFeb2013.pdf

Gaceta Oficial del Distrito Federal del 24 de diciembre de 2008. Recuperado el 10 de noviembre de 2014 de http://www.consejeria.df.gob.mx/index.php/gaceta

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Censo de Población y Vivienda 2010, Panorama sociodemográfico de México. Recuperado el 11 de noviembre de 2014 de http://www.inegi.org.mx.

Organización Meteorológica Mundial. Recuperado el 10 de noviembre de 2014, de http://www.wmo.int/pages/themes/environment/index_es.html

Plan de Desarrollo Integral del Estado de Michoacán 2012-2015. Recuperado el 9 de noviembre, de http://cplade.michoacan.gob.mx/images/PLADIEM_2012-2015.pdf

Plan Municipal de Desarrollo de Morelia. Recuperado el 9 de noviembre, de http://morelia.gob.mx/gobierno/ayuntamiento-menu/plan-desarrollo-2013

Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-2018. Recuperado el 11 de noviembre, de http://pnd.gob.mx/

Propuesta de un Sistema Simulador Diagnóstico Empresarial (SISDE)

Marco Antonio Ordaz Celedon[1]
María Lizbeth Martínez Mendoza[2]
Fabián García Carrillo[3]

[1]Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - División de Investigación y Posgrado, marco.ordaz@tecvallarta.edu.mx
[2]Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - [1]Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - División de Investigación y Posgrado, maria.martinez@tecvallarta.edu.mx
[3]Instituto Tecnológico Superior De Puerto Vallarta - Sistemas, fgc_new@hotmail.com

Propuesta de un Sistema Simulador Diagnóstico Empresarial (SISDE)

Resumen

El objetivo de este artículo es presentar una visión general de la Propuesta de un Sistema Simulador Diagnostico Empresarial como parte de un proyecto de investigación para el Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta.

Esta propuesta de software es una versión que pretende dar una solución al proyecto de Investigación llamado Simulador de Diagnostico Empresarial cuyo impacto será dirigido hacia las carreras de Ingeniería en Gestión Empresarial, Licenciatura en Gastronomía, Licenciatura en Turismo, Ingeniería en Sistemas y Tecnologías de la Información Comunicación por mencionar las carreras que más se verán impactadas por este sistema pero cualquiera que lo solicite podrá hacer uso de este si así lo necesita para alguna práctica, proyecto o caso de estudio del alumno que se interese por este sistema dentro del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta.

Las tecnologías de información son un conjunto de herramientas y métodos que se necesitan para el estudio, diseño, desarrollo, aplicación, implementación, soporte o gestión, transformación y transmisión de la información mediante el uso de computadoras, programas y tecnologías afines aplicadas a la toma de decisiones. Estas tecnologías son un soporte fundamental para diversas áreas que incluyen procesos empresariales e industriales, software, sistemas de información, hardware, lenguajes de programación, redes y bases de datos entre otros.

Palabras Clave: Software, Simulador,Negocios, Investigación

Proposal Of A Business Simulator Diagnostic System (SISDE)

Abstract

The objective of this article is to present an overview of Diagnostic Simulator Company as part of a research project for Instituto Tecnologico Superior de Puerto Vallarta.

This software is intended to provide a solution to the research project called simulator business assessment whose impact will be directed to careers in Engineering Management, Bachelor of Gastronomy, Bachelor of Tourism, Systems Engineering and Information Technology Communication version mention the races will be impacted more by this system but anyone who requests may use this if you need to practice any project or case study student who is interested in this system within the Instituto Technologic Superior de Puerto Vallarta **.**

Keywords: Software Simulator, Business, Research

Introducción

El desarrollo de software dentro del área de tecnologías de la información mantiene nuestro mundo actualizado día con día, se conoce como ingeniería de software a la disciplina o área de la Ingeniería que ofrece métodos y técnicas para desarrollar y mantener software. El desarrollo de software es un proceso intrínsecamente complejo y la Ingeniería del Software trata de gestionar este proceso con el fin disminuir el riesgo del fracaso en la consecución del objetivo por medio de diversas técnicas que se han demostrado adecuadas en base a la experiencia previa (González, 2006.).

El objetivo de la propuesta de software que se plantea en este artículo es que este realice un Diagnostico de la Situación de una Empresa o negocio, para darle al alumno o docente, un resultado de lo que este analizando lo más aproximado posible, las áreas de impacto de esta propuesta software serán las de Ingeniería en Gestión Empresarial, Ingeniería en Sistemas Computacionales, Ingeniería en Tecnologías de la Información y toda aquella carrera donde los alumnos dentro de la institución que es el Instituto tecnológico Superior de Puerto

Vallarta lo requiera o solicite como apoyo a una materia o proyecto sobre el caso de una empresa o negocio.

Planteamiento del Problema

El desarrollo de esta propuesta está pensado en los alumnos y docentes del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta, el desarrollo de software que se propone en esta propuesta permitirá generar el simulador que a su vez permita a los estudiantes establecer las características y dimensiones para obtener un diagnostico empresarial lo más asertivo y a su vez que internamente las empresas se auto evalúen y puedan observar cómo se encuentran en su diferentes departamentos. Aunado a esto que mediante estudios de caso, se pueda utilizar el Simulador de Diagnóstico Empresarial para prácticas de los alumnos y estos logren estudiar a las empresas más de cerca y tomar la información que les permitan para alimentar el simulador y generar las estrategias adecuadas para cada caso de empresa o negocio.

El enfoque de este artículo es desde la ingeniera en sistemas en su área que es el desarrollo de software, llevando a cabo todos los procesos necesarios para el desarrollo de la propuesta del Simulador Diagnostico Empresarial teniendo con ello las siguientes fases:

1. Análisis y Definición de Requerimientos.
2. Diseño del Sistema y del Software.
3. Implementación y Pruebas de los módulos.
4. Integración y Pruebas del Sistema.
5. Funcionamiento y Mantenimiento.

La visión general de la Propuesta del Simulador Diagnostico Empresarial y de acuerdo a los análisis y definición de requerimientos que se hizo hasta el momento y de acuerdo a un cronograma de actividades nos dio como resultado lo que en la siguiente figura 1 se

muestra dando una visión general de las necesidades para el Simulador Diagnostico Empresarial:

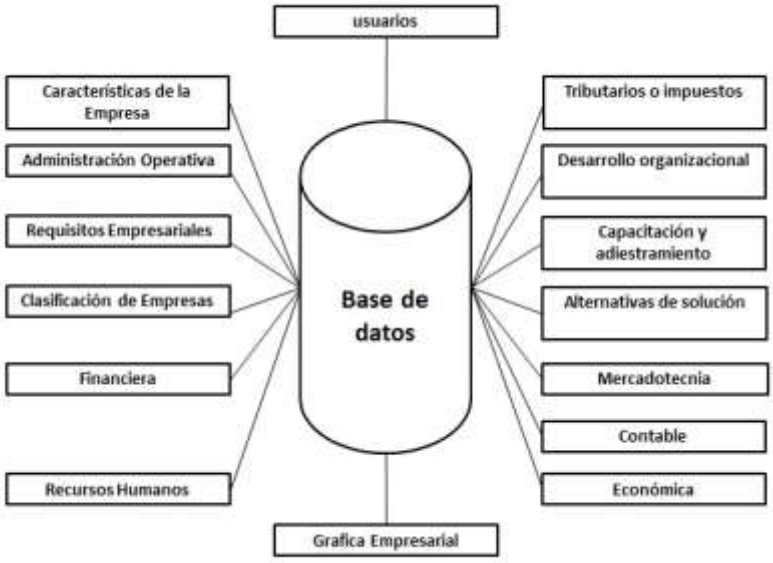


Fig. 1 : Visión General de la Propuesta de Simulador del Diagnostico Empresarial

El objetivo de proponer un Software simulador dirigido a los estudiantes del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta para dotarlos de habilidades tecnológicas y poder realizar análisis con mayor precisión utilizando información generada por instituciones y organismos formales que se encuentran investigando los desafíos y necesidades actuales en las empresas, aunado a las problemáticas reales de nuestra región.

Marco Teórico

Necesidad de Gestionar Datos

En el mundo actual existe una cada vez mayor demanda de datos. Esta demanda siempre ha sido patente en empresas y sociedades, pero en estos últimos años la demanda todavía se ha disparado más debido al acceso multitudinario a las redes integradas en Internet y a la aparición de pequeños dispositivos. (Ceballos M. V., 2001)

En informática se conoce como dato a cualquier elemento informativo que tenga relevancia para un usuario. Desde el primer momento esta ciencia se ha reconocido al dato como al elemento fundamental de trabajo en un ordenador. Por ello se han realizado numerosos estudios y aplicaciones para mejorar la gestión que desde las computadoras se realiza de los datos.

La escritura fue la herramienta que permitió al ser humano poder gestionar bases cada vez más grandes de datos. Con el tiempo aparecieron herramientas como archivos, cajones, carpetas y fichas en las que se almacenaban los datos.

Antes de la aparición del ordenador, el tiempo requerido para manipular estos datos era enorme. Sin embargo el proceso de aprendizaje era relativamente sencillo ya que se usaban elementos que el usuario reconocía perfectamente.

Por esa razón, la informática ha adaptado sus herramientas para que los elementos que el usuario maneja en el ordenador se parezcan a los que utilizaba

En estos sistemas de información se crean diversas aplicaciones (software) para gestionar diferentes aspectos del sistema. Cada aplicación realiza unas determinadas operaciones.

Los datos de dichas aplicaciones se almacenan en archivos digitales dentro de las unidades de almacenamiento del ordenador (a veces en archivos binarios, o en hojas de cálculo, o incluso en archivos de texto).

Cada programa almacena y utiliza sus propios datos de forma un tanto caótica. La ventaja de este sistema (la única ventaja), es que los procesos son independientes por lo que la modificación de uno no afectaba al resto. Pero tiene grandes inconvenientes:

- Datos Redundantes: Ya que se repiten constantemente.

- Datos Inconsistentes: Ya que un proceso cambia sus datos y no el resto. Por lo que el mismo dato puede tener valores distintos según qué aplicación acceda a él.

• Coste de Almacenamiento Elevado: Al amanecerse varias vece el mismo dato, se requiere más espacio en los discos.

• Difícil Acceso a los Datos: Cada vez que se requiera una consulta no prevista inicialmente, hay que modificar el código de las aplicaciones o incluso crear una nueva aplicación.

• Dependencia de los Datos a Nivel Físico: Para poder saber cómo se almacenan los datos, es decir que estructura se utiliza de los mismos, necesitamos ver el código de la aplicación; es decir el código y los datos no son independientes.

• Dificultad para el Acceso Simultaneo a los Datos: Es casi imposible de conseguir ya que se utilizan archivos que no admiten esta posibilidad. Dos usuarios no pueden acceder a los datos de forma concurrente.

• Dificultad para Administrar la Seguridad del Sistema: Ya que cada aplicación se crea independientemente; es por lo tanto muy difícil establecer criterios de seguridad uniformes.

A estos sistemas se les llama sistemas de gestión de ficheros. Se consideran también así a los sistemas que utilizan programas ofimáticos (como Word o Excel por ejemplo) para gestionar sus datos (muchas pequeñas empresas utilizan esta forma de administrar sus datos). De hecho estos sistemas producen los mismos (si no más) problemas. (Sistema Gestor de Base de Datos, Jorge Asenjo, 2009).

Sistemas Gestores de Bases de Datos.

SGBD (aunque suele utilizar más a menudo las siglas DBMS procedentes del inglés, data base maganement) Estos sistemas proporcionan un conjunto coordinado de programas, y lenguajes que permiten a los distintos usuarios realizar sus tareas habituales con los datos, garantizando además la seguridad de los mismos. (Asenjo, 2009)

Consiste en una colección de datos interrelacionados y un conjunto de programas para acceder a los mismos. Esta dentición es prácticamente idéntica a la que se dio

anteriormente de Sistema de Información, de hecho normalmente en el núcleo de un SI (sistema informático) se sitúa un SGBD.

Un SGBD permite el almacenamiento, manipulación y consulta de datos pertenecientes a una base de datos organizada en uno o varios ficheros. En el modelo más extendido (base de datos relacional) la base de datos consiste, de cara al usuario, en un conjunto de tablas entre las que se establecen relaciones. A pesar de sus semejanzas (ambos manejan conjuntos de tablas) existen una serie de diferencias fundamentales entre un SGBD y un programa de hoja de cálculo, la principal es que un SGBD permite:

- El método de almacenamiento y el programa que gestiona los datos (servidor) son independientes del programa desde el que se lanzan las consultas (cliente).

- En lugar de primarse la visualización de toda la información, el objetivo fundamental es permitir consultas complejas, cuya resolución está optimizada, expresadas mediante un lenguaje formal.

- El almacenamiento de los datos se hace de forma eficiente aunque oculta para el usuario y normalmente tiene, al contrario de lo que ocurre con las hojas de cálculo, poco que ver con la estructura con la que los datos se presentan al usuario.

- El acceso concurrente de múltiples usuarios autorizados a los datos, realizando operaciones de actualización y consulta de los mismos garantizando la ausencia de problemas de seguridad (debidos a accesos no autorizados) o integridad (pérdida de datos por el intento de varios usuarios de acceder al mismo fichero al mismo tiempo.

Ingeniería de Software

Se conoce como ingeniería de software a la disciplina o área de la Ingeniería que ofrece métodos y técnicas para desarrollar y mantener software. El desarrollo de software es un proceso intrínsecamente complejo y la Ingeniería del Software trata de gestionar este proceso con el fin disminuir el riesgo del fracaso en la consecución del objetivo por medio

de diversas técnicas que se han demostrado adecuadas en base a la experiencia previa. (Gonzáles, 2009)

Modelos de Proceso de Ingeniera de Software

Los modelos que a continuación se presentan comparten las mismas actividades, las cuales forman parte de la Estructura General del Proceso del Software. Las actividades son:

Comunicación. Es importante que antes de que comience cualquier trabajo técnico exista comunicación y colaboración con el cliente. Se busca entender los objetivos de los participantes respecto del proyecto y reunir los requerimientos necesarios.

Planeación. Un proyecto de software es un viaje difícil, del cual debemos de crear un mapa que ayude a guiarnos a nosotros y a todo el equipo implicado. En la planeación se deben contemplar las tareas técnicas a realizar a realizar, los riegos probables, los recursos que se requieren, los productos del trabajo que se obtendrán así como una programación de actividades.

Modelado. Un ingeniero de software requiere de un bosquejo de lo que se va a hacer para entender el panorama general del proyecto. Además, esta técnica permite el mejor entendimiento del problema y como resolverlo.

Construcción. Esta actividad combina la generación de código y las pruebas que se requieren para descubrir errores de este.

Despliegue. El software se entrega al consumidor que lo evalúa y que le da retroalimentación, misma que se basa en dicha evaluación. (Pressman R. S., 2010)

Hipótesis

Diseñar e Implementar un Software Simulador Empresarial que cumpla con las necesidades de los alumnos y docentes del ITSPV, para permitirle diagnosticar una empresa o negocio según sea el caso pertinente.

Todos estos conceptos aplicados al desarrollo de software nos permitirán realizar una propuesta concreta y adecuada a las necesidades tanto de docentes, alumno y empresarios de la región de la que es parte el Instituto Tecnológico Superior de Puerto, del Simulador de Diagnostico Empresarial.

Metodología Usada

Dentro de esta propuesta se usó la investigación documental, la investigación de campo para el levantamiento de requisitos de los de la propuesta de software diagnostico empresarial (SISDE), además la metodología usa desde enfoque de la ingeniera de software es de la cual a continuación se presenta una descripción de las principales tareas del proyecto incluyendo sólo las fases de Inicio y Elaboración. Como se ha comentado, el proceso iterativo e incremental de RUP está caracterizado por la realización en paralelo de todas las disciplinas de desarrollo a lo largo del proyecto, con lo cual la mayoría de los artefactos son generados muy tempranamente en el proyecto pero van desarrollándose en mayor o menor grado de acuerdo a la fase e iteración del proyecto. La siguiente figura ilustra este enfoque, en ella lo ensombrecido marca el énfasis de cada disciplina (workflow) en un momento determinado del desarrollo. (Sommerville, Ingenieri del Software, 2008)

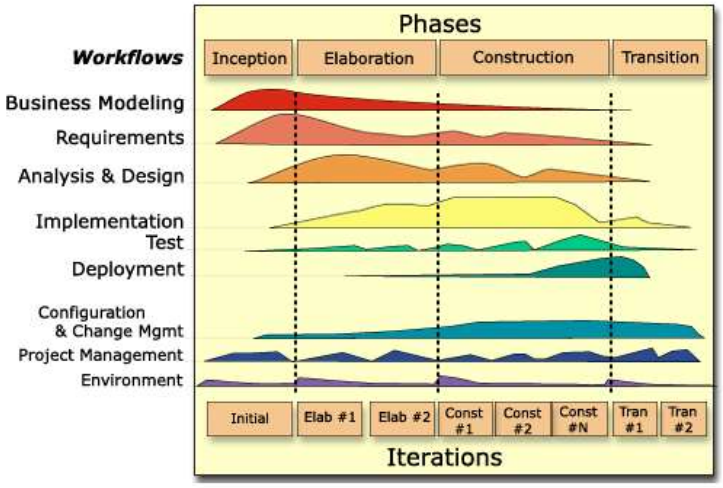


Figura 2: Fase e iteración del proyecto, basado en la metodología RUP

Aprobación, pero esto no quita la posibilidad de su posterior refinamiento y cambios.

Disciplinas / Artefactos generados o modificados durante la Fase de Inicio
Modelado del Negocio
Modelo de Casos de Uso del Negocio y Modelo de Objetos del Negocio
Requisitos
Glosario
Visión
Modelo de Casos de Uso
Especificación de Casos de Uso
Especificaciones Adicionales
Análisis/Diseño
Modelo de Análisis/Diseño
Modelo de Datos
Implementación
Prototipos de Interfaces de Usuario
Modelo de Implementación
Pruebas
Casos de Pruebas Funcionales
Gestión de Cambios y Configuración
Gestión del proyecto
Plan de Desarrollo del Software en su versión 1.0 y planes de las Iteraciones
Ambiente

La etapa donde se encuentra este proyecto es en el modelado del negocio y requisitos cuyos detalles ya se han comentado a lo largo de este artículo. Se está trabajando en Análisis y el Diseño de la Propuesta de Software de Diagnostico Empresarial.

Investigación Documental

Se realizó una investigación documental que consistió en buscar información referente a los Sistemas Simuladores, principalmente artículos actuales y libros que marquen sus inicios, componentes y importancia para el desarrollo de esta propuesta de software y poder así conocer la teoría que dirige esta área de conocimiento además de conocer los requisitos pertinentes del sistema simulador que se adapte a las necesidades de los usuarios del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta.

Recopilación de la información en el Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta

Se recopiló la información necesaria para construir un caso obtención de requerimientos dentro del ITSPV a través de entrevistas, observación directa y la observación participante lo cual permitió determinar las necesidades del instituto para la integración de sus sistemas.

Investigación de Trabajos Previos

Se realizó una búsqueda de información de trabajos previos relacionados al tema. El estudio y análisis de estos trabajos sirvieron de base para determinar las necesidades pertinentes del Simulador y que hace diferente al nuestro de las demás alternativas que permitieran llevar a cabo esta investigación y/o como puntos de referencia para el desarrollo de nuestra propuesta.

Propuesta del Sistema Diagnostico Empresarial (SISDE)

Nuestra propuesta de Sistema de Diagnostico Empresarial, seguirá el proceso de desarrollo de software en la etapa de Análisis y Especificación de requerimientos se obtuvo lo siguiente:

1. Tipo de Empresa
2. Sector Económico Productivo:

3. Por su Giro o Actividad
4. Por Su Forma Jurídica
5. Por El Grado de Participación Del Estado
6. Clasificación de la Empresa Ante La Secretaría De Administración Tributaria
7. Tipos de Contabilidad
8. Finanzas
9. Recursos Humanos
10. Administración Del Personal
11. Desarrollo Organizacional

Lo que nos permite tener una especificación de funcionalidades que a continuación nos muestra una la siguiente figura 2:

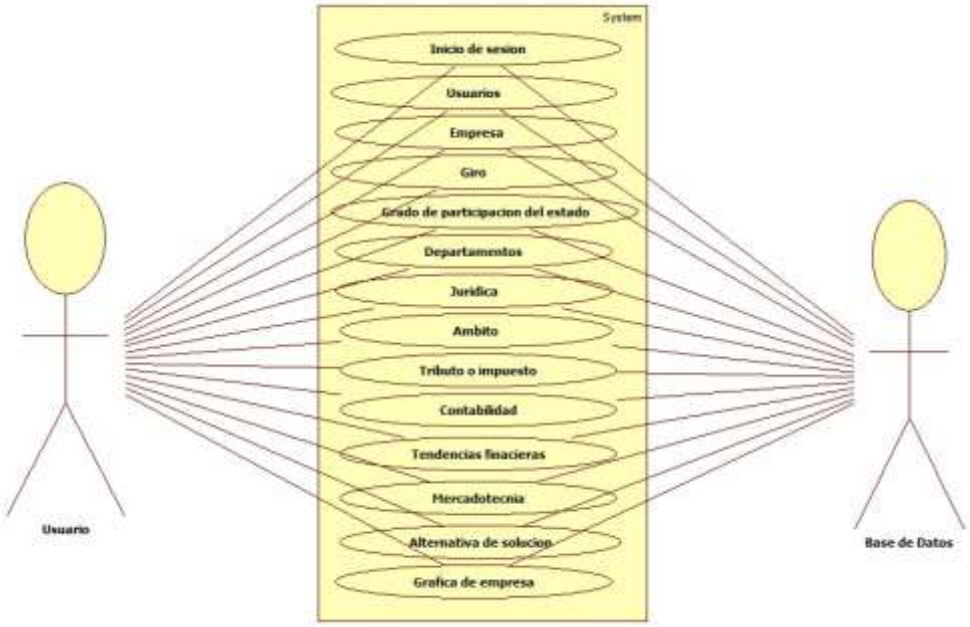


Figura 3: Funcionalidades del Sistemas Simulador Diagnostico Empresarial

Con esta visión que tenemos en el levantamiento de requerimientos y especificación de los mimos podemos proceder a la siguiente etapa que es el diseño del mismo, no dejando de

lado que dentro de esto entra también la parte del ambiente del sistema que será agradable y practico a los usuarios con los diferentes gráficos que se le proporcionen y anexen.

Conclusiones

La propuesta de software simulador está dirigido inicialmente a los estudiantes del ITSPV para dotarlos de habilidades tecnológicas y poder realizar análisis con mayor precisión utilizando información generada por instituciones y organismos formales que se encuentran investigando los desafíos y necesidades actuales en las empresas, aunado a las problemáticas reales de nuestra región.

Además de hacer referencia a todas las disciplinas que aquí se involucran como son los sistemas, la parte administrativa, la parte contable y de más disciplinas que se quieren ver involucradas con el único fin que es de hacer un Software Simulador de Diagnóstico Integral para el uso de los alumnos y docentes y en un futuro muy cercano de la comunidad en general que lo requiera.

Según como se considere y de acuerdo al avance del proyecto el cual es su implementación e implantación dentro del ITSPV de esta propuesta, se considera expandirse después de estas dos últimas etapas del desarrollo de software hacer lo necesario para ofertarlo al sector productivo de la región de puerto Vallarta a los negocios que se sientan convencido en evaluar la situación actual de estos para implementar estrategias que puedan ayudar a estos negocios a tener finanzas sanas o demás procesos administrativos que necesiten alguna restructuración, todo esto basándonos en lo que es la tecnología, las bases de datos, los lenguajes de programación y todo lo que abarca el concepto de tecnología que es lo que se desea explotar dentro de esta propuesta de diagnóstico empresarial.

Solo queda como futuro de esta propuesta en mejorar la misma con actualizaciones después de las pruebas ya con los alumnos y docentes que lo utilicen de las diversas áreas dentro del ITSPV, y lo que las demás etapas del desarrollo de software de acuerdo a esto dejen ver en cuanto a necesidades de tecnología y necesidad de cálculos para así poder dar el mejor resultado por parte de la propuesta de software diagnostico empresarial.

Referencias Bibliográficas

Bibliografía

Asenjo, J. S. (2009). *Gestion y diseño de bases de datos.* Creative Commons.

Ceballos, M. V. (2001). *Introudcción a las Base de Datos Relacionales.* Madrid, España: Visión

Gonzáles, L. (2009). Método para generar casos de prueba funcional en el desarrollo de software. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín, 8*(15), 29-36.

Pressman, R. S. (2010). *Ingenieria del software un enfoque práctico* (Séptima edición ed.). Madrid, España: McGraw-Hill.

Sommerville, I. (2008). *Ingenieri del Software.* Cambridge: CWS Editorial.

Análisis de Entornos Virtuales de Aprendizaje (EVAs) empleando el diseño instruccional. Caso Instituto Tecnológico de Zamora

Alberto Díaz Vázquez[1]
Leonel Chávez Contreras[2]

[1]Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - Posgrado e Investigación, alberto_diaz_vazquez@hotmail.com
[2]Centro de Investigación y Desarrollo del Estado de Michoacán - Posgrados, chavezleonel63@yahoo.com.mx

Análisis de Entornos Virtuales de Aprendizaje (EVAs) empleando el diseño instruccional. Caso Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora

Resumen

La presente investigación consiste en un análisis de entornos virtuales de aprendizaje empleando las tecnologías de información y comunicación para ofertar educación continua a través de e-learning, el cual está orientado a un modelo de diseño instruccional para cursos en línea que el docente puede implementar utilizando la plataforma moodle o chamilo. La propuesta deja claro como diseñar un curso en línea desde la introducción, planeación, estructura, hasta la bibliografía y recursos del mismo. La investigación sirve como un medio para que el docente desempeñe actividades relacionadas con el ámbito educativo. Por último se propone aplicar el diseño instruccional, así como promover y apoyar investigaciones de este tipo, utilizando las tecnologías de información y comunicación.

Palabras Clave: entornos virtuales de aprendizaje, diseño instruccional, e-learning, tics

Analysis of Virtual Learning Environments (EVAs) using instructional design. Case Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora.

Abstract

This research is an analysis of virtual learning environments using the information and communication technologies to offer continuing education through e-learning, which is oriented to a model of instructional design for online courses that teachers can implement using Moodle or chamilo. The proposal makes clear how to design an online course from the introduction, planning, structure, bibliography and resources to it. The research serves as a means for the teacher performs educational environment related activities. Finally it intends to apply instructional design, and to promote and support research of this type, using information and communication technologies.

Keywords e-learning, virtual learning environments, instructional design, tics

Introducción

En la presente investigación se detectó un problema, el cual está relacionado con el análisis de entornos virtuales de aprendizaje (EVAs) utilizando las tic´s para ofertar educación a distancia, se plantea un escenario social en el que las tic tienen un protagonismo marcado en todos los ámbitos, principalmente la educación. El amplio desarrollo del mundo tecnológico y de las comunicaciones hace posible la aparición de nuevas formas educativas, entre las que se encuentra el e-learning en educación continua.

Descripción

La investigación es de tipo Cuasi experimental, la cual consiste en probar si hay relaciones causales sin tener pleno control. En esta el investigador no tiene control total sobre el criterio empleado para asignar participantes a grupos. La descriptiva en histórica proporciona una imagen de los sucesos que están ocurriendo o que han ocurrido en el pasado.

Para cumplir con los objetivos de la investigación se determinó el siguiente método:

Figura 1.- Secuencia Metodológica

Fuente.- Propia con base en Hernández (2006)

Modelo de e-Learning.

Con la intención de facilitar la creación efectiva de ambientes *e*-learning para diversos estudiantes, Khan (2005) desarrolló un modelo de *e*-learning. Este modelo señala los factores a considerar durante el proceso de diseño de un programa *learning*. Muchos de ellos son interdependientes, a la vez que están sistemáticamente interrelacionados.

La educación virtual se define como una institución basada en la educación formal de aprendizaje donde el grupo se separa y los sistemas de telecomunicaciones interactivos se utilizan para conectar los estudiantes, los recursos y los instructores (Simonson, 2003), es la combinación de dos factores tiempo y lugar.

En ocasiones "El título de Maestro no debe darse sino al que sabe enseñar, esto es, al que enseña a aprender, no al que manda a aprender, o indica lo que se ha de aprender, ni al que aconseja que se aprenda. El Maestro que sabe dar las primeras instrucciones, sigue enseñando virtualmente todo lo que se aprende después, porque enseño a aprender."

Tanto la enseñanza presencial como la enseñanza a distancia o en línea requieren planificación y organización. En particular, la enseñanza a distancia, bien sea de manera sincrónica o asincrónica, requiere un mayor énfasis en la fase inicial de planificación es decir, el diseño instruccional. Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) pueden contribuir al acceso universal a la educación, la igualdad en la instrucción, el ejercicio de la enseñanza y el aprendizaje de calidad y el desarrollo profesional de los docentes, así como a la gestión dirección y administración más eficientes del sistema educativo.

Modelos de diseño instruccional

Un modelo es una representación de hechos reales y, como tal, debe ser utilizada sólo en la medida en que es manejable para la situación o tarea en particular. Siemens (2002). Los modelos de diseño instruccional que se conocen, surgieron a partir de adaptaciones a los anteriores, de la disponibilidad y acceso a la tecnología y de las propuestas de varios teóricos de utilizarla para los procesos de enseñanza aprendizaje, y facilitar el desarrollo de

la instrucción. Estos modelos tienen el objetivo de orientar hacia el diseño y presentación de contenidos educativos y sus correspondientes actividades de aprendizaje y evaluación. Algunos modelos de diseño instruccional son orientados a la tecnología educativa y desarrollo de procesos genéricos, estos modelos tienen orientación conductista. Otros están orientados a los conceptos de diseño de aprendizaje o teorías pedagógicas, tienen orientación hacia el constructivismo y el cognoscitivismo.

Los modelos de diseño instruccional además de tener un diseño instruccional, o sea trabajar en la parte del diseño, debe considerar la planeación de los cursos que se desean implementar. Se considera que el diseño instruccional comprende desde el análisis hasta la puesta en marcha del curso, incluyendo la modalidad educativa como agente diferenciador.

Todo ello requiere una guía puntual para gestionar el conocimiento, intervenir en los procesos de enseñanza aprendizaje evaluación de la educación a distancia y provocar un aprendizaje significativo. Es precisamente en la parte de la gestión del conocimiento a distancia que surgen las modalidades sobre el aprendizaje que Holmes y Gardner (2006), Bonk y Graham (2005), Moreno (2012), Gimeno (2004) y Santamaría (2009), respectivamente, describen como:

E- learning: aprendizaje a través de medios electrónicos.
B-learning (blended learning): modalidad mixta o semipresencial de estudios que incluye tanto al e-learning como formación presencial.
M-learning: aprendizaje a través de tecnología móvil.
U-learning: aprendizaje por medio de la tecnología digital dominada por la computación ubicua, conocida también como inteligencia ambiental.
S-learning: aprendizaje por medio de las redes sociales y comunidades virtuales.

Resultados

Aplicación del instrumento utilizando la escala tipo Likert y la forma de obtener las puntuaciones en esta investigación

La forma de obtener las puntuaciones en la escala tipo Likert fue sumando los valores alcanzados en cada pregunta. Se utilizó la forma básica de aplicar la escala tipo Likert, se le entregó la encuesta a la persona que lo respondió, creando su opinión respecto a cada categoría en el espacio que mejor describe su juicio.

Encuesta

Se llevaron a cabo las encuestas, para lo cual se les solicito a un grupo de docentes que trabajan en el ITESZ den respuesta de acuerdo a su criterio.

La aplicación del instrumento tuvo un tiempo de duración para responderlo de 15 a 20 minutos; debido a que tiene que revisar información técnica para contestar adecuadamente.

Recolección de datos

Se llevó a cabo la recolección de datos para saber la viabilidad del instrumento. Una vez que se seleccionó el diseño de investigación apropiado y la muestra adecuada de acuerdo con el problema de estudio e hipótesis, la siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre las variables y dimensiones involucradas, esto es seleccionar el instrumento de medición de los disponibles en el estudio, aplicar ese instrumento de medición y preparar las mediciones obtenidas.

Procesamiento de datos obtenidos

Tabla 1.- Medidas de tendencia central y variabilidad

Medidas de Tendencia Central y Variabilidad	
Media	103,98
Error típico	3,83
Mediana	104,50
Moda	145,00
Desviación estándar	29,17
Varianza de la muestra	850,72
Curtosis	-0,05
Coeficiente de asimetría	-0,44

Rango	116,00
Mínimo	29,00
Máximo	145,00
Suma	6.031,00
Cuenta	58,00
Mayor (1)	145,00
Menor(1)	29,00
Nivel de confianza(95.0%)	7,67

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo.

Los datos presentados en forma tabular, se procesaron en computadora personal, por medio del Sistema Operativo Windows 7 profesional y el paquete denominado Office 2010, específicamente la aplicación denominada: Hoja de cálculo "Excel" y sus diferentes aplicaciones. Del análisis estadístico que se aplicó, se obtuvieron los siguientes resultados:

En la tabla 1 se presentan los resultados obtenidos provenientes de las variables, específicamente utilizando estadística descriptiva, que comprende la organización y resumen de datos. La tabla 1 muestra las medidas de tendencia central que se utilizan para indicar un valor que tiende a tipificar o a ser el más representativo de un conjunto de números. Las medidas de tendencia más comúnmente utilizadas son la: moda, mediana y media. La media aritmética se calcula al sumar los valores de un conjunto y al dividir el producto de esta suma entre el número de valores del mismo. En Excel se puede calcular con la función **Promedio**. En la investigación al realizar el cálculo se obtuvo la media, dando como resultado 103.98, el valor máximo a cuantificar es de 145 puntos, por tal motivo se presenta una media se distribuye de forma proporcional, esto quiere decir que el que el resultado es una medida de tendencia central eficiente. Esta información es extraída del libro de datos al realizar la función promedio.

Mediana.- al obtener los datos se obtuvo un resultado de 104,50; lo que indica que fue el valor central de los datos procesados.

Moda.- es el valor de la variable que más veces se repite en este caso fue 145,00. En una distribución de frecuencias es el valor con mayor frecuencia absoluta simple.

Desviación estándar.- es la raíz positiva de la varianza, se mide en la misma unidad que la variable, y su interpretación es en promedio los valores se alejan de la media en unidades, en este caso el resultado es 29,17.

Varianza de la muestra.- Se entiende por varianza la media aritmética de los cuadrados de las desviaciones de los valores de la variable respecto a la media aritmética para esta investigación el resultado fue 850,72. Al utilizar el alfa de cronbach se calculan las varianzas de los datos recopilados.

Curtosis.- da una idea de la agudeza (o lo plano) de la distribución de frecuencias. Una curva normal (es el patrón con el que se compara la curtosis de otras curvas) tiene curtosis 0. Esta curva se llama mesocúrtica. Si la curtosis es mayor que 0, la curva es más empinada que la anterior y se denomina leptocúrtica (Lepto, del griego, empinado o estrecho). Si la curtosis es menor que 0, es relativamente plana y se denomina platicúrtica (plano, ancho). El resultado de acuerdo a los datos obtenidos fue de -0,05, lo cual indica que en menor que cero por lo tanto la curtosis es platicúrtica.

Coeficiente de asimetría.- como se observa en la tabla anterior se tiene un valor del coeficiente de asimetría menor que cero, siendo el resultado -0,44, esto quiere decir que hay mayor concentración de valores a la izquierda de la media que a su derecha.

Rango.- es la diferencia entre el mayor y el menor de los valores observados, tendiendo como resultado116,00.

Mínimo.- es el valor menor de los datos obtenidos en este caso el resultado es 29,00.

Máximo.- es el valor máximo de los datos procesados, el resultado es145,00.

Suma.- es la sumatoria de los datos obtenidos en este caso el resultado es 6.031,00.

Nivel de confianza (95.0%).- es la probabilidad de que el parámetro a estimar se encuentre en el intervalo de confianza en este caso se cumple, dando como resultado 7,67.

Tabla 2.- Frecuencias de los ítems de la variable Herramientas Tecnológicas

Rango	**N° de Clases**	**I de C**
28	7.681145748	3.645289507

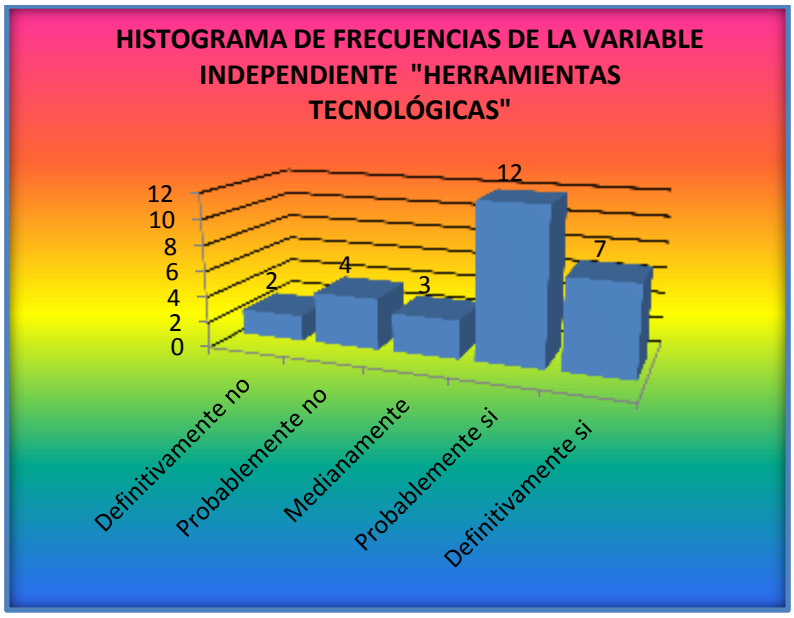
C	**FRONTERAS O LÍMITES**		**f**	**fr**	**fra**
	L. INFERIOR	**L. SUPERIOR**			
Definitivamente no	7	10.6453	2	7.14%	7.14%
Probablemente no	10.6453	14.2906	4	14.29%	21.43%

Medianamente	14.2906	17.9359	3	10.71%	32.14%
Probablemente si	17.9359	21.5812	12	42.86%	75.00%
Definitivamente si	21.5812	25.2264	7	25.00%	100.00%
			28	100.00%	

Fuente.- información obtenida del trabajo de campo

En esta tabla se da a conocer como cerca del 43% de los encuestados comentan que el uso de las herramientas tecnológicas es necesario para la educación continua utilizando el e-learning. Así como un 25% esta 100% seguro que son necesarias las herramientas tecnológicas. Se presenta el histograma de frecuencias.

Gráfico 1.- Histograma de Frecuencias



Fuente.- información obtenida del trabajo de campo.

El gráfico muestra como el mayor porcentaje está orientado a que se utilicen las herramientas tecnológicas en la modalidad no presencial.

Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad del instrumento de medición que se ha aplicado, ha sido a través del método del Alfa de Cronbach, el cual requiere una sola administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre 1 y 0. Simplemente se aplica la medición y se

calcula el coeficiente, si el valor es superior a 0.8 son considerados aceptables, para esta investigación el resultado del alfa de Cronbach fue de 0.96. La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\propto = \frac{k}{k-1}\left[1 - \frac{\sum vi}{vt}\right]$$

Donde:

∝=alfa de Cronbach

K= número de ítems

Vi= varianza de cada ítem

Vt= varianza del total

Los datos obtenidos fueron calculados en Excel 2010 quedando de la siguiente forma:

Numerador =	54,1034
Denominador =	836,1204
n =	29
n - 1=	28
k =	1

El resultado al aplicar la fórmula es

0,96

Con este resultado del 96% se demuestra la confiabilidad del instrumento de acuerdo al coeficiente de determinación aplicado en la investigación.

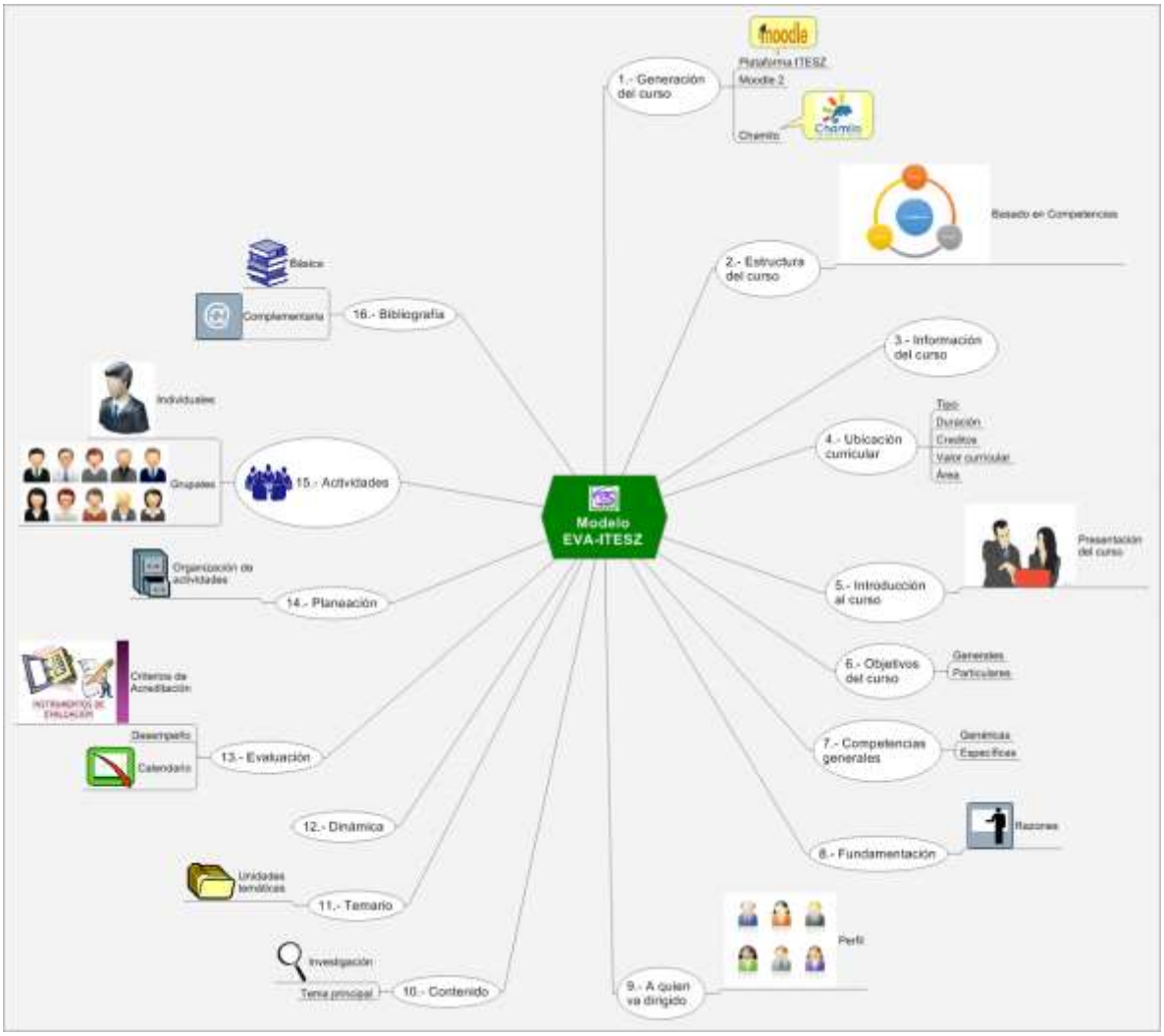
Modelo de Diseño instruccional. (Modelo EVA-ITESZ).

Para ofrecer educación continua a través de e-learning, es necesario contar con un diseño instruccional bien estructurado. Mientras mejor estructurado se encuentre el diseño

instruccional de un curso, mejor será la eficiencia en la educación. Por tal motivo se debe capacitar a los docentes para poder implementar un diseño instruccional y de esta forma subir sus cursos.

En un diseño instruccional de e-learning existe una interacción paso a paso en los materiales de estudio. Así mismo, existe una evaluación momento a momento acerca del impacto de los materiales educacionales sobre los procesos de construcción de conocimientos por parte del estudiante en línea.

Figura 2.- Modelo EVA-ITESZ



Fuente.- Propia

Al seguir cada una de las etapas del modelo se pueden subir cursos a la plataforma virtual y de esta forma utilizar el diseño instruccional para dar educación continua a través de e-learning. La figura anterior fue realizada en un software llamado mind manager.

Conclusiones

Se concluye que es viable la investigación debido a que las variables que se consideraron en este estudio son las que con mayor frecuencia se mencionan en el Marco Teórico, además de haber efectuado la jerarquización analítica para conocer el peso específico que presentaba cada una de ellas. Al hacer la aplicación de las variables, a través del instrumento en el objeto de estudio, se consiguió el resultado del alfa de cronbach de 96%, siendo este el coeficiente de correlación. Y con base en las medidas de tendencia central y variabilidad de todas las variables que se aplicaron se obtuvo que: más del 50% de los docentes están por encima de la mediana. En promedio, los docentes se ubican en 104. (Se considera muy bien).

Al realizar investigación sobre entornos virtuales de aprendizaje orientados a educación continua analizando las tics y el e-learning fue toda una experiencia, debido a la gran profundidad que tiene cada tema en específico, si bien es cierto las tecnologías de información y comunicación son un medio indispensable para impartir un curso, cátedra, conferencia, taller; sin embargo hay que resaltar la frase es un medio; porque en ocasiones se piensa que sin las tecnologías de información y comunicación no se puede hacer nada, y esto no es así, ya que cada docente utiliza diferentes métodos, estrategias y técnicas para impartir su clase.

Se determinó que las variables independientes afectan fuertemente a la variable dependiente, en la cual se concluye sobre la importancia que cada docente le da, en este caso al uso de cada variable.

Por último se presenta un modelo de diseño instruccional que permite al docente desarrollar cursos en línea con todos los elementos para que el aprendizaje sea significativo. En el modelo de diseño instruccional se emplean diferentes factores los cuales se deben considerar paso a paso para dar inicio a la apertura del curso en línea, tales factores como: seleccionar la plataforma a utilizar, definir la estructura que se dará al curso, plantear los objetivos, la orientación basada en competencias, planeación, evaluación, entre otros.

Referencias Bibliográficas

Bonk, C. & Graham, C. (2005). *The Handbook of Blended Learning: global perspectives and local designs.* San Francisco: Pfeiffer

Gimeno, J. (2004). *Computación ubicua*. Consultado el 30 de julio del 2014, del sitio: http://www.laflecha.net/canales/ciencia/articulos/computacion_ubicua/

Hernández R. y otros. (2006). Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. Editorial Mc-Graw-Hill. México D.F.

Holmes, B. & Gardner, J. (2006). *E-learning, concepts and practice*. Londres: Sage.

Khan, B. (2005). *Web-based training: An introduction*. Englewood Cliffs, NJ:Educational Technology Publications.

Santamaría, G. (2009). Redes sociales educativas y comunidades de aprendizaje. En *La Web 2.0 como recurso para la enseñanza del francés como lengua extranjera.*España: Ministerio de Educación, pp. 73-116.

Siemens, G. (2002). Instructional design in e-learning. Consultado el día 30/07/2014, del sitio www.elearnspace.org/Articles/instructionalDesing.htm.

Simonson, M. y otros (2003). Teaching and Learning at a Distance. Foundations of Distance Education (2nd ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Solución Tecnológica para el Control y Seguimiento del Programa de Tutorías Mediante un Carnet Digital

Alicia Linares Ramírez[1]
Ricardo García Cruz[2]
Gabriela Casillas Ochoa[3]

[1]Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - Academia de Ciencias de la Computación, alislinares@hotmail.com
[2]Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - Academia de Ciencias de la Computación, halconrgc@hotmail.com
[3]Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - Ing. Gestión Empresarial, gabyteczamora@hotmail.com

Solución Tecnológica para el Control y Seguimiento del Programa de Tutorías Mediante un Carnet Digital

Resumen

En el mundo actual el desarrollo tecnológico ofrece grandes ventajas para facilitar la vida de los seres humanos en sus actividades personales, laborales y recreativas. De igual forma permite a las empresas privadas y públicas la gestión de la información necesaria para que opere diariamente optimizando el uso de los recursos institucionales.

Sin embargo, dichos adelantos aún tienen un camino muy largo por recorrer, ya que en cada una de las instituciones se tienen necesidades muy particulares, tal es el caso del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora, que requiere la elaboración de un traje a la medida dedicado al Programa Institucional de Tutorías, el cual facilite el control y seguimiento de las actividades desarrolladas por los actores del sistema.

El aprovechamiento de la red interna del plantel facilitará el acceso al uso de la herramienta que se pretende desarrollar bajo una arquitectura cliente – servidor, su principal contribución está directamente relacionada con la disminución de índices de reprobación y deserción de los alumnos, e indirectamente relacionada a la optimización del aprovechamiento de los recursos materiales, económicos y humanos de la institución.

El proyecto proporcionará diversos beneficios a todos los involucrados. Primero, contribuirá al desarrollo tecnológico que necesita la institución, además permitirá a los docentes obtener experiencia en la implementación de una solución tecnológica avanzada. Segundo, los alumnos de las carreras de Ingeniería en sistemas Computacionales e Ingeniería en Tecnologías de la Información y Comunicaciones podrán integrarse al proyecto y realizar residencias profesionales y tesis entorno a sus prácticas reales y de aplicación directa a su perfil de egreso. También, se escribirán y someterán a revisión artículos científicos, de divulgación y memorias de congresos relacionadas con el proyecto.

Y finalmente, se obtendrá la implementación de una herramienta de gestión de información vía web, que facilite la toma de decisiones oportunas, dicha solución será vanguardista y generará informes que permitan identificar las principales áreas de oportunidad de los alumnos.

Palabras Clave: Solución, Tutorías, Desarrollo, Software

Technological Solution For The Control And Monitoring Of The Mentoring Through A Digital ID

Abstract

In the actual world techlogical development offers great advantages to facilitate the life of human beings in their personal, work and recreational activities. In the same way it allows private and public companies to manage the necessary information to operate daily, optimizing the use of institutional resources.

However, such developments still have a long way to go, because every single institution has very specific needs, that is the case of the Instituto Tecnologico de Estudios Superiores de Zamora, that requires the development of an specific program called Programa Institucional de Tutorias, which facilitates the control and monitoring of the activities developed by the users of the system.

The use of internal network from the institute will facilitate the access to the tool that is preended to be developed under an arquitecture client-server, its principal contribution is directly related with declining rates of failure and dropouts of students, and indirectly related to the optimization of the use of material, financial and human resources of the institution.

The proyect will provide several benefits to everyone involved. First, contribute to the tecnological development that the institution needs, it also alows teachers to gain experience in the implementation of an advanced technological solution. Second, the students of Computer Engineering Systems and Engineering in Information Technology

and Communications will join the project and make their professional residences and thesis around their actual practices and direct aplication of such technology to their graduate profile.

Also, it will be written and submitted to review scientific articles, exposures and memories of proceeding conferences related with the project.

And finally, it will get the implementation of an information management tool via web, to facilitate making appropriate decisions, that solution will be innovative and will generate reports to identify the main areas of opportunity for students.

Keywords: Solution, Mentoring, Development, Software

Introducción

La educación en nuestro país y en el estado de Michoacán tiene como características primordiales que debe ser gratuita, en el cual el gobierno tiene el compromiso y la obligación de facilitarla en los diferentes niveles académicos, éstos son el básico, medio superior y superior. Debido a altos porcentajes de reprobación, rezago y deserción del alumnado la Secretaría de Educación Pública ha implementado estrategias para disminuir dichos índices, una de ellas es el Programa de Tutorías como parte del Seguimiento a la trayectoria estudiantil, la cual asigna un tutor como acompañante directo a cada uno de los alumnos, en toda su estancia escolar.

En el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora (ITESZ) se inició con el programa institucional de tutorías en el año 2010, ha continuado operando conforme a los lineamientos que se indican por el Sistema Nacional de Tutorías, con el paso del tiempo la información que se genera va en aumento y esto ocasiona un gran volumen de información almacenada y no controlada, ya que no se cuenta con una herramienta tecnológica adecuada para el manejo de los datos del Programa Institucional de Tutorías, de tal manera que es indispensable conocer y desarrollar el papel que desempeñan los tutores y su importancia en la actividad individual como tutor, las relaciones de comunicación con los estudiantes,

con la coordinación del programa y toda aquella información que se genere en el centro educativo para el apoyo a la planificación y realización de las actividades tutoriales.

Por otra parte existe la necesidad de gestionar el control y seguimiento a las actividades tutoriales, además de brindar una retroalimentación al alumno en cuánto a las acciones que se deriven de una canalización, para obtener una tutoría individual o grupal adecuada. Para ello se analizará las ventajas y desventajas de implementar un carnet digital para el seguimiento detallado por cada estudiante.

Dicho carnet necesita incluir toda la información que se derive de una atención médica, psicopedagógica, o de las asesorías académicas brindadas por un profesor o por un asesor par con vigilancia directa del docente que imparte la asignatura en cuestión.

Por lo que la solución debe proporcionar acceso controlado para los alumnos, profesores, tutores, médico(s), psicólogo(s), coordinadores del programa de tutorías, Jefes de Carrera y Directivos, en función de las actividades que desempeñan y que se encuentran detalladas en los manuales dictados por el Sistema Nacional de Tutorías.

En el presente documento, se describen los antecedentes, en la cual se mencionan brevemente algunos de los trabajos más relevantes y directamente relacionados con este proyecto, así como algunas ventajas y desventajas de los mismos. Posteriormente, se describen las bases que rigen a esta investigación y se menciona de qué manera se relaciona cada punto con el proyecto. En la sección de objetivos y metas particulares, se establecen las acciones y productos a obtener al término de esta investigación.

El impacto en la generación de conocimiento resultante de este proyecto de investigación se mencionará en la sección Impacto en la solución a un problema de administración del programa de tutorías. Posteriormente, se mencionan los productos entregables que se espera obtener como resultado del trabajo de este proyecto.

El marco teórico del proyecto se desarrollará investigando y evaluando las diferentes tecnologías web existentes, eligiendo la que mejor se adapte a la solución propuesta. En esta fase participarán directamente los alumnos en residencias profesionales y tesis.

El marco de referencia, abordará primero toda la información existente del Programa de Tutorías para conocer a detalle su funcionamiento de acuerdo al procedimiento y seguimiento del Sistema de Gestión de Calidad cumpliendo así los lineamientos del Sistema Nacional de Tutorías.

La metodología a utilizar en la investigación es de tipo aplicada, utilizando el ciclo de vida del desarrollo de productos software, la cual se describe en la sección de desarrollo.

Antecedentes

En el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora hace cinco años que se implementó el Programa Institucional de Tutorías ITESZ, con el cual surgió la necesidad de buscar una herramienta de apoyo para la administración de documentos e información que permitan brindar un servicio eficiente y personalizado.

La finalidad de las tutorías es lograr la formación integral del estudiante, que le permita generar una personalidad saludable, adquirir conocimientos, habilidades y actitudes con los cuales se inserte de manera funcional y productiva en la sociedad, adicionalmente se logre abatir los índices de reprobación, el rezago escolar, la disminución de la deserción y mejorar la eficiencia terminal en la institución, las cuales tienen un impacto directamente en el mejor aprovechamiento de los recursos económicos de la institución.

Para ello, existe el apoyo de los tutores que se encargan personalmente del seguimiento de la formación de los alumnos del grupo asignado mediante su nombramiento, cada tutor debe acompañarlos a lograr su crecimiento personal, profesional y a su vez podrá explotar al máximo sus conocimientos y/o habilidades identificadas. Por otra parte propondrá acciones para mejorar y superar las deficiencias que el alumno tiene al ingresar al plantel.

La coordinación del Programa Institucional de Tutorías es la responsable de vigilar y dar seguimiento al trabajo de los tutores e informar de los avances y resultados a la Dirección Académica y a su vez a los jefes de carrera, por lo que es quién tiene a su cargo todo el manejo de la información que se deriva de la operación.

En la actualidad no existe una solución tecnológica diseñada a la medida de las necesidades de los Institutos Tecnológicos Descentralizados del país, que permita integrar una solución a fin a cada una de las áreas involucradas en la prestación de servicios estudiantiles, dedicados al programa de tutorías, por lo que se propone el análisis, diseño, desarrollo e implementación de una solución tecnológica vanguardista y de fácil acceso mediante la red de computadoras del plantel.

Es importante describir que, en la ejecución de la actividades tutoriales, la información generada en la fase de diagnóstico, se basan en el llenado de la ficha de identificación, los resultados del cuestionario de estilos de aprendizaje y de hábitos de estudio, los cuales se realizan en archivos separados y se utilizan formatos libres para su llenado, de tal manera que esta información se acumula y dificulta su interpretación, perdiendo tiempo para la elaboración de informes y estadísticas básicas en la toma de decisiones.

Los documentos antes mencionados se almacenan de manera electrónica y física, al momento de consultarlos no existe un concentrado grupal sobre aspectos medulares, arrojados de la ficha de identificación como datos psicopedagógicos, proyecciones personales y socioeconómicos, sabiendo que estos ayudan a obtener un conocimiento más objetivo, sobre el perfil de los alumnos que ingresan al plantel.

Actualmente, en la red existen herramientas gratuitas para la aplicación de los cuestionarios, los cuales se encuentran instalados en el servidor institucional, para realizar la fase de diagnóstico, se les pide a los alumnos que vayan a la sala interactiva del centro de cómputo y contesten todos los reactivos de los cuestionarios, sin embargo, al implementarlos en la institución se han observado errores que no permiten una ejecución

adecuada, perdiendo los datos, haciendo que el alumno conteste de nuevo los cuestionarios y en algunos casos los alumnos ya no contestan tomando conciencia de la importancia que se tiene, por la inconformidad de volver a contestar el mismo cuestionario, esto genera sesgos en la información individual y grupal.

Una vez que el alumno logra el llenado de su cuestionario no existe la posibilidad de guardar su información de forma digital, por lo que debe enviarla a impresión y entregar su hoja al tutor.

Posteriormente, el tutor realiza la captura de los resultados en una hoja electrónica y la envía al Coordinador de Tutorías, haciendo un doble trabajo con la información obtenida, la importancia de un diagnóstico adecuado radica en que la información este a tiempo y conocer las condiciones académicas, sociales y psicológicas de los alumnos que ingresan y el impacto de ésta.

Con la sistematización de la información en una sola herramienta facilitará las tareas de las personas involucradas en el Programa Institucional de Tutorías.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar una herramienta que facilite el manejo de la información de los datos generados por el diagnóstico y seguimiento de cada uno de los alumnos que pertenecen al ITESZ para el programa institucional de tutorías mediante un carnet digital.

Objetivos específicos

- Investigar, conocer, analizar y proponer una solución viable y adecuada a las necesidades del área del registro de información de los alumnos tutorados.
- Diseñar y crear un sistema de apoyo administrativo para las personas involucradas, cumpliendo los requisitos de la primera fase.
- Definir los actores del sistema y sus roles de los usuarios mediante diagramas UML
- Evaluar la calidad en la prueba del software.

• Implementar y capacitar a los usuarios el sistema.

Metas

•Generar una herramienta web de apoyo al programa institucional de tutorías.

• Integrar los módulos de operación en apoyo al seguimiento individual del alumno tutorado.

• Proporcionar informes para facilitar la toma de decisiones pertinentes y enfocadas a obtener mejores resultados.

• Habilitar a los alumnos en el desarrollo de soluciones tecnológicas vanguardistas.

• Generar oportunidades para los alumnos que desean elaborar una tesis profesional.

Marco Teórico

Cuando surgió la necesidad de conectar o adaptar los sistemas de informáticos a las exigencias del mercado actual, el programador realizaba cierto programa o producto software y con aquellos requerimientos bajo la dura tarea de codificar esta tarea no estaba administrada o supervisaba de ningún modo por lo que se iba corrigiendo a medida que surgían errores.

Existen procedimientos, técnicas, herramientas que ayudan a los desarrolladores realizar mejor su trabajo, se trata de las metodologías para el desarrollo de software, son usadas para obtener un mejor resultado y garantizar que se cumpla con los objetivos planeados.

Hoy en día existen gran número metodologías, ninguna es mejor que otra, lo importante es aplicarla la más indicada según la problemática a resolver, o del tipo de proyecto a desarrollar, en éste caso la metodología seleccionada es MSF (*Microsoft Solution Framework*), ya que es un modelo de procesos usado por *Microsoft* para el desarrollo de aplicaciones, combina algunos de los principios más efectivos de otros modelos de procesos populares, y que pueden aplicarse en cualquier tipo de proyecto.

Entre sus principales características son que tiene un manejo en fases, hace cortes por hitos y es un modelo interactivo. MSF puede ser utilizado tanto en ambientes tradicionales de

desarrollo de aplicaciones, pero también puede usarse en distribución y desarrollo de aplicaciones a nivel empresarial para comercio electrónico y aplicaciones distribuidas en web.

El modelo de procesos MSF se caracteriza por los siguientes principios:

1. Trabajar hacia una visión compartida. El éxito de cualquier actividad conjunta es que los miembros de el equipo y los clientes tengan una visión compartida, entendiendo claramente lo que es la solución, sus metas y objetivos.
2. Mantenerse ágil, esperar que las cosas cambien. Disciplinas tradicionales de administración de proyectos y el modelo de procesos en cascada apuestan a una clarificación de requerimientos desde el inicio del proyecto y estiman que la variación del mismo será mínima. MSF, al contrario, asume que el cambio continuo debería ser esperado y administrado.
3. Centrarse en ofrecer valor al negocio. En cualquier tipo de organización se deben satisfacer necesidades básicas y entregar valor o beneficio a los clientes. En el desarrollo del software este se ve hasta que la solución está completamente terminada y en producción, es por ello que MSF considera entre sus fases: el desarrollo y la distribución de la solución.
4. Fomentar la comunicación abierta. La filosofía de MSF es mantener apertura en la información entre los miembros del equipo y los involucrados en el proyecto, esto con la finalidad de evitar malos entendidos en el proceso de desarrollo del mismo. El modelo MSF provee puntos de revisión, donde se documentan entregables para mantener el progreso del proyecto visible y lograr la buena comunicación entre el equipo, involucrados y clientes.

Los principales conceptos de la metodología son:

1. Cliente. Se distingue entre cliente y usuario, el cliente es la persona u organización que se comisiona al proyecto, provee fundamentos y quien espera obtener valor del negocio con la solución. Los usuarios son las personas quienes interactúan con la solución en su trabajo

2. Partes Interesadas (*Stakeholder*s). Son individuos o grupos quienes tienen interés en los resultados del proyecto, sus metas son distintas a las de los clientes, algunos ejemplos de stakeholders son: Administradores de departamentos, Equipo de operaciones de TI y los Administradores Funcionales

3. Solución. En MSF el término solución es la entrega ordenada de elementos necesarios como son tecnologías, documentación, entrenamiento y soporte, que permiten responder exitosamente al problema del negocio.

4. Línea de base. Es una medición o estado conocido por el cual algo es medido o comparado, puede contener los siguientes entregables: Código fuente, configuraciones de servidor, agendas, especificaciones, manuales de usuario, etc.

5. Ámbito. Es el conjunto de entregables y servicios que se deben proveer en el proyecto, define que debe hacerse para soportar una visión compartida.

Las características del modelo de procesos que se distinguen del proceso MSF, son un enfoque en fases y basado en hitos (milestones), un enfoque iterative, un enfoque integrado para construir y distribuir soluciones.

La característica del enfoque basado en hitos, se usa para monitorear el progreso del proyecto, existen dos categorías de hitos, *Major milestones* que se utilizan en la transición de una fase a otra y los *Interim milestones*, sirven como indicadores anticipados del progreso del proyecto que segmentan grandes trabajos en piezas más pequeñas (Corporation, 2013).

A continuación se mencionan las fases contempladas en MSF:

• Fase de visión
• Fase de planeación
• Fase de desarrollo
• Fase de estabilización

• Fase de distribución

Algunas de las tecnologías a utilizar son los lenguajes de programación propios para el desarrollo web como son HTML, PHP, MYSQL, CSS, navegadores de internet, características, ventajas y desventajas de los servidores de Bases de Datos, etc.

Metodología

En éste apartado se describen todas las fases del desarrollo del caso práctico, basadas en la metodología *MSF*, se presentan en el siguiente orden, primeramente la recopilación de requerimientos, posteriormente las fases de visión, planeación, desarrollo, estabilización y por último la distribución.

Fase de visión

En el presente documento se especifican cuáles son los requisitos y puntos que se deben cumplir para el desarrollo y correcto funcionamiento de la aplicación. Además se expondrán la finalidad del software, los usuarios involucrados en el desarrollo y uso del mismo.

Propósito de la fase de visión

El propósito del documento es dejar bien en claro cuáles son las características del desarrollo, establecer los requisitos de software y hardware que se deben cumplir, especificar las personas que interactuarán con el software. Este documento va dirigido a la Coordinación del Programa Institucional de Tutorías, dicho departamento es el cliente de la solución.

Alcance de la fase de visión

La aplicación web a desarrollar considera únicamente la primera fase del programa de tutorías, incluye el registro de los tutorados, captura de la ficha de identificación del alumno tutorado, llenado de los cuestionarios CHAEA y SITAE, registro y asignación de tutores,

los tutores podrán hacer la captura de su plan de acción semestral, consultar información de sus alumnos tutorados de forma individual o grupal.

La información se podrá consultar únicamente de acuerdo al rol del usuario que haya iniciado sesión.

Perspectiva del producto

El software es independiente, esto es debido a que no se cuenta actualmente con un sistema que facilite la administración de la información recopilada, en la primera fase no requiere de comunicarse con el sistema de control escolar. Sin embargo, es prudente tomar en cuenta esta opción, dado que puede ser necesaria en el futuro.

Funcionalidad del producto

Permitir la administración de usuarios y su rol dentro del sistema, proporcionar información general o específica sobre el Programa Institucional de Tutorías, manuales y documentación del proceso de seguimiento, los tutorados podrán actualizar su información personal, contestar los cuestionarios de estilos de aprendizaje y hábitos de estudio, el tutor podrá registrar las actividades tutoriales realizadas, su plan de acción semestral y consultar los resultados de los cuestionarios contestados por sus tutorados para el seguimiento e identificación de alumnos con alto riesgo de rezago o deserción.

El coordinador del programa podrá en todo momento consultar la información registrada y obtener informes que ayuden a difundir los resultados a los Jefes de carrera y a su vez a la Dirección Académica del plantel.

Características de los usuarios

Tipo de usuario	Alumnos
Formación	Bachillerato
Habilidades	Manejo de equipo de cómputo
Actividades	Captura de la información

Tipo de usuario	Tutores
Formación	Licenciatura o superior
Habilidades	Manejo de equipo de cómputo, capacitación tutorial
Actividades	Captura y consulta de información

Tipo de usuario	Coordinador
Formación	Maestría
Habilidades	Dominio del Programa de Tutorías
Actividades	Administración general del sistema

Factibilidad Operativa

La implementación de la aplicación, solo es una herramienta que permita facilitar la tarea de los tutores y del coordinador, por lo que la institución cuenta con el recurso humano que se require para administrar y utilizar la solución de forma correcta.

Como la plataforma de apoyo web va a ser nueva en el ITESZ, en la fase de estabilización se contempla hacer la capacitación para todos los usuarios como son los tutores, el coordinador y los tutorados, de cómo puede utilizar la plataforma adecuadamente para que se familiarice lo más pronto posible.

Adicionalmente se realizó un manual de usuario por cada rol del sistema, en donde se les dió una pequeña guía de cómo usar la aplicación de manera correcta. Por lo que las personas que van a trabajar sobre la plataforma se pueden apoyar de esta herramienta para hacer su labor más fácil.

El impacto previsto para el 2018 es permitir el acceso controlado a 2,580 alumnos tutorados, 48 Tutores, 6 Jefes de carrera y 5 Directivos. Según información del departamento de estadística.

Estudio de viabilidad

El sistema consiste en realizar una plataforma que permita al alumno contestar los cuestionarios de ficha de identificación, donde registrará su información personal, CHAEA, para identificar sus estilos de aprendizaje, SITAE para evaluar sus aptitudes. Así facilitarle al tutor un resultado seguro y eficaz.

Se deben considerar los siguientes apartados para la captura

Ficha de identificación

- Registro de información personal
- Datos psicopedagógicos
- Proyecciones personales
- Datos socioeconómicos
- CHAEA
- SITAE

Identificación del alcance de la solución

La solución tecnológica propuesta es una forma que posibilita el registro y manejo de la información, de forma ágil y confiable, retomando la información recabada en el capítulo 2, el programa de tutorías y el seguimiento a la trayectoria escolar contemplan un seguimiento y control muy puntual y a detalle de las actividades planeadas y desarrolladas por los tutores, el presente proyecto únicamente contempla la fase de diagnóstico del alumno tutorado y el seguimiento al plan de acción tutorial.

Se debe establecer una sesión exclusiva a cada uno de los tutores responsables de grupo y otra para el coordinador, para que puedan acceder a información confidencial, dando cumplimiento al acuerdo de confidencialidad firmada por el tutor.

Por otra parte, la capacidad del almacenamiento y manejo de la información se considera las cifras que el departamento de estadísticas reporta, actualmente se tienen 2130 alumnos de los cuales 1,235 son tutorados, y se prevé que para el año 2018 sean 2,589 alumnos de los cuales a la mitad debe obligatoriamente estar asignado a un tutor de la carrera a la que pertenece. Por lo que se puede observar un crecimiento aproximado del 10%.

Especificaciones del alcance

La plataforma estará siendo manejada por los siguientes tipos de usuarios:

- Administrador
- Coordinador
- Tutor
- Alumno

Requisitos

- Registro de información
- Control de información
- Búsqueda rápida de información
- Impresión de reportes

Como ya se mencionó en el capítulo 1 en el apartado de antecedentes, la situación actual es deficiente ya que no cuenta con un periodo controlado para cada actividad tutorial grupal o individual, el proceso de recaudación de información es muy lento y genera pérdida de tiempo ya que el procedimiento de resultados es complicado para generar un resultado final. Cada semestre aumenta el número de alumnos tutorados y tutores, por lo que la labor del coordinador es titánica para darle seguimiento e identificar los alumnos con alto riesgo de rezago estudiantil o deserción de cada carrera.

Las herramientas de recopilación de información empleadas en la primera fase del caso práctico son cuestionario, entrevista, observación del trabajo diario.

Definición de requerimientos del sistema

Identificación de las directrices técnicas y de gestión

- Implementar un sistema óptimo en la captura de información y obtención de resultados que faciliten la toma de decisiones, minimizando los errores durante el manejo de la información.
- Integrar una interfaz entendible y amigable para que facilite su uso
- Gestionar los recursos necesarios en tiempo y forma
- Desarrollar manuales de operación para cada tipo de usuario del sistema.

A continuación de especifican los requisitos que debe facilitar la solución de acuerdo a cada rol de usuarios dentro del proceso

Coordinador

- Autenticarse
- Registrar o editar datos de los usuarios

- Borrar datos
- Consulta de informes (grupales, tutores, planes de acción, usuarios, datos generales de los alumnos)

Tutor

- Autenticación
- Consultar reportes grupales e individuales
- Resultado grupal de indicadores CHAEA y SITAE
- Capturar o modificar su plan de acción tutorial
- Registrar las actividades tutoriales desarrolladas

Alumno

- Autenticación
- Realización de cuestionarios
- Validación de información
- Guardar

Estos roles y funciones se van a retomar en la fase de desarrollo para elaborar los diagramas UML de los casos de uso necesarios para el correcto funcionamiento.

Fase de planeación

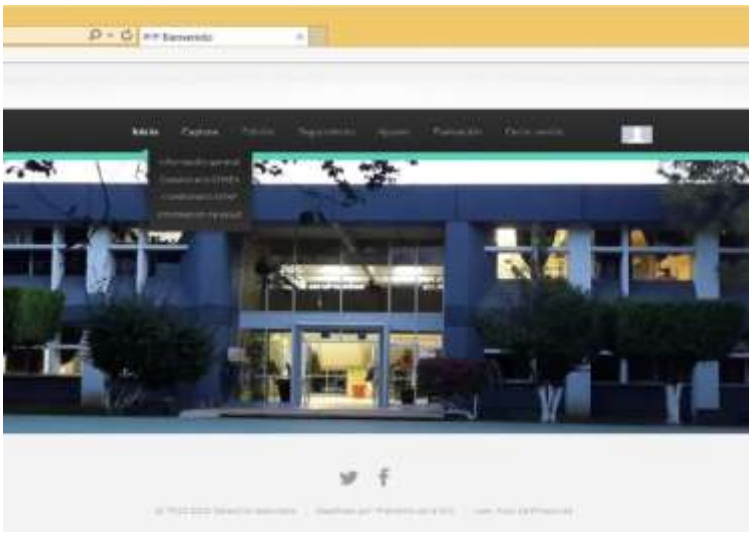
En esta fase se realize un Diagrama de Gantt asignando tiempo a las actividades desarrolladas según la metodología, además se nombraron responsables a cada hito.

Fase de dessarrollo

Su diseño es amigable, muy fácil de utilizar y solo requiere una breve explicación para que los usuarios puedan empezar a trabajar, en la pantalla inicial se realiza la autenticación de los usuarios en base al rol que tienen dentro del Sistema.

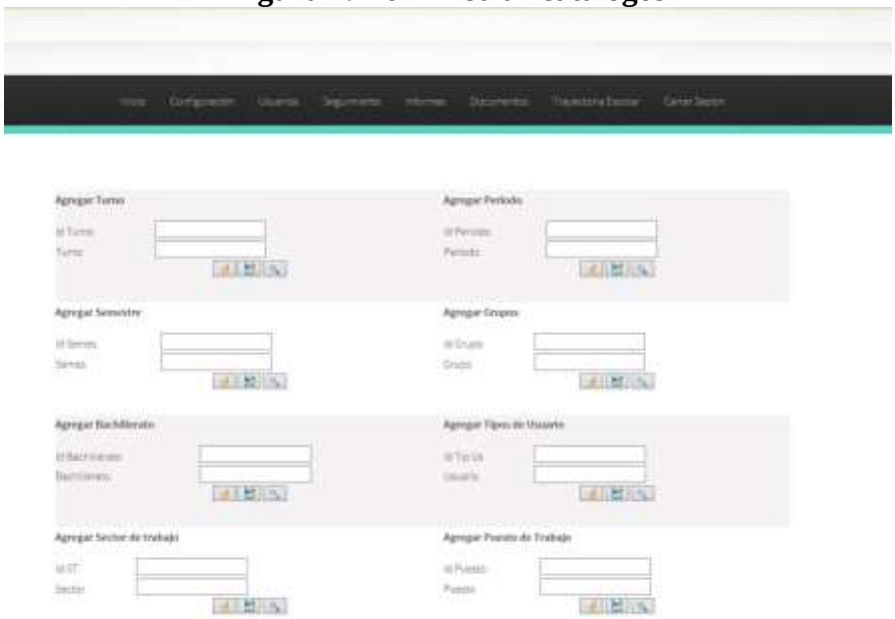
Algunas de las interfaces desarrolladas son las siguientes:

Figura1. Menú de alumno



Fuente: Intranet del ITESZ

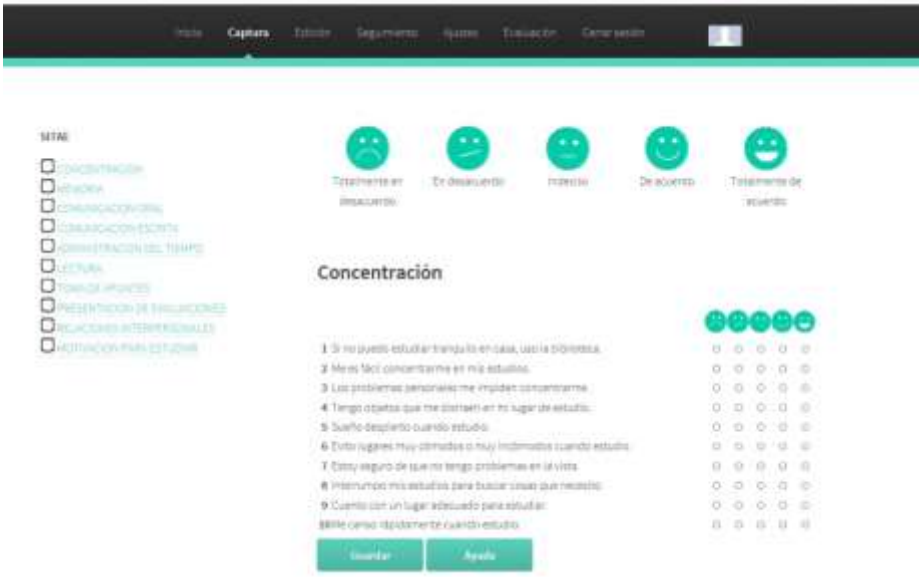
Figura 2. Administrar catálogos



Fuente: Intranet del ITESZ

Al finalizar la captura de la ficha de información se activará automáticamente el siguiente formulario. El cuestionario CHAEA está formado por 80 preguntas las cuales permiten a los tutores identificar cuál es el estilo de aprendizaje de sus alumnos, como se muestra en la siguiente figura.

Figura 3. Cuestionario SITAE



Fuente: Intranet del ITESZ

Los estilos de aprendizaje ofrecen indicadores que ayudan a guiar las interacciones de la persona con las realidades existenciales. Facilitan crear un plan de trabajo enfocado a potencializar sus habilidades para un mejor aprovechamiento, para ello se desarrollo la siguiente inetrfaz, ver figura4.

Figura 4. Captura de información general del alumno

Fuente: Intranet del ITESZ

Una vez programados los módulos se procedió a realizar la siguiente fase, cabe mencionar que, es aquí donde se puede observar claramente la ventaja de la metodología utilizada, su flexibilidad para regresar a modificar lo necesario en las fases de visión o de planeación haciendo los ajustes necesarios para lograr un producto adecuado

Fase de estabilización

Durante esta fase se comprueba que cada módulo funciona correctamente y que cumple con los requisitos, antes de ser implementado.
Para comprobar si el programa se apega a los requisitos del sistema se realizaron distintas pruebas las cuales son:

- Prueba estructurales.
- Prueba de aceptación (prueba piloto)

Pruebas estructurales

Las pruebas estructurales ayudan a evaluar secciones de código para comprobar si el resultado es correcto. En esta parte se prueba varias veces para que la aplicación arroje los resultados esperados, en caso contrario, identificar las correcciones que se deben hacer.
Una vez terminado con las pruebas estructurales se realiza una prueba piloto.

Pruebas de aceptación

El objetivo de esta prueba es mostrar al cliente el sistema y permitirle evaluar si se cumplen con todos los requisitos señalados en la primera fase. Además revisar que funcione adecuadamente, tomar el tiempo para contestar los cuestionarios, comparar los resultados.

Para esta prueba se ha considerado realizar una prueba piloto, para ello fue necesario seleccionar un grupo de alumnos de nuevo ingreso, orientarlos en el uso de la plataforma y

sensibilizarlos en la importancia que representa su participación en ésta prueba para identificar las debilidades y hacer las correcciones correspondientes.

Figura 5. Explicación del sistema

Fuente: Elaboración propia tomada de la prueba piloto

El grupo de nuevo ingreso seleccionado fue de la carrera de Tecnologías de la Información y Comunicación, grupo "A". Con la supervisión de su Tutora Alicia Linares Ramírez, y con la coordinación de la Psicóloga Gabriela Casillas Ochoa; además del apoyo del profesor Ricardo García, como se muestra en la figura 5.Antes de usar la plataforma de apoyo fue necesario hacer una breve capacitación al grupo.

El proceso de capacitación fue el siguiente:

- Entrega de manual de usuario.
- Explicación del manual.
- Resolución de dudas a los alumnos.
- Seguimiento del manual de usuario.
- Evaluación
- Revisión de los resultados.

Una vez comprendido el funcionamiento del software y resueltas las dudas, se procedió a la implementación para la utilización de usuarios de nuevo ingreso.

El grupo seleccionado tuvo varias dudas en la ficha de Identificación y fue donde más se entretuvieron, ya que muchos de los datos personales o familiares no se los sabían, en los cuestionarios CHAEA y SITAE no tuvieron problemas, la duración fue de 00:50:35 hrs.
Se identificaron errores de redacción principalmente en algunas páginas, y para mejorar el tiempo al contestar los cuestionarios, se propone que en el momento que se cite al alumno se le haga saber que datos importantes debe conocer, por ejemplo, CURP, código postal, numero de afiliación al servicio médico, ingresos familiares entre otros.
Una vez que el alumno sabe que datos se le van a pedir, se estima que la duración sea de 45 minutos.
Una vez identificados los errores o deficiencias de la interfaz se corrigieron y en caso del código postal se le agrego una liga a un buscador de códigos postales para facilitar el llenado, de igual forma en el caso de la CURP se le agrego una liga para consultar la clave única del registro poblacional.

4.5 Fase de distribución

Posteriormente, una vez ya aprobado y aceptado el producto final por el responsable del proyecto y la coordinadora, se procedió a la instalación y configuración del servidor institucional, se agregaron todos los archivos necesarios y la base de datos, para hacer las últimas pruebas de funcionalidad, se realizó mediante una conexión remota al servidor, facilitado por el jefe del centro de cómputo, dicho equipo está ubicado físicamente en el site del instituto.

Durante esta fase el equipo distribuyó los componentes principales de la aplicación, estabilizó el desarrollo, y el proyecto entró en la fase de operación y se obtuvo la aprobación final del cliente, emitiendo la constancia de liberación del proyecto terminado.

Debido a que el cliente debe estar de acuerdo que se ha cumplido el objetivo antes de cerrar el proyecto. Se requiere una solución estable con una operación apropiada y un mecanismo de soporte al sistema.

Durante la fase de mantenimiento se explica el proceso de mantenimiento basado en los 3 principales mantenimientos, que son:

- Mantenimiento preventivo.
- Mantenimiento perfectivo.
- Mantenimiento correctivo.

Esta es una de las últimas fases de la realización del sistema, es fundamental para la vida útil de los equipos ya que están diseñados con un factor de seguridad, y tienen que tener un mantenimiento preventivo para que no ocurran fallas o pérdida de la información.

Impacto

La solución desarrollada representa grandes beneficios, uno de ellos es la facilidad de brindar una atención personalizada y diferenciada a cada uno de los alumnos, mediante la identificación de las problemáticas identificadas en la fase de diagnóstico de los exámenes aplicados a los alumnos de nuevo ingreso, posteriormente, permitirá dar un seguimiento puntual a cada una de las actividades tutoriales y las que se deriven de alguna canalización por bajo rendimiento escolar.

Por otra parte se prevé un beneficio económico muy importante para el plantel, considerando que en cada periodo semestral se tienen gastos de operación muy altos, según el departamento de estadísticas del ITESZ (2014) se pierde millones de pesos cada semestre, medidos en relación con los créditos reprobados por los alumnus. A continuación, se muestra una tabla que muestra los datos de los últimos cinco periodos.

Tabla 1. Gastos por créditos reprobados.

Periodo	Costo por crédito reprobado	Créditos Reprobados	Gasto por créditos reprobados
Ago – Dic 2013	$ 443.70	11,130	$ 4,938,381.00

Feb – Jul 2013	$ 587.63	6,130	$ 3,602,171.90
Ago – Ene 2014	$ 1,116.00	4,969	$ 5,545,404.00
Feb – Jul 2014	$ 1,372.00	5,097	$ 6,993,084.00
Ago – Ene 2015	$ 1,428.00	4,723	$ 6,744,444.00

Fuente: Departamento de estadística del ITESZ.

Considerando que el seguimiento oportuno a los alumnos identificados con alto riesgo de reprobación o deserción, permite realizer actividades que favorezcan a lograr un mayor aprovechamiento de los recursos locales, estatales y federales, `por lo que se pueden minimizar las pérdidas que hasta la fecha se vienen reportando en las juntas directivas.

Conclusiones

Como se puede observar se elaboró una propuesta de solución a los problemas detectados en el análisis de la problemática. Se consideraron todos los aspectos de desarrollo siguiendo la metodología *MSF* utilizada.

Se logró el desarrollo e implementación de la plataforma *web* mediante el apoyo de los compañeros, directivos y alumnos que participaron de forma directa o indirecta en apoyo al desarrollo del proyecto, con el cual se automatiza la captura de la información necesaria para brindar una tutoría personalizada y permitir un seguimiento del plan de trabajo del tutor, así como obtener resultados que impactan en los indicadores de reprobación, deserción, gastos por créditos no aprobados, con la finalidad de proponer acciones que permitan optimizar el aprovechamiento de los recursos disponibles en la institución.

Esta herramienta permite agilizar el proceso de captura de información necesaria en la tutoría, pero de ninguna manera sustituye el trato personal entre tutor y alumnado.

Actualmente la plataforma tiene 1235 alumnos registrados, 40 tutores y un coordinador, según expresó la Lic. Gabriela Castillo Ochoa en su última reunión general de tutores, misma en la que los compañeros tutores agradecieron el esfuerzo y trabajo desarrollado

Referencias Bibliográficas

Corporation, M. (23 de Abril de 2013). *Microsoft Solutions Framework*. Recuperado el día 10 de Abril de 2015, de http://www.microsoft.com/msf

Díaz, J. (2006). *Creación de sitios web.* Madrid España: Prentice Hall.

ITESZ. (22 de Febrero de 2015). Recuperado el día 10 de Abril del 2015, de http://www.teczamora.mx/sistema-de-gestion-de-calidad

Larman, C. (2008). *UML y Patrones, una introducción al proceso unificado.* Madrid España: Prentice Hill.

Quijado, J. (2008). *Domine PHP 5.* Madrid España: Alfaomega Ra-Ma.

TecNM. (20 de Febrero de 2015). *Sistema Nacional de Institutos Tecnológicos* . Recuperado el día 22 de Abril de 2015, de http://www.tecnm.mx/informacion/sistema-nacional-de-educacion-superior-tecnologica

Tecnológicos, S. N. (2013). *Manual del tutor.* México: SNIT.

Victor Ruiz, P. S. (2006). *Programación UML 2.* México: Anaya Multimedia.

Diagnóstico del uso de las TIC´s para la Gestión del Conocimiento en los Estudiantes de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la U.M.S.N.H.

Bruno Ramos Ortiz[1]
Rosalba Cervantes Meza[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, bruno78_ramos@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, li_rcervantesm@yahoo.com.mx

Diagnóstico del Uso de las TIC´s para la Gestión del Conocimiento en los Estudiantes de la FCCA de la U.M.S.N.H.

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad principal recaudar los hábitos del uso de las TIC's para la gestión del conocimiento que implementan los alumnos en su quehacer académico, de las licenciaturas de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la U.M.S.N.H.

Del análisis de este proceso, se pretenderá mostrar las principales ventajas y desventajas del empleo de las TIC´s, así como, identificar y ofrecer las bases diagnósticas de la población de estudio, que permitan repercutir en estrategias significativas para mejorar la calidad educativa de los estudiantes.

El trabajo se fundamentará en dos ejes esenciales, el primero, en una investigación de campo, que a través de un instrumento de recopilación de datos y un muestro no probabilístico, arroje los puntos de vista de los individuos estudiados. El segundo eje, mediante una investigación descriptiva que refleje los resultados del análisis de las características sobre el conocimiento, capacitación, manejo, gestión, navegación, calidad de servicio, frecuencia y uso de las TIC´s.

Para finalizar, es importante señalar que aunque el uso de las TIC´s dentro de los estudiantes universitarios es un hecho irrefutable, es imperativo conocer a conciencia, cómo estos recursos tecnológicos son aplicados, y cómo permiten decidir si representan un valor distintivo o un distractor embelesante dentro de las actividades académicas de los estudiantes.

Palabras Clave: Gestión del conocimiento, Hábitos de Uso de TIC's, calidad educativa

Diagnosis Using TIC's for Knowledge Management in the Students of the Faculty of Accounting and Administrative Sciences of U.M.S.N.H.

Abstract

The present research primarily aims to raise the habits of use of TIC's for knowledge management that implement the students in their academic work, at the School of Accounting and Administrative Sciences of U.M.S.N.H.

The analysis of this process, is to show the main advantages and disadvantages of using TIC's, as well as identify and provide the basis for the diagnostic study population, to generate significant strategies to improve educational quality students.

The work is based on two main axes, the first in a field investigation, which through a data collection instrument and a non-probability sampling, throw the views of the individuals studied. The second axis, a descriptive research that reflects the results of the analysis of the characteristics of knowledge, training, management, management, navigation, quality of service, frequency and use of TIC's.

Finally, it is important to note that although the use of TIC's in college students is an irrefutable fact, awareness is imperative to know how these technological resources are applied, and how order to decide whether they represent a distinctive value or a problematic distractor within the academic activities of the students.

Keywords: Knowledge management, usage habits TIC's, educational quality

Introducción

La gestión del conocimiento toma un auge trascendental en la década de los 90´s, principalmente en Estados Unidos, con el ya conocido término de Knowledge Management (KM). Está presente en la vida diaria del ser humano, llevándose a cabo mediante la adquisición de una multitud de datos e información de las distintas áreas del conocimiento.

La gestión del conocimiento surgió como una respuesta a necesidades de la sociedad ante la globalización, el avance constante de las tecnologías de la comunicación, y la demanda de actualización e innovación constante para enfrentar un mundo competitivo.

La inquietud del hombre por conocer y transformar su realidad, ha conducido a la producción de conocimiento científico. Este proceso e interés sistemático, se ha convertido a su vez en causa de la abundancia de conocimiento que a diario se crea y difunde, rebasando incluso a los espacios físicos donde puede almacenarse.

Esto genera una problemática actual para las instituciones de cualquier índole, que se ven obligadas, por un lado, a continuar satisfaciendo las necesidades del individuo de acceder a mas conocimiento y por otro, cómo hacerlo de manera más eficaz y eficiente, algo en lo

que repercuten los modelos de gestión de la ciencia, de la información, del conocimiento y de la propiedad intelectual.

Una posible solución, es el empleo y manejo de las TIC´s, las cuales gracias a sus características digitales, ofrecen un margen amplio de producción, almacenamiento y difusión de la información sin ataduras de tiempo y lugar. Ante estos beneficios, el ámbito educativo no escapa de la vinculación, y términos como innovación educativa y mejora continua de la calidad en los centros escolares, ganan terreno día a día.

Por lo tanto, la integración de la gestión del conocimiento y las TIC´s, conforman un binomio estratégico que pretenderá satisfacer las exigencias presentes de una sociedad cada vez más demandante.

Planteamiento del Problema

Algunos estudios realizados por instituciones educativas de nivel superior, coinciden en que los planes y programas de estudio actuales, no estipulan el conjunto de habilidades y competencias tecnológicas que los alumnos deberían poseer o incluso adquirir durante su formación profesional. La conclusión de los estudios, muestran con claridad que no se sabe qué hacer dentro y fuera de las aulas de clases. Aunado a esto, la avalancha de contenidos digitales y recursos informáticos en las actividades cotidianas, pronostican cambios radicales, no solo en el contexto educativo, sino en áreas sociales, culturales, políticas y económicas de cualquier sociedad.

La pregunta esencial, por lo tanto se formula, ¿cómo se debe aprovechar esta coyuntura histórica para generar una gestión tecnológica significativa dentro de los estudiantes de nivel superior?

Justificación

En cuanto a educación se refiere, los procesos de enseñanza y aprendizaje siguen siendo básicamente actos comunicativos en los que los estudiantes realizan diversas acciones cognitivas con la información que reciben, y los docentes continúan siendo proveedores de dichos recursos, en términos simples, el modelo tradicional de educación. Sin embargo, la enorme potencialidad educativa de las TIC, bajo este enfoque, se encuentra despilfarrada y poco valorada, provocando la pérdida de oportunidades estratégicas irrecuperables.

Por lo tanto, es indispensable promocionar la integración de las TIC's dentro de un plantel educativo (intranet, pizarras digitales en las aulas, salas multiuso, etc), que permitan abrir nuevas ventanas, descritas a continuación:

- Estudiantes y profesores contarán con el acceso a todo tipo de información necesaria en cualquier momento,
- Tener una comunicación en tiempo real con compañeros y colegas de todo el planeta para intercambiar ideas y materiales, para trabajar juntos.
- La aparición de un nuevo paradigma de la enseñanza mucho más personalizado, centrado en el estudiante, flexible y que asegura competencias en TIC's que la sociedad demanda.
- Y otras tan importantes como: la curiosidad, el aprender a aprender, la iniciativa, la responsabilidad, el trabajo en equipo, etc.

Es por ello, que se desea conocer la realidad del uso de los recursos tecnológicos en los alumnos de los tres programas académicos que integran a la FCCA, debido a que se presume que la mayoría de éstos los emplean de forma inadecuada.

Preguntas de Investigación

1. ¿Cuál es la importancia del uso del TIC's en la formación profesional de los alumnos de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas?
2. ¿Cómo intervienen las Tecnologías de información en la gestión del conocimiento de los alumnos de la FCCA ?
3. ¿Cuál es el grado de conocimientos del uso de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC's) por parte de los alumnos de nivel licenciatura de la FCCA?

Objetivo General

- Diagnosticar los hábitos de uso de las TIC´s para la gestión del conocimiento en los alumnos de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo de las Tecnologías de Información.

Objetivos Específicos

- Investigar los conceptos esenciales que integren el marco teórico necesario para fundamentar el contenido del proyecto.
- Realizar una investigación de campo que permita obtener los datos de la población.
- Analizar objetivamente los resultados arrojados.
- Proponer alternativas de solución que detonen en un cambio significativo el aprovechamiento de los recursos tecnológicos.

Marco Teórico

Antecedentes y Definiciones de la Administración del Conocimiento

Algunas personas pueden pensar que la administración del conocimiento es algo nuevo, pero en realidad se viene dando desde hace miles de años y se puede clasificar según el tiempo en que se desarrolló, de esta manera se ejecutó en los asentamientos humanos con la domesticación de animales, la plantación de cultivos, el establecimiento de tribus y las primeras ciudades, en la era Agraria que se dio del año 8000 a.c. al 1750 d.c.. Hacia la segunda mitad del siglo XVII, dentro de la era Industrial, hace presencia en la producción en serie y en máquinas dedicadas a trabajos pesados. Por último encontramos la era del conocimiento que se desarrolló a partir 1995 hasta nuestros días, la podemos evidenciar desde los trabajadores de servicios y administrativos, que superan a los trabajadores manuales, hasta las recientes innovaciones.(Molina, J. y Arevalo, I. y Herrera, N. y Solano, Y., 2004)

La administración del Conocimiento, se conceptualiza como *Gestión del Conocimiento* en los años 90, principalmente en Estados Unidos, con el ya conocido término de Knowledge Management (KM).

La gestión del conocimiento surgió como una respuesta a necesidades de la economía y de la sociedad: la globalización, las tecnologías de la comunicación y la perspectiva cognitiva de la empresa u organización, la competencia de la empresa y la manutención de sus activos cognitivos. Procede también de la compresión del valor crítico de otros factores y la conciencia de la necesidad de encontrar modos para sustentarlo y obtener de éste beneficios estratégicos. (Molina, J. y Arevalo, I. y Herrera, N. y Solano, Y., 2004)

De tal forma que, se pueden considerar dos factores fundamentales que han facilitado la aparición de la gestión del conocimiento: el desarrollo tecnológico y la creciente concientización por parte del mundo empresarial, de que el conocimiento es un recurso clave. (Toledo, D. E. Y., 2009)

En el origen de la gestión del conocimiento han predominado los que se pueden llamar, enfoques "extremos" a lo que se le conoce como aquello que no es único o exclusivo, sino que existe en su entorno, por lo que se le considera un bien público, mientras que el conocimiento interno es difícil de conseguir y es característico de cada individuo, por lo que este conocimiento se le considera valioso ya que tiende a ser único, especifico altamente tácito.(Alfaro, C. G. G. y González S. F., 2011).

Sin embargo, Toledo (2009) considera que la génesis no debe buscarse solo en factores de este tipo sino considerar el mismo conocimiento y su importancia, como los elementos desencadenantes de su propio proceso de gestión.

Para entender el significado de administración del conocimiento se definen términos tales como dato, información, conocimiento y administración descritos a continuación:

- *Dato:* Es un conjunto de hechos y objetivos sobre el conocimiento. A menudo, los datos son descritos como registros estructurados de transacciones. Los datos solo describen una parte de lo que sucedió; no incluyen opiniones ni interpretaciones, así como tampoco bases sólidas para la obtención de medidas.
- *Información:* se describe como un mensaje, generalmente en forma de documento o de una comunicación audible y visible, al igual que cualquier mensaje tiene un emisor y un receptor. La información se mueve en la organización mediante redes formales e informales. Una red formal tiene una infraestructura visible y definida: cables, casilleros, antenas satelitales, buzones electrónicos, oficinas postales y direcciones. Una red informal es menos formal y visible.
- Mientras que *conocimiento* es un conjunto de información adquirida en los individuos en base a su experiencia, juicios, valores, actitudes y aptitudes. El cual debe ser considerado como un recurso a fin de poner en práctica capacidades para dar solución a los problemas del entorno en el que se desenvuelven.(Alfaro, C. G. G. y González S. F., 2011)

- La *Administración* (lat. *ad*, hacia, dirección, tendencia, y *minister*, subordinación, obediencia) es la ciencia social o tecnología social, en parte, y técnica encargada de la *planificación, organización, dirección y control* de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, del conocimiento, etc.) de una organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico, social o educativo, dependiendo de los fines perseguidos por la organización de la que se lleve a cabo. (Chiavenato, I., 2014)

La administración del conocimiento implica la adecuada explotación de datos e información para transformarlos en conocimiento y entendimiento.

Uno de los pioneros y considerados padre fundador de la Gestión del Conocimiento, es Pablo L. Belly, quien la define como: "*que cada uno en la empresa sepa lo que el otro conoce con el objeto de mejorar los resultados del negocio*". (Fuentes, M. B. A., 2010)

Sin embargo, García, Gallego y Santizo (2006) resaltan que muchos autores coinciden en que no hay una definición precisa sobre el concepto de Gestión del Conocimiento, ya que muchos se basan en planteamientos propuestos desde los antiguos griegos; los Racionalistas, el Empirismo, las Teorías Asociadas hasta llegar a las definiciones de aprendizaje y a las teorías de Aprendizaje contemporáneas. Algunos otros también engloban conceptos de conocimiento, administración del conocimiento y el uso de las TIC tanto para el nivel empresarial como para la educación.

Algunas de las definiciones de la gestión del conocimiento son las siguientes:

- Gestión del conocimiento: explica que es un concepto utilizado en las empresas que pretenden transferir el conocimiento y la experiencia existente en los empleados, de modo de ser utilizado como un recurso disponible para otros en la organización. (García, C. J. L., y Gallego, G. D. J., y Santizo, R. J. A., 2006)
- La gestión del conocimiento (del inglés *Knowledge Management*) es un concepto aplicado en las organizaciones. Tiene el fin de transferir el conocimiento desde el lugar dónde se genera hasta el lugar en dónde se va a emplear, e implica el desarrollo de las competencias necesarias al interior de las organizaciones para compartirlo y utilizarlo entre sus miembros, así como para valorarlo y asimilarlo si se encuentra en el exterior de estas.(Fuentes, M. B. A., 2010)

- Mientras que un informe de la consultora Ernst & Young (1998), afirma que la gestión del conocimiento se basa en la premisa según la cual es la capacidad para crear lazos más estrechos con clientes, para analizar informaciones corporativas atribuyéndoles nuevos usos, para crear procesos que habiliten a los trabajadores de cualquier local a acceder y utilizar la información para conquistar nuevos mercados y, finalmente, para desarrollar y distribuir productos y servicios para estos nuevos mercados de forma más rápida y eficiente que los competidores.

Ventajas e Importancia de la Gestión del Conocimiento

Según Castrillón (2006), las ventajas proporcionadas por la gestión del conocimiento son:

- Alinear los objetivos individuales, proporcionar canales efectivos de comunicación iguales para todas las partes.
- Identificar en donde se encuentran las fuentes del conocimiento y como convertirla para la generación de capital intelectual.
- Realizar investigaciones y desarrollo de actividades que le dan una concepción de permanente innovación y mejora de cada uno de los procesos que realiza.
- Establecer mecanismos de seguimiento que midan los resultados del conocimiento que se genera.
- Hacer más eficiente y asertivo los procesos de toma de decisiones y ejecución de los mismos, utilizando todos los recursos que posee optimizando así su rendimiento, al llevarlo de lo individual a lo colectivo.
- Crear ventaja competitiva a través de la generación de estrategias de negocios orientados al conocimiento.

Tipos de Modelos para la Gestión del Conocimiento

Existen muchos modelos de cómo se puede administrar el conocimiento. Los sistemas basados en compartir el conocimiento no refleja la naturaleza compleja del aprendizaje dentro de una organización.

Según Dixon la transferencia del conocimiento común comienza, con la creación del conocimiento y se añaden los siguientes pasos:

- Encontrar un método para transferir el conocimiento hasta o un grupo o individuo que pueda reutilizarlo.

- Transformar lo que se ha aprendido en una configuración que otros puedan emplear.
- El equipo o la persona que recibe la información debe adaptar el conocimiento para utilizarlo en un contexto peculiar.
- El proceso se repite cuando el equipo que recibe el conocimiento empieza a realizar una nueva tarea.

El manejo del conocimiento llegará a ser una parte integral de cada negocio. El manejo del conocimiento en los procesos relacionados contribuye a la competitividad de una organización.(Lebrún, C. A. V., 2007)

El conocimiento no representa ningún valor a la organización mientras no sea aplicado. La arquitectura del conocimiento puede ser dividida en 2 componentes:

a) El acceso del conocimiento (web site, portales y bases de datos)
b) Todos soportados por un manejador de información y el intercambio de conocimiento que efectúa un rol más interactivo.

Estos dos componentes de la arquitectura del conocimiento están unidos uno a uno por medio de las personas que aplican los valores de cada uno.

En primer lugar, nos encontramos con que existen dos formas de abordar la *Gestión del Conocimiento*:

- Por un lado, nos encontraremos que existen modelos que se fundamentan en la medición de capital intelectual, que pertenece a conocer a detalle el valor intangible de una organización a través de la cuantificación del capital intelectual en sí misma para, una vez conocida este, actuar consecuentemente con los objetivos de rentabilidad de la empresa u organización.
- Por otro lado, los Modelos de Gestión del Conocimiento como tales, que son encargados de discriminar y localizar, entre aquellos conceptos inherentes a la organización, los primordiales para su correcta gestión y administración.

Lo más importante de estos modelos radica en los conceptos en los que cada uno se apoyan, las nuevas ideas que se proponen, los nuevos giros de las organizativos y empresariales que suponen tanto para las entidades que los adoptan como parte de los individuos que se ven involucrados.

Tabla 1: Modelos de Gestión de Conocimiento.

Modelo de medición del capital intelectual	Modelo de gestión del conocimiento
• Balanced Business Scorecard (Kaplan y Norton) • Navigor de Skandia/Advinsson • Dow Chemical • Intelectual (Euroforum) • Nova (club gestión del conocimiento de la C.Valenciana) • Capital intangible (Bueno)	• Creación del conocimiento. (Nonaka, Tekeuchi) • Arthur Andersen (y KMAT junto a APQC). • Clouster del conocmiento. (País Vasco) • KPMG

Fuente: Fabián Ramirez, J. C. M., 1996.

Concepto de TIC's

La Información se conoce como un conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje sobre un determinado ente o fenómeno.(Belen, F., 2008)

Tecnología, definida como la ciencia que estudia los medios técnicos y los procesos empleados en las diferentes ramas de las industrias, negocios y educación. Zenteno, A, A., y Mortera, G. F. J.**, 2011)**

Mientras que comunicación es el traspaso de información, desde un emisor, mediante un mensaje, hacia un receptor. Proceso el cual, luego toma el sentido inverso. O sea, el receptor se vuelve emisor y así consecutivamente.(Belen, F., 2008)

Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) son todas aquellas herramientas y programas que tratan, administran, transmiten y comparten la información mediante soportes tecnológicos. La informática, Internet y las telecomunicaciones son las TIC más extendidas, aunque su crecimiento y evolución están haciendo que cada vez surjan más modelos. (Mela, M., 2002)

Para entender las TIC, primero hay que precisar qué se entiende por Tecnologías de la Información. La Information Technology Association of America (ITAA) las define como "el estudio, diseño, desarrollo, implementación, soporte y administración de los sistemas de información basados en computadoras, en particular sus aplicaciones de software y hardware", así como el "uso de las computadoras electrónicas y sus programas para la conversión, almacenamiento, procesamiento, transmisión y seguridad sumados a los medios de comunicación que ofrecen". Las TIC congregan los elementos y las técnicas utilizadas en el tratamiento y la transmisión de la información, principalmente de informática, Internet y telecomunicaciones. (Zenteno, A, A., y Mortera, G. F. J., 2011)

Para que sirven las TIC's

Las TIC´s principalmente nos sirven para acceder fácilmente a la información en cualquier formato y de manera fácil y rápida. Para una mejor comprensión se presenta a continuación una breve explicación del uso de las TIC:

Tabla 2: Uso de las TIC's

Inmaterialidad	• La digitalización nos permite disponer de información inmaterial, para almacenar grandes cantidades en pequeños soportes o acceder a información ubicada en dispositivos lejanos.
Instantaneidad	• Podemos conseguir información y comunicarnos instantáneamente a pesar de encontrarnos a kilómetros de la fuente original.
Interactividad	• Las nuevas TIC se caracterizan por permitir la comunicación bidireccional, entre personas o grupos sin importar donde se encuentren. Esta comunicación se realiza a través de páginas web, correo electrónico, foros, mensajería instantánea, videoconferencias, blogs o wikis entre otros sistemas.
Automatización de Tareas	• Las TIC han facilitado muchos aspectos de la vida de las personas gracias a esta característica. Con la automatización de tareas podemos, por ejemplo, programar actividades que realizaran automáticamente los ordenadores con total seguridad y efectividad. Existen interesantes cursos de TIC, desde enfocados a profesores como a público en general. Incluso hay programas más especializados como los masters en TIC.

Fuente: Mela, M., 2002

Las TIC´s en la Gestión del Conocimiento

Los procesos educativos tienen como finalidad preparar para la vida. Pero en la sociedad actual, que cambia continuamente, hacen falta realizar nuevos aprendizajes a lo largo de toda la vida y desarrollar la capacidad de "aprender a aprender".

Algunos autores mencionan que los cambios en la sociedad se pueden analizar desde diferentes perspectivas (tecnológica, económica, social o cultural) y desde distintas tendencias (Neoliberalismo, Globalización, sociedad de la información), por lo que cada una de ellas comparte oportunidades y riesgos para la sociedad y la educación. Por tal motivo las TIC, representan un reto para los nuevos aprendizajes, ya que se centra principalmente en las incidencias educativas de los cambios tecnológicos, resaltando el uso de internet, y los nuevos aprendizajes que exige la sociedad de la información (Callejo, M. L., y González, M. E., 2004).

En los últimos años la implementación en la sociedad de la información y el conocimiento es un hecho incuestionable, pero en la escuela todavía su nivel de implementación es bajo o de un uso inadecuado por lo que nos enfrentamos a un panorama educativo caracterizado

por, educación no condicionada por el tiempo y el espacio y métodos colaborativos e individuales**.** Donde los roles del profesor y del alumno tienen que cambiar, el profesor ya no tiene que ser un ordenador o instructor que sabe la lección y tiene que convertirse en un asesor, orientador, facilitador y medidor del proceso de enseñanza-aprendizaje. A su vez tiene que tener capacidad para conocer las capacidades de los alumnos, evaluar recursos y materiales y de ser posible, creador de sus propios materiales didácticos. Por su parte el alumno para enfrentarse a esta sociedad ya no tiene que ser fundamentalmente un acumulador de conocimientos, sino que sobre todo debe saber usarlo, para lo que precisa aprender a buscar información, evaluarla y convertirla en conocimiento, es decir "aprender aprender"

Aunque no existen pruebas concluyentes de que las TIC´s favorezcan el aprendizaje, si parece que pueden favorecer la motivación, el interés por la materia, la creatividad, la imaginación y los métodos de comunicación, así como mejorar la capacidad para resolver problemas y el trabajo en grupo, reforzar la autoestima y permitir mayor autonomía de aprendizaje, además de superar las barreras del tiempo y espacio.

Varios son los factores que entran en juego para un buen aprendizaje digital. En primer lugar se requiere disponer de la tecnología apropiada, que hoy en día no puede estar desligada de la necesidad de conectividad. Pero no basta con contar con un buen hardware en el aula para trabajar satisfactoriamente, sino que cada vez se hace más necesario de disponer de contenidos digitales (software) de cada materia, que el profesor pueda manejar y utilizar de acuerdo a sus necesidades. Por su puesto para dar cohesión a todo lo anterior, la figura del profesor pasara a convertirse en el factor determinante como dinamizador, orientador y asesor de todo el proceso de enseñanza –aprendizaje.(Granados, S. R., 2007)

Ventajas y Desventajas de las TIC's dentro de la Educación

Ventajas: (Him, C., 2011)

- Una mayor comunicación entre alumnos y profesor.
- Reducción de tiempos ya que la comunicación puede realizarse en cualquier momento y lugar.
- Medios Didácticos excelentes para reforzar temas en tanto complejos en aulas.

- Obtener información abundante de diferentes bibliografías.
- Intercambio de experiencias, puntos de vistas de temas específicos permitiendo de esta manera que el individuo crezca personal y profesionalmente.
- Obtener un aprendizaje colaborativo.

Desventajas: (Him, C., 2011)

- Distracciones.
- Dispersión.
- Pérdida de tiempo.
- Información no fiable.
- Aprendizaje incompleto y superficial

Marco Metodológico

Para cumplir con los objetivos de la investigación, se aplicó la metodología propuesta por Hernández, Fernández y Baptista (1998) que señala el siguiente proceso: determinación de la investigación, variables, población, muestra, técnicas e instrumentos para la recolección de datos, validez, confiabilidad y las técnicas para el análisis de datos.

Determinación de Tipo de Investigación.

El trabajo pretendió analizar el tiempo asignado y los diversos hábitos del uso de las TIC´s para la gestión del conocimiento por parte de los alumnos de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas tanto dentro y fuera del salón de clase. Por lo tanto, la investigación tuvo las categorías descritas a continuación:

1. Se utilizó una investigación cualitativa, debido a que se recabaron comportamientos o puntos de vista de las personas, en este caso, los estudiantes, y de ésta, se derivó una investigación descriptiva, que basada en una investigación de campo, arrojó datos estadísticos, que permitieron conocer y tratar de comprender los hábitos, costumbres o

puntos de vista de los alumnos del sistema escolarizado de nivel licenciatura de la FCCA.

Identificación de la Ubicación

La investigación se llevó a cabo en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, en la ciudad de Morelia, Michoacán, México.

Variables

1. Independiente:
    - Innovación de las TIC´S
    - Formación tecnológica del alumno.
2. Dependientes:
    - Gestión del conocimiento de los alumnos.
    - Uso académico de las TIC´S.

Población y Tamaño de la Muestra

La población que sirvió como objeto de investigación y análisis estuvo conformada por un total de 4,451 alumnos, inscritos en tres programas académicos diferentes de nivel licenciatura de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas.

Del total de éstos, el 61% corresponde a la carrera de Licenciatura en Contaduría, el 33% a la carrera de Licenciatura en Administración y el 6% a la carrera de Licenciatura en Informática Administrativa.

La fórmula para obtener el tamaño de la muestra con la que se trabajó corresponde a la proporcionada por Carlos Ochoa (2013):

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

Dónde:
n = Tamaño de muestra.
N = Tamaño del universo.
Z = Desviación del valor medio, para lograr el nivel de confianza deseado.
Nivel de confianza 90% -> Z=1.645

ALUMNOS DE LA FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS			Tamaño de la muestra de la FCCA
Contabilidad	**ADMINISTRACION**	**INFORMATICA**	
156	85	15	256
61%	33%	6%	100%

e = Margen de error máximo que se recomienda
p = Proporción que se desea encontrar.
Sustituimos los datos de la investigación:

N=4551
Z=1.645
e= 5% =.05
p= 50% =.50

$$n = \frac{4551 * (1.645)^2 * .50 * (1 - .50)}{(4551 - 1) * (.05)^2 + (1.645)^2 * .50 * (1 - .50)} = 256$$

n = 256 Total Muestra

Tabla 3: Estratificación de la muestra

Fuente: Aguilar F. A. (2015)

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la recolección de datos se realizó un cuestionario, donde por medio de preguntas cerradas y abiertas se evalúo a los alumnos. Al terminar el diseño del cuestionario, se realizó un trabajo de campo dentro de la FCCA para la aplicación de las encuestas a la muestra de la población seleccionada.

Encuesta aplicada

FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ENCUESTA DE HÁBITOS DE USO DE LAS TIC´S

Objetivo: Obtener información valiosa de los estudiantes de la facultad para conocer sus hábitos y frecuencia de uso para la administración de su aprendizaje.

Carrera: _____ Edad: _____ Semestre: _____

1. **¿Qué recursos empleas al momento de estudiar o realizar tus tareas?**
   - Material del profesor (apuntes, exposiciones, etc.)
   - Libros impresos
   - Apuntes personales o de compañeros
   - Materiales digitales (bibliotecas virtuales, buscadores web)
2. **Cuando surgen dudas en algún tema académico, ¿cómo lo sueles resolver?**
   - Acudiendo con algún profesor
   - Con compañeros o amigos
   - Consultando recursos impresos (libros, revistas, apuntes)
   - Consultando recursos digitales (blogs, foros, videotutoriales, chats)
3. **¿En qué lugar o lugares empleas equipos tecnológicos?**
   - Universidad
   - Casa
   - Cyber
   - Todas las anteriores
4. **¿Cuáles equipos tecnológicos usas con frecuencia?**
   - Computadora portátil o de escritorio
   - Celular
   - Tableta
   - Televisión inteligente (Smart tv)
   - Consola de videojuego
   - Otro, especificar: _____
5. **¿Cuál es el tiempo promedio al día que le dedicas a estos recursos?**
   - Menos de 1 hora
   - Más de 1 hr y menos de 2 hrs
   - Más de 2 hrs y menos de 4 hrs
   - Más de 4 hrs
6. **Del tiempo total elegido en la pregunta anterior, ofrece un porcentaje tentativo del uso que destinas para cada una de las siguientes actividades:**

____ % Actividades Académicas

____ % Actividades Personales

____ % Actividades Laborales

7. **De tus labores académicas, ¿qué recursos utilizas para apoyar tu desempeño escolar? Ordénalos por el empleo de frecuencia, siendo el valor 1 el de mayor frecuencia y 5 el de menor.**

___ Redes Sociales
___ Correo electrónico

___ Almacenamiento en la nube
___ Buscadores web (consulta de información)
___ Software de ofimática (procesador de texto, hoja de cálculo, elaboración de diapositivas)

8. **De acuerdo a la pregunta y respuesta anterior, ¿para qué tipos de actividades académicas los empleas?**
   - Realizar tareas
   - Elaborar exposiciones
   - Realizar trabajos de investigación
   - Publicar y compartir información académica.
   - Compartir materiales o archivos académicos.
   - Otro, especificar:_____
9. **El uso que le has dado a los recursos tecnológicos, ¿te ha resultado satisfactorio en todas las actividades académicas en lo que lo has empleado?**
   - Siempre
   - Casi siempre
   - Con frecuencia
   - Pocas veces
   - Nunca
10. **Menciona algunas de las materias de tu carrera en las que más hayas utilizado los recursos tecnológicos.**

    _____

    _____

    _____

11. **Finalmente, de acuerdo a tu punto de vista, ¿cuál sería el porcentaje de mejoría en tu aprovechamiento escolar gracias al empleo de los recursos tecnológicos?**
    - De 0% a 30%
    - De 31% - 60%
    - De 61% - 90%
    - De 91% - 100%

GRACIAS POR TUS RESPUESTAS Y TIEMPO

Análisis e interpretación de datos

El software utilizado para la captura de los datos, la generación de las tablas y gráficas correspondientes, fue a través del SPSS Statistics 17.0, el cual es un programa

estadístico informático, y se caracteriza por su capacidad para trabajar con grandes bases de datos con una sencilla interface que facilita los análisis de resultados. A continuación, se presentan algunos de los resultados obtenidos de las preguntas realizadas mediante le cuestionario aplicado:

Pregunta #1. ¿Qué recursos empleas al momento de estudiar o realizar tus tareas?

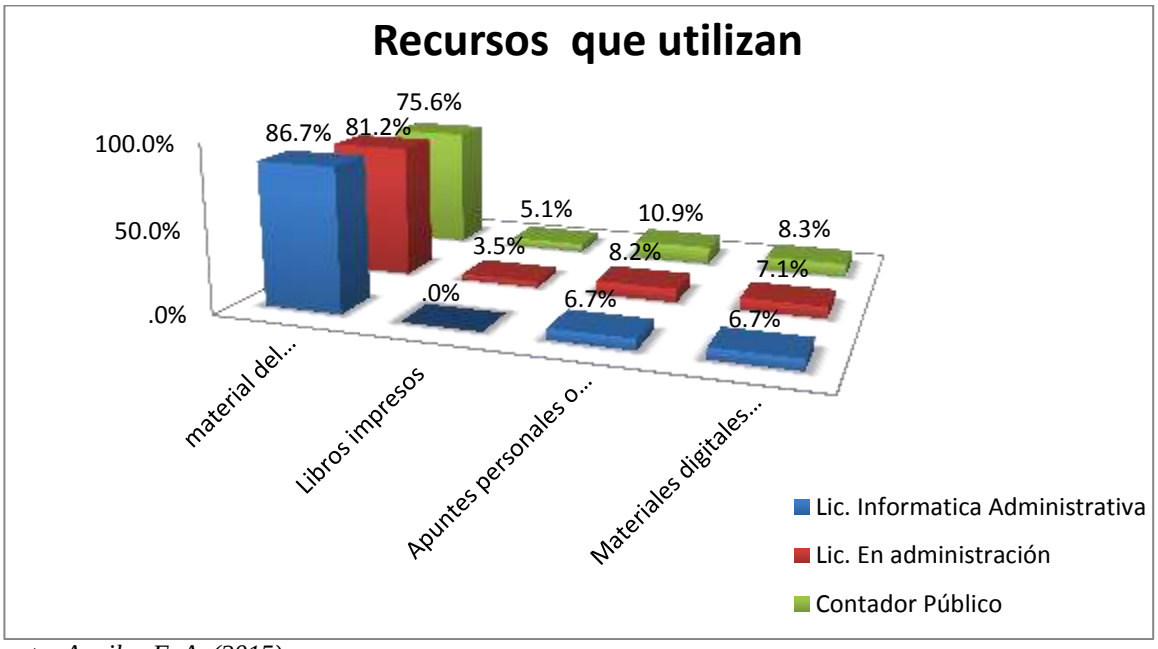
Tabla 4: Tabla de contingencia recursos empleados al momento de estudiar

			Carrera que se encuentra cursando o estudiando			
			Lic. Informática Administrativa%	Lic. En administración%	Contador Público%	Total
¿Qué recursos empleas al momento de estudiar o realizar tus tareas?	material del profesor(apuntes, exposiciones, etc)	Recuento	13	69	118	200
		% dentro de Carrera que se encuentra cursando o estudiando	86.7%	81.2%	75.6%	78.1%
	Libros impresos	Recuento	0	3	8	11
		% dentro de Carrera que se encuentra cursando o estudiando	.0%	3.5%	5.1%	4.3%
	Apuntes personales o de compañeros	Recuento	1	7	17	25
		% dentro de Carrera que se encuentra cursando o estudiando	6.7%	8.2%	10.9%	9.8%
	Materiales digitales (bibliotecas virtuales, buscadores web)	Recuento	1	6	13	20
		% dentro de Carrera que se encuentra cursando o estudiando	6.7%	7.1%	8.3%	7.8%
Total		Recuento	15	85	156	256

	% dentro de Carrera que se encuentra cursando o estudiando	100.0%	100.0%	100.0%	100.0 %

Fuente: Aguilar F. A. (2015)

Gráfica 1: Recursos utilizados al momento de estudiar



Fuente: Aguilar F. A. (2015)

Pregunta #7.- De tus labores académicas, ¿qué recursos utilizas para apoyar tu desempeño escolar? Ordénalos por el empleo de frecuencia, siendo el valor 1 el de mayor frecuencia y 5 el de menor.

Tabla 5: Recursos de mayor uso para el desempeño escolar

		Carrera que se encuentra cursando o estudiando			
		Lic. Informática Administrativa	Lic. En administración	Contador Público	Total
De tus labores académicas, ¿qué recursos utilizas para apoyar tu desempeño escolar? Ordénalos	Software de ofimática (procesador de texto, hoja de cálculo, elaboración de diapositivas) Recuento	2	12	23	37
		5.4%	32.4%	62.2%	100.0%
		13.3%	14.1%	14.7%	14.5%

por el empleo de frecuencia, siendo el valor 1 el de mayor frecuencia y 5 el de menor.	Buscadores web (consulta de información)	Recuento	12	44	79	135
			8.9%	32.6%	58.5%	100.0%
			80.0%	51.8%	50.6%	52.7%
	Almacenamiento en la nube	Recuento	0	1	6	7
			.0%	14.3%	85.7%	100.0%
			.0%	1.2%	3.8%	2.7%
	Correo electrónico	Recuento	0	4	9	13
			.0%	30.8%	69.2%	100.0%
			.0%	4.7%	5.8%	5.1%
	Redes sociales	Recuento	1	24	39	64
			1.6%	37.5%	60.9%	100.0%
			6.7%	28.2%	25.0%	25.0%
Total		Recuento	15	85	156	256
			5.9%	33.2%	60.9%	100.0%
			100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

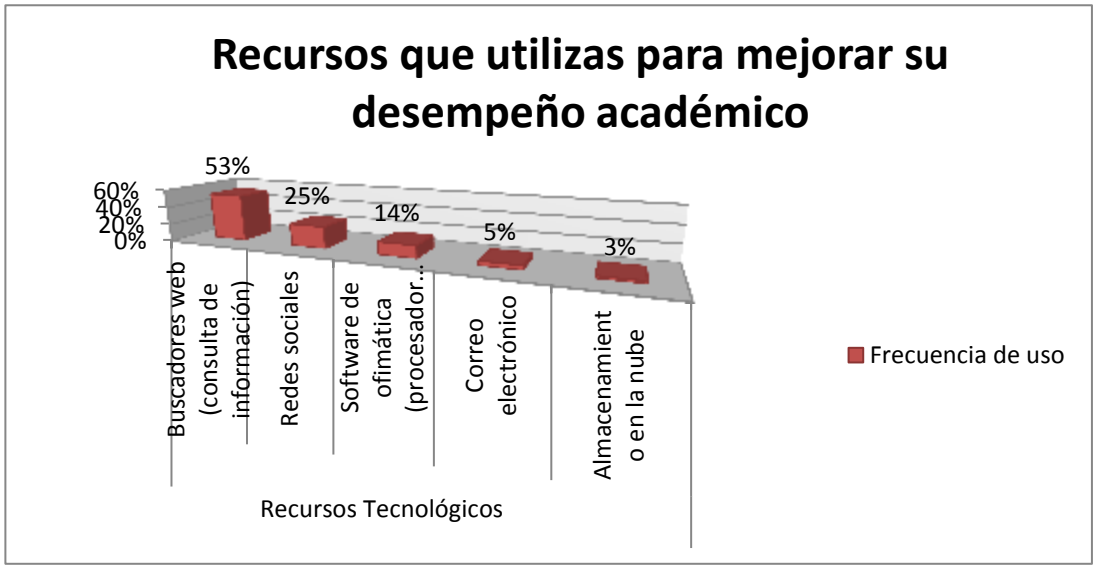
Fuente: Aguilar F. A. (2015)

Tabla 6: Frecuencia de los recursos tecnológicos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Buscadores web (consulta de información)	135	52.7	52.7	52.7
	Redes sociales	64	25.0	25.0	77.7
	Software de ofimática (procesador de texto, hoja de cálculo, elaboración de diapositivas)	37	14.5	14.5	92.2
	Correo electrónico	13	5.1	5.1	97.3
	Almacenamiento en la nube	7	2.7	2.7	100.0
	Total	256	100.0	100.0	

Fuente: Aguilar F. A. (2015)

Gráfica 2: Recursos usados para mejorar el desempeño académico



Fuente: Aguilar F. A. (2015)

Conclusiones

Una vez realizadas las entrevistas e interpretados los datos, se pudo concluir lo siguiente:

- Los alumnos de la FCCA al momento de estudiar o realizar alguna de sus tareas se inclinan por preferir los apuntes del profesor como herramienta de estudio.
- En relación al surgimiento de dudas académicas, los estudiantes principalmente acuden con algún profesor especialista en el área, y en segundo lugar, con algún compañero de clases.
- La universidad representa el lugar más empleado por los estudiantes al momento de usar recursos tecnológicos.
- Los alumnos expresaron que los equipos tecnológicos que usan con mayor frecuencia son las computadoras portátiles, de escritorio y el celular. Y de estos recursos, dedican en promedio de 1hrs a 2hrs diarias. Aunque la proyección del resto de las respuestas, apuntan a un incremento del tiempo de uso.
- Del tiempo dedicado a los recursos tecnológicos, los estudiantes lo enfocan en mayor cantidad a actividades académicas.

- Como apoyo de los recursos tecnológicos a su desempeño escolar de los estudiantes, los resultados arrojados indican que en primer término se encuentra los buscadores web, seguido de las redes sociales, software de ofimática, correo electrónico, y por último, el almacenamiento en la nube.
- Los estudiantes perciben como satisfactorio el uso de las TIC´s, al momento de realizar sus actividades académicas. Considerando con un porcentaje alto, una mejoría en su aprovechamiento escolar, gracias al empleo de dichos recursos.
- Cabe señalar que según los resultados obtenidos, la utilización de recursos tecnológicos como herramientas de apoyo dentro de las asignaturas de las tres carreras, es un factor común de empleo y de implementación.
- Finalmente, la realización de una sola investigación, no ofrece una base suficiente para aceptar o refutar los puntos de vista de los estudiantes. Esto se argumenta, debido a los análisis de resultados, en los cuales se perciben dos tendencias claras para la administración del conocimiento que se confrontan directamente. Por un lado, el proceso tradicional de estudio y resolución de dudas, representado por recursos de papel (apuntes, libros) y por el rol activo del profesor. Mientras que por el otro lado, la creciente demanda y empleo de componentes tecnológicos que desde una perspectiva superficial, siguen siendo limitados en su potencialidad y aprovechamiento.

Referencias Bibliográficas

Alfaro, C. G. G. y González, S. F. (2011). *Modelo De Gestión Del Conocimiento Para La Pequeña Y Mediana Empresa (Knowledge Management Model for Small and Medium Enterprises)*. (G. FEGOSA, Ed.) (1era. Edic.). Morelia Mich.: Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo. Retrieved from http://papers.ssrn.com/abstract=2230479

Aguilar, F. A. (2015). *Diagnóstico del Uso de las TIC's para la Administración del Conocimiento en los Estudiantes de ña Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la U.M.S.N.H.* Tesis de Licenciatura. U.M.S.N.H., México

Retrieved August 26, 2014, from http://www.educacionfutura.org/hablame-de-tic-tecnologia-digital-en-la-educacion-superior/

Belen, F. (2008). InformacióN Y ComunicacióN. Retrieved May 21, 2014, from http://www.slideshare.net/Flor_Fonseca/informacin-y-comunicacin

Callejo, M. L., y González, M. E. (2004). *Las TIC, un reto para nuevos aprendizajes: usar información, comunicarse y utilizar recursos* (NARCEA S.A., p. 174). Madrid España: Narcea Ediciones. Retrieved from http://books.google.com/books?id=P2DBgKWwP9oC&pgis=1

Castrillón, D. Y. F. B. M. A. G. (2006). LA GESTION DEL CONOCIMIENTO. Retrieved April 29, 2014, from file:///C:/Users/Carmen Janely/Downloads/MARCO TEORICO KM U ROSARIO.pdf

Chiavenato, I. (2014). Introducción a la teoría general de la administración. Retrieved April 28, 2014, from http://es.wikipedia.org/wiki/Administracion

Hernández, S. R., y Fernández, C. C., y Baptista, L. P., (1998). *Metodología de la Investigación* (2da ed.) México: Mc Graw Hill.

Fabián Ramirez, J. C. M. (1996). Modelos de Gestión del Conocimiento. Retrieved April 29, 2014, from http://www.factoriadelainnovacion.org/media/estudios/doc/ModelosdeGestindelConocimiento.pdf

Fuentes, M. B. A. (2010). Tesis doctoral en Gestión de conocimiento: "LA GESTIÓN DE CONOCIMIENTO EN LAS RELACIONES ACADÉMICO-EMPRESARIALES. UN NUEVO ENFOQUE PARA ANALIZAR EL IMPACTO DEL CONOCIMIENTO ACADÉMICO."

García, C. J. L., y Gallego, G. D. J., y Santizo, R. J. A. (2006). Estudio de una plataforma para la Gestión del Conocimiento en las Matemáticas en México. Retrieved April 29, 2014, from http://www.jlgcue.es/gestion2.htm

Granados, S. R. (2007). *Introducción temprana a las TIC: estrategias para educar en un uso responsable en educación infantil y primaria*. (I. S. D. F. DE PROFESORADO, Ed.) (MINISTERIO., p. 206). Ministerio de Educación. Retrieved from http://books.google.com/books?id=ey7ZcQqtUGgC&pgis=1

Him, C. (2011). IMPORTANCIA DEL USO DE LAS TIC EN LA EDUCACION | Académica. Retrieved May 02, 2014, from http://www.academica.mx/blogs/importancia-del-uso-las-tic-en-la-educacion

Lebrún, C. A. V. (2007). *TESIS DOCTORAL DE ECONOMÍA: INTEGRACIÓN DE HERRAMIENTAS DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN "PORTALES COLABORATIVOS DE TRABAJO"COMO SOPORTE DE ADMINISTRACIÓN DEL CONOCIMIENTO*. Retrieved April 29, 2014, from http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2007/cavl/Modelos de Administracion del Conocimiento.htm

Mela, M. (2002). ¿Qué son las TIC y para que sirven? | Noticias Iberestudios. Retrieved May 02, 2014, from http://noticias.iberestudios.com/¿que-son-las-tic-y-para-que-sirven/

Molina, J. y Arevalo, I. y Herrera, N. y Solano, Y. (2004). Introducción a la teoría general de la administración. Retrieved April 28, 2014, from http://www.slideshare.net/yesidsolano/gestion-del-conocimiento-3533782

Ochoa, C. (noviembre 2013) Blog de Netquest: La Actividad sobre la investigación por internet que tamaño de muestra necesito?,

Toledo, D. E. Y. (2009). ANTECEDENTES Y PERSPECTIVA DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO. Retrieved April 28, 2014, from file:///C:/Users/Carmen Janely/Downloads/Dialnet-AntecedentesYPerspectivasDeLaGestionDelConocimient-2922063.pdf

Zenteno, A, A., y Mortera, G. F. J. (2011). Integración y apropiación de las TIC en los profesores y los alumnos de educación media superior. *Revista Apertura*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara. Retrieved from http://www.udgvirtual.udg.mx/apertura/index.php/apertura3/article/view/193/208

Diagnóstico de la Industria de Medios Interactivos en México

Salvador Antelmo Casanova Valencia[1]
Alejandra Maciel Garduño[2]

[1]UMSNH - FCCA, casanova@umich.mx
[2] Secretaría Académica Zona Sur CACECA, amaciel@caceca.org

Diagnóstico de la Industria de Medios Interactivos en México

Resumen

El trabajo "*Diagnóstico de la industria de medios interactivos en México*", presenta un análisis de los principales factores que intervienen la cada vez más lucrativa industria de medios interactivos a nivel mundial. Además, muestra un panorama general de la Industria de medios interactivos en México, su historia, los principales programas de apoyo a la industria y los retos a los que enfrentamos en nuestro país.

Hoy en día, la competitividad global ha provocado que México invierta cada vez más en Tecnologías de Información. Anteriormente, un obstáculo que se presentaba era el elevado costo que éstas significaban. Sin embargo, esto ya no es un problema. Mucha de las tecnologías de hoy, se adaptan están adaptándose tanto a las medianas como a las pequeñas y microempresas, por lo que se están convirtiendo en herramientas fundamentales para su uso y explotación de prácticamente cualquier organización.

La investigación comprende el estudio a nivel nacional de las empresas que ofrecen como servicios de tecnologías, el desarrollo de software de "ocio", conocido como videojuegos. El objeto de estudio son las empresas situadas en el territorio nacional dedicadas al fortalecimiento de este sector.

Para efectos de la investigación, se utilizó un procedimiento de recopilación de datos combinado: entrevistas y cuestionarios, dirigidas principalmente a directivos de las empresas, con el objetivo de recabar la información que permita comprobar o rechazar nuestra hipótesis planteada. Se diseñó un cuestionario que incluye indicadores sobre las variables de estudio.

La Industria de medios interactivos en México se encuentra en crecimiento aún. Es imperativo el apoyo de varios "actores" como el gubernamental para fortalecer esta industria y que sea más productiva en todos sus sectores.

Palabras Clave: Industria, Medios interactivos, Tecnologías de información y comunicación, software.

Challenges and Opportunities of the Interactive Media Industry in Mexico

Abstract

The paper “Challenges and opportunities of the interactive media industry in Mexico” presents an analysis of the main factors affecting the increasingly lucrative interactive media industry worldwide. It also displays an overview of the interactive media industry in Mexico, its history, major programs to support the industry and the challenges we face in our country.

Today, global competition has meant that Mexico increasingly invest in Information Technology. Previously presented an obstacle was the high cost they meant. However, this is no longer a problem. Much of today's technologies, they adapt are adapting both medium and small and micro enterprises, which are becoming essential tools for use and operation of virtually any organization.

The research includes the study of national companies offering technologies and services, software development "leisure", known as video games. The object of study are the enterprises in the country dedicated to the strengthening of this sector.

Interviews and questionnaires, aimed primarily at managers of companies, with the aim of collecting the information to verify or reject our hypothesis: For purposes of the investigation, a combined method of data collection was used. A questionnaire which includes indicators on the study variables was designed.

Interactive Media Industry in Mexico is still growing. It is imperative to support several “actors” as the government to strengthen the industry and make it more productive in all sectors.

Keywords: Industry, interactive media, information and communication technologies, software.

Introducción

A lo largo de los últimos treinta años una serie de industrias se han conformado en el corazón de la nueva actividad industrial en todo el mundo, entre estas destacan las relacionadas con las Tecnologías de la Información (TI). La evolución de la economía mundial y de sus factores de crecimiento, indican que las vías para lograr un mayor crecimiento económico es desarrollar las tecnologías de la información, en especial la industria del software, puesto que ésta tiene un impacto transversal en los diferentes sectores de le economía.

El crecimiento económico y la necesidad de mejorar los procesos productivos y la manera de hacer negocios en las empresas han permitido el desarrollo de las Tecnologías de Información a nivel mundial. Su incorporación en los distintos procesos de negocios se ha traducido en una baja en los costos y ha incrementado la productividad en las empresas que las han adoptado, generando una ventaja competitiva diferenciadora importante.

Una política industrial que propicie un crecimiento local, es decir, una política que permita un crecimiento continuo del producto sustentado en una mayor competitividad, sólo puede ser sostenible con una dinámica del empleo basada en una creciente productividad. Sólo de esa manera será posible incrementar los ingresos y los recursos necesarios para financiar las inversiones que hagan posible el incremento de la productividad, tales como capital físico y humano, infraestructura y conocimiento (Benavides, 1998).

Las tendencias macro, como la globalización, privatizaciones, desregulación de los mercados, acuerdos de libre comercio, consolidación de Internet en las empresas y constante búsqueda de reducción de costos y mejora de eficiencias, son los principales ejes del desarrollo e incorporación de Tecnologías de Información en las organizaciones tanto privadas como públicas.

En los últimos años, México ha intentado transitar hacia un desarrollo basado en la innovación con el objeto de sustituir la propuesta neoliberal de competitividad de costos, que afectó de manera negativa al mercado interno. En la actualidad, es más claro que nunca, que una de las variables principales para lograr ese propósito es el desarrollo de tecnologías de información, en especial la industria del software en sus diferentes vertientes. Esta revolución de la industria del software potencializa la aparición de una nueva industria que trae consigo la producción de nuevos servicios y productos, los cuales se convierten en los sectores que tienden a articular el resto de la actividad económica y a dinamizar su crecimiento (Ordoñez, 2004).

La industria de medios interactivos comprende empresas involucradas en la creación de contenidos utilizado para la educación y el entretenimiento. Según datos estadísticos de la OCDE la creación de contenidos con fines de publicidad para el año 2007 fue de 30 millones de dólares, y que en general, la industria del software de entretenimiento interactivo llegaría a los 26 mil millones en 2010 (OCDE, 2008).

La industria de TI se divide en tres grandes segmentos:
Servicios TI: Es el área de mayor crecimiento a nivel mundial y donde se puede agregar más valor al cliente. Abarca una amplia gama de opciones como los Servicios de Externalización o Outsourcing, Gestión y Soporte TI, Proyectos e Integración de Sistemas, Servicios Profesionales y Consultoría.

Software o Aplicaciones: Comprende el Desarrollo de Soluciones de Software para una necesidad específica de una organización o bien para una industria determinada, incluyendo además el Desarrollo de Software a la medida y la implementación, Soporte, Mantenimiento y actualización de versiones.

Hardware o Plataformas: Corresponde al suministro de la infraestructura tecnológica requerida por una organización, comprendiendo el suministro de Servidores, PCs, Impresoras, Equipos de Almacenamiento y respaldo, Equipos de Comunicaciones y Software de Base (bases de datos, sistemas operativos, etc.).

Ante el alto potencial de crecimiento e impacto económico de esta industria a nivel nacional, diversos países han puesto en marcha programas formales para desarrollarla. Aunque el alcance de estos varía de país a país debido a que algunos sólo incluyen una parte de las actividades de esta industria, mientras que otros han optado por fomentar el crecimiento de todo el sector, las estrategias son muy similares y se enfocan principalmente a aspectos como capital humano, financiamiento y difusión, entre otros.

El desarrollo de software adopta una forma de organización tradicional que ha dominado gran parte de la historia industrial reciente. El software es un elemento sustancial a la economía moderna, se usa en casi todos los productos manufacturados y en los servicios. México contaba a inicio de este siglo con 206 empresas desarrolladoras de software registradas en la Asociación Mexicana de la industria de Tecnologías de Información (AMITI) e interesadas en exportación.

No obstante que la industria mexicana de medios no contaba con un programa específico para su desarrollo, a través del programa PROSOFT 2.0 y el programa PROMEDIA, mismos que exponemos en la parte medular de la tesis, el gobierno federal, a través de la Secretaría de Economía, pretende impulsar una ambiciosa política de gobierno a fin de desarrollar esta industria en nuestro país.

La industria de medios interactivos, al ser intensiva en conocimientos, posee tres ventajas con relación a otras industrias: 1) demanda de recursos humanos altamente capacitados, 2) innovación tecnológica y 3) generación de empleos bien remunerados (Casalet, 2008). El potencial de crecimiento del mercado interno y global para la industria del software es enorme y con amplias posibilidades de realizarlo ya que además del vigor que presenta esta industria, México ofrece importantes fortalezas para su desarrollo, tales como: proximidad geográfica con Estados Unidos, el mayor productor de software a nivel mundial, un amplio mercado interno, infraestructura adecuada, importante número de universidades y un vasto capital intelectual egresado de ellas.

Diagnóstico de la Industria de Medios Interactivos en México

La industria de medios interactivos es un sector que ha ido ganando relevancia para la economía mexicana por su participación directa en la creación de empleos de alto valor agregado, la inversión y las exportaciones. Indirectamente, esta industria proporciona herramientas para las industrias ya establecidas, así como para sectores emergentes e incentiva la producción en otros sectores como el de la electrónica.

Tabla 1. Actividades incluidas en la definición de medios interactivos

CREADORES DE CONTENIDO	FACILITADORES
1. Entrenamiento interactivo a. Desarrollo de juegos b. Narrativa interactiva	1. Desarrollo de software c. Diseño y desarrollo de software. d. Publicación de software.
2. E-learning y educación a. Entrenamiento corporativo b. Educación media. c. Educación superior d. Entrenamiento con simulación	2. Tecnologías de compresión digital a. Video. b. Audio.
3. Información y referencias a. Web, creación de contenido b. Publicidad y promocionales, creación de contenido c. Móvil, creación de contenido.	3. Aplicaciones de Internet a. Programas de rendering de gráficas b. Aplets tipo Java
4. Social, cultural y artes a. Networking social b. Diseño y desarrollo de arte original interactivo.	4. Efectos especiales a. Diseño y desarrollo

5. Animación. a. Creación de idea. b. Creación de gráficos. c. Creación de audio.	5. Televisión interactiva a. Servicios de producción b. Plataformas de aplicación
6. Otros a. Creación de contenido digital	

Fuente: Programa para el Desarrollo de la Industria de Medios Interactivos (PROMEDIA). Secretaría de Economía, 2009.

En los últimos años, los medios interactivos han incrementado su participación en el mercado local a lo largo de un amplio rango de actividades que van desde la televisión interactiva, hasta la animación y, de manera importante, en videojuegos.

La industria de videojuegos ha experimentado en los últimos años altas tasas de crecimiento, debido al desarrollo de la computación, capacidad de procesamiento, imágenes más reales y la estrecha relación entre películas de cine y los videojuegos, con lo cual los consumidores reconocen los títulos más pronto. En la década de 2000, los videojuegos han pasado a generar más dinero que la industria del cine y la música juntas.

Al abarcar un gran número de sectores, la industria de medios interactivos es un sector importante para el avance de México hacia una producción de bienes y servicios de mayor valor agregado, intensivos en conocimiento. Esta industria está transformando otros sectores, especialmente los de entretenimiento, educación, entrenamiento y comunicaciones.

La Secretaría de Economía (2009) elaboró una encuesta entre 27 empresas, con la finalidad de conocer un poco más sobre esta industria a nivel nacional, obteniendo los siguientes resultados:

- El 56% de las empresas de esta industria emplean como máximo 10 trabajadores, mientras que el 33% son pequeñas compañías que ocupan entre 10 y 50 trabajadores.
- Del total de empresas encuestadas, el 48% se ubican como creadoras, el 15% dijo estar en el rubro de las facilitadoras, mientras que un 33% se encuentra en ambas actividades. De acuerdo con esta clasificación, las creadoras son empresas que crean contenidos digitales, mientras que las facilitadoras son las que permiten que los medios puedan ser manipulados para facilitar su distribución a los usuarios.
- Del total de empresas creadoras, las principales actividades a las que se dedican son: entretenimiento interactivo, e-learning y educación, información y referencias, social, cultural y artes y animación.
- Por otra parte, las empresas que realizan actividades como facilitadoras se dedican principalmente a: desarrollar software, tecnologías de compresión digital, desarrollo de aplicaciones de Internet, realización de efectos especiales y al desarrollo de televisión interactiva.
- El canal de venta más usado por las empresas de medios interactivos son las ventas directas, las cuales representan más del 85% de las respuestas de los encuestados, mientras el resto utiliza algún agente de venta para promocionar sus productos o servicios.
- En lo que se refiere al tipo de empleo que ofrecen, se obtuvo que el 83% de los trabajadores laboran tiempo completo; mientras que el 14% son subcontratados para la realización de proyectos específicos y el 4% restante labora medio tiempo.
- De acuerdo con los resultados de la encuesta, el 53% de las empresas de la industria no ha utilizado hasta el momento ningún tipo de financiamiento, el 29% ha sido beneficiada por fondos como el PROSOFT o los Fondos Mixtos del CONACYT, mientras que el 18% restante ha recurrido a créditos bancarios.

Oferta de Capital Humano para la Industria

Para la industria de medios interactivos hay nueve universidades que imparten carreras vinculadas a esta industria, las cuales están localizadas en 10 estados. Las instituciones que imparten alguna carrera a fin a la industria de medios interactivos en el país son: el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad

Iberoamericana, Universidad de Artes Digitales, Universidad de Guadalajara, Centro de Medios Audiovisuales, Westbridge Film School, 3dmx, Universidad Contemporánea y la Universidad Estatal del Valle de Ecatepec.

Según los resultados de una encuesta elaborada por la Secretaría de Economía (2009), para conocer un poco más sobre la oferta del sector académico para la industria de medios interactivos entre universidades públicas y privadas, obtuvieron los siguientes resultados:

- De las instituciones privadas, el 66% cuenta con una sola carrera relacionada a medios interactivos, mientras que el 17% ofrece más de 5 carreras.
- El 62% de encuestados dijeron que la razón por la cual se crearon las carreras afines a medios interactivos es la demanda del mercado.
- También se obtuvo que es relativamente corto el tiempo que se han ofrecido este tipo de programas. El 37% de las Instituciones imparten alguna carrera relacionada a medios interactivos desde hace más de tres años, 25% lo hace desde hace 7 años y otro 25% desde un año atrás.
- El 87% de la muestra imparte las carreras con una duración de 8 semestres, mientras que en el resto dura 9 cuatrimestres.
- De la muestra, el 74% cuenta con áreas de especialización en las carreras relacionadas y el 13% restante ofrece carreras especializadas.
- EJ 87% de la muestra considera que la oferta de personal académico especializado es escasa en el país.

Actualmente, en el país existen siete hubs de medios interactivos, los cuales están localizados en los estados de Jalisco, Nuevo León, Baja California, Querétaro, Aguascalientes, Yucatán y el Distrito Federal.

El potencial de crecimiento del mercado interno y global para medios interactivos es enorme y con amplias posibilidades de realizarlo ya que además del vigor que presenta esta industria, México ofrece importantes fortalezas para el desarrollo de medios interactivos (SE, 2009):

1. La proximidad con Estados Unidos y Canadá, los principales mercados de productos de la industria de medios interactivos. Esta proximidad se presenta en varios aspectos:

   Geográfica, lo que otorga la ventaja del mismo huso horario con ese país así como menores costos de comunicación y transporte.

   De cultura de negocios, lo que hace más fácil hacer negocios con empresas de ese país y establecer alianzas.
2. Un ambiente macroeconómico estable.
3. Infraestructura adecuada.
4. Mano de obra abundante. México es la novena reserva mundial de mano de obra.
5. Una red de tratados comerciales, lo que facilita el comercio de servicios con un gran número de países.

El Segmento de los Videojuegos en México

Una de las actividades más interesantes, desde el punto de vista del desarrollo de software, son los videojuegos, caracterizados por el uso de tecnologías de punta y liderando en investigación, en campos tan importantes como la computación gráfica, interfaces, usabilidad, simulaciones, e Inteligencia Artificial entre otros.

A su vez se han convertido en una forma de expresión cultural muy fuerte, con personajes y figuras mundialmente reconocidas y estilos definibles de acuerdo al origen y la idiosincrasia de sus diseñadores. Los videojuegos, suponen muchas veces un reto y son miles de veces más complejos que aplicaciones cotidianas como un navegador, un IDE o un escritorio. Súper Mario 64 fue denominado por muchos como “el mejor videojuego de todos los tiempos” a unos años, recién vemos procesadores de 64bits en los escritorios. Hace no muchos años nadie tenía aceleradoras 3D.

Si hay algo que caracteriza la industria del videojuego del siglo XXI es su transformación en una industria multimillonaria de dimensiones inimaginables pocos años antes. En el 2009 la industria de los videojuegos era uno de los sectores de actividad más importantes de la economía estadounidense, Y en países como España

generaba más dinero que la industria de la música y el cine juntos. El programador de videojuegos ya no era el aficionado a la electrónica que elaboraba prácticamente en solitario y con carácter artesanal, sino un profesional altamente calificado que trabajaba con otros profesionales especializados (programadores, grafistas, diseñadores, etc.) en equipos o de perfectamente estructurados a menudo bajo el control directo o indirecto de grandes multinacionales.

Desde mediados de la década de 1990 la industria de las máquinas recreativas estaba en crisis. Este tipo de aparatos siempre había basado su éxito en el hecho de disponer de una tecnología y una potencia audiovisual muy por encima de las capacidades de los microordenadores personales y de las consolas domésticas. La Neo-Geo de SNK permitía al jugador disfrutar en su casa de la misma tecnología que exhibían las máquinas de los salones recreativos, pero era una consola muy cara sólo al alcance de unos pocos. El éxito de la PlayStation y las consolas de su generación (Nintendo 64 y Sega Saturn) desequilibró definitivamente esta situación, pues las nuevas máquinas domésticas igualaban e incluso superaban tecnológicamente a la mayoría de recreativas. Por otro lado el rápido crecimiento del sector de la telefonía móvil, con aparatos cada vez más potentes que permitían ejecutar videojuegos de creciente complejidad, sentenció definitivamente las máquinas que habían Protagonizado el inicio de la revolución de los videojuegos obligando a los dueños de los salones recreativos a reorientar su modelo de negocio.

En el 2000 Sony lanzó la anticipada PlayStation 2,4 un aparato de 128 bits que se convertiría en la videoconsola más vendida de la historia, mientras que Microsoft hizo su entrada en la industria un año más tarde con su XBOX, una máquina de características Similares que sin embargo no logró igualar su éxito. En el 2001 fue también la Game Cube, una nueva apuesta de Nintendo que no consiguió atraer al público adulto y cuyo fracaso comercial supuso un replanteamiento de la estrategia comercial de la compañía nipona que, a partir de ese momento, dirigió su atención al mercado de las handhelds. GameboyAdvance, de 2001 fue su primera tentativa en ese terreno, pero el verdadero éxito con el que Nintendo reconquistará parte del mercado perdido tardaría aún en

aparecer. En el 2003 aparece el NokiaN-Gage, primera incursión de la compañía finlandesa en el campo de las videoconsolas. Mientras tanto, el mercado de los PC seguía dominado por esquemas de juego que ya habían hecho su aparición con anterioridad. Triunfaban los videojuegos de estrategia en tiempo real y los juegos de acción en línea.

En el 2004 salió al mercado la Nintendo DS, primer producto de la nueva estrategia de una compañía que había renunciado al mercado de las videoconsolas clásicas, y poco después apareció la Sony PSP, una consola similar que no llegó a alcanzar a la primera en cifras de ventas. En el 2005 Microsoft lanzó su Xbox 360, un modelo mejorado de su primera consola diseñado para competir con la PlayStation 2.5 La respuesta de Sony no se hizo esperar, y pocos meses después lanzó su PlayStation 3, una consola que inicialmente no consiguió el éxito esperado.

La revolución de Nintendo tuvo lugar en abril de12006 cuando presentó su Wii, una máquina que con su innovador sistema de control por movimiento y sus sencillos juegos puso de nuevo a su compañía creadora en el lugar que le correspondía dentro de la historia de los videojuegos.

El sector de los videojuegos se divide en 3 grandes mercados dependiendo de la plataforma, los cuales son: el mercado del PC, el de la consola y el del móvil. Estos tres mercados a su vez tienen dos subsectores: el online y el tradicional.

Los Cinco Pilares de la Industria

El desarrollo de videojuegos en México ha cobrado fuerza en los últimos años, cada vez son más los interesados en poder formar parte de este gremio, ya sea por integrarse en algún de los estudios ya establecidos o mediante la creación de una empresa propia.

México hizo su incursión en el desarrollo del juego a finales de los 90, con tres principales empresas que trabajan en los diferentes juegos que van desde juego de

estrategia en tiempo real, a la Acción y Aventura basados en Episodio-juegos. Mucho ha cambiado desde entonces, la industria de los videojuegos ha ido cambiando en todo el mundo, y la industria local ha estado creciendo de manera exponencial, con nuevos estudios surgiendo a un ritmo del del número total de empresas cada año.

Actualmente hay cuatro centros principales en el país en el desarrollo de juegos ha crecido fuertemente debido a su ubicación estratégica geográfica o el apoyo del gobierno local. Estos ejes principales son: Baja California Norte, Jalisco, Ciudad de México y Nuevo León.

Actualmente las oportunidades para todos los que están dentro de la industria en el país han ido aumentando y mejorando desde los últimos años, sin embargo, estas oportunidades se han comenzado a centralizar en zonas específicas, de las cuales se pueden destacar cinco estados de la República Mexicana quienes son los que aglomeran el grosor de la industria en todo el país.

Baja California Norte, Jalisco, Nuevo León, Estado de México y el Distrito Federal, son las entidades que concentran el mayor porcentaje de la industria mexicana en comercialización, enseñanza y desarrollo de videojuegos. Si bien existe importante actividad en otros estados del País, son estos 5 los que se destacan tanto a nivel nacional como internacional.

Estudio

La investigación comprende, para este estudio, la encuesta de 7 empresas de reciente creación que forman parte de la industria de medios interactivos en México.

Tabla 2. Empresas encuestadas en el estudio

Empresa	*Producto o servicio*	*Inicio de operaciones*	*Ubicación*
Gameloft	Juegos para dispositivos móviles	1999	BCS
Xibalba Studios	Juegos y programación	2004	NL

	multimedia		
Alebrije Studios	Juegos y social media	2007	NL
Larva Game Studios	Juegos, animación y programación	2007	JAL
Gran Tiki Games	Videojuegos	2009	JAL
Game Xpress	Videojuegos	2010	D.F.
Kaxan Media Group	Animación y videojuegos	2010	JAL

Fuente: elaboración propia, con datos de las encuestas aplicada

Se elaboró y aplicó un cuestionario con 22 preguntas (ver anexo 1), con la finalidad de que las preguntas y alternativas de respuesta fueran ampliamente comprendidas, y facilitar así la obtención de la información. El cuestionario fue desarrollado de manera tal que, al aplicar las preguntas, estas pudieran ser medidas utilizando la Escala Lickert. La aplicación del cuestionario se desarrolló vía correo electrónico.

Resultados

La industria de medios interactivos en México principalmente por micro y pequeñas empresas. El 56% de las empresas de esta industria emplean como máximo 10 trabajadores, mientras que el 33% son pequeñas compañías que ocupan entre 10 y 50 trabajadores.

Del total de empresas encuestadas, el 48% se ubican como creadoras, el 15% dijo estar en el rubro de las facilitadoras, mientras que un 33% se encuentra en ambas actividades. De acuerdo con esta clasificación, las creadoras son empresas que crean contenidos digitales, mientras que las facilitadoras son las que permiten que los medios puedan ser manipulados para facilitar su distribución a los usuarios.

Del total de empresas creadoras, las principales actividades a las que se dedican son: entretenimiento interactivo, educación, información y referencias, social, cultural y artes y animación.

Por otra parte, las empresas que realizan actividades como facilitadoras se dedica principalmente a desarrollar software, tecnologías de compresión digital, desarrollo de

aplicaciones de Internet, realización de efectos especiales y al desarrollo de televisión interactiva.

Los datos indican que los retos de la industria de medios interactivos, mucho tiene que ver con el capital humano, competitividad de la industria, incremento del mercado, certeza jurídica y calidad; superar estos retos permitirán fortalecer a las empresas locales de interactivos y permitirles participar en un ambiente internacionalmente competitivo.

Para promover el desarrollo de la industria de medios interactivos y aprovechar sus oportunidades de crecimiento se recomienda trabajar en lo siguiente:

1. Capital humano, promover la formación de capital humano con calidad mundial y una cantidad suficiente para la industria de medios interactivos.
2. Industria local, se debe elevar la competencia de la industria de medios.
3. Mercado local y global, debe promoverse el crecimiento del mercado local y global para los productos suficientes.
4. Calidad, se debe alcanzar niveles internacionales en capacidad de procesos en la industria de medios interactivos.
5. Certeza jurídica, se debe promover la adopción y cumplimiento de un marco legal promotor del crecimiento de la industria de medios interactivos.

Conclusiones

De acuerdo a la investigación se llegó a la conclusión de que la industria de medios interactivos es un sector que ha ido ganando relevancia para la economía mexicana por su participación directa en la creación de empleos de alto valor agregado.

También se observó que en los últimos años, los medios interactivos han incremento participación en el mercado local a lo largo de un amplio rango de actividades que van desde la televisión interactiva, hasta la animación y, de manera importante, en video juegos.

Al abarcar un gran número de sectores, la industria de medios interactivos es un sector importante para el avance de México hacia una producción de bienes y servicios de mayor valor agregado, intensivos en conocimiento. Esta industria está transformando otros sectores, especialmente los de entretenimiento, educación, entrenamiento y comunicaciones.

En conclusión con la investigación se puede decir que en México, el capital humano se relaciona con la productividad y es definido como la suma de las inversiones en formación en el trabajo, migración o salud que tienen como consecuencia un aumento en la productividad de los trabajadores.

Las oferta de capital humano para la industria de medios interactivos hay nueve universidades que imparten carreras vinculadas a esta industria, las cuales están localizadas en 10 estados.

Derivado el estudio de campo que hicimos aplicado a algunas empresas representativas del sector de industria de medios interactivo, concluimos lo siguiente:

Capital humano. Es fundamental para el desarrollo de la industria ofrecer una formación profesional adecuada con la participación de profesores capacitados y con el perfil adecuado. Debe haber mayor participación de la iniciativa privada en la implementación y actualización de planes de estudio relacionadas con el área en cuestión, y así atender una demanda laboral cada vez mayor y cada más más específica del área.

En la Industria local es fundamental la creación y el fortalecimiento de empresas en la industria; para lograrlo deben tener acceso a recursos financieros para su consolidación, así como promover la innovación en todos los sectores posibles.

En el mercado global y local, debe haber posicionamiento de la industria para esto se debe lograr un proceso de calidad en la producción, debe haber mano de obra capacitada

y así tener un mercado de exportación con nichos de mercado específicos, habilitando canales de distribución y obteniendo certificaciones de medios interactivos.

Con relación a la certeza jurídica, es importante tener protección a la propiedad intelectual para las empresas de medios interactivos, un industria bastante vulnerable por la naturaleza de sus productos. En este mismo sentido, es importante establecer de un marco fiscal robusto y homologar las políticas de protección de propiedad intelectual con organismos internacionales.

Referencias Bibliográficas

Benavides, Carlos (1998). *Tecnología, innovación y empresa*. Madrid: Pirámide.

Casalet, Monica (2008). El impacto de la políticas e instituciones locales y sectoriales en el desarrollo de cluster en México: caso del sector de software. Informe final no publicado, Oficina Internacional del Trabajo, PROG/COLEX/3/2007.

Castells, M. & Hall, P. (1994). *Las tecnópolis del Mundo*. México: Alianza.

Dussel, P., Palacios, J., & Gómez, G. (2003). *La industria electrónica en México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara

Garza. G. (1980). *Industrialización de las principales ciudades de México*. México: COLMEX.

González Bolaños, D. (2006). *Estudio Exploratorio de los Factores Críticos de Éxito de la Industria Mexicana de Software*. Valencia.

López, A. (1998). *La reciente literatura sobre la economía del cambio tecnológico y la innovación: una guía temática*. Industria y Desarrollo.

Myrdal, G. (1968). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México: Fondo de cultura económica.

Ryszard, L (2001). *Sistemas regionales de innovación : antecedentes, origen y perspectivas*. México.

Sáez, F., García, O., Palao, J. & Rojo, P. (2000) *Innovación tecnológica en las empresas*. México.

Tesis

Pérez, M (2013). *Retos y oportunidades de la industria de medios interactivos en México*. Tesis de Licenciatura. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Mich.

Documentos electrónicos

Bianchi, P (1993). Industrial districts and industrial policy: the new european perspective. *Jorunal of industry studies*.

Mulligan, G. (1984). Aglomeration and central place theory: a review of the literatura. [versión electrónica]. *International Regional Sciencie Review* .

OCDE (2008). Information Technology Outlook.

Ordoñez, (2004). La nueva fase fase del desarrollo y el capitalismo del conocimiento: elementos teóricos. Comercio exterior. Vol. 54, núm. 1.

Programa para el Desarrollo de la Industria de Medios Interactivos (2009). Secretaría de Economía.

El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC

Octavio Orozco y Orozco[1]

[1]Computadoras, Objetos y Comunicaciones S.A. de C.V. - Investigación Aplicada, octavio.orozco@coobco.com.mx

El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC

Resumen

Se afirma que la productividad total de los factores en la economía mexicana ha decrecido en los últimos 30 años a una tasa promedio anual de 0.7% y que este crecimiento negativo es una de las principales limitantes para el desarrollo del país. La balanza comercial de bienes de alta tecnología es negativa de 2006 a 2012, con un promedio anual prácticamente de $16,000 millones de dólares. Información estadística agregada de la economía constata que los estratos micro, pequeña y mediana aglutinan el 99.82% de las empresas en el país y ocupan el 64.82% del personal; sin embargo, contribuyen solo con el 26.07% de la producción bruta total del país. El Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 de México propone, como unas de las líneas de acción, propiciar la generación de pequeñas empresas de alta tecnología y promover el desarrollo emprendedor de las instituciones de educación superior con el fin de fomentar la innovación tecnológica y el autoempleo en los jóvenes. En esta ponencia, argumento que para aprovechar la oportunidad de generar pequeñas empresas innovadoras en alta tecnología, en donde los jóvenes mexicanos se autoempleen para, a su vez, aprovechar la oportunidad de incrementar la productividad de los estratos micro, pequeña y mediana empresa en el país, es necesario recurrir a tecnologías abiertas y a una nueva concepción de conocimiento organizacional. Integro diversos campos disciplinarios para conjeturar que una infraestructura tecnológica compleja de procesos de ingeniería de software de código abierto es pertinente para acercarnos a la visión que aprovecha las oportunidades presentadas. Describo la metodología para contrastar la hipótesis y presento resultados de un primer estudio empírico. Concluyo la ponencia con la perspectiva de realizar contrastaciones cada vez más exigentes para validar la viabilidad tecnológica de esta infraestructura a fin de que forme parte de una infraestructura tripartita —para incorporar dos elementos adicionales que le den viabilidad financiera y comercial respectivamente— que enfrente el problema práctico nacional de productividad de bienes de alta tecnología con alto contenido tecnológico nacional y propicie como resultado coadyuvar a incrementar la productividad de los estratos Mipyme del país, aumentar el autoempleo en los jóvenes mexicanos y, también, a propiciar el tránsito de México hacia la Economía del Conocimiento.

Palabras Clave: Productividad de la Mipyme, autoempleo de los jóvenes, administración del conocimiento, ingeniería de software de código abierto, sistemas complejos.

The MACOSC-IASC Knowledge Management Model

Abstract

Very small software development entities (VSE) which endeavor to increase Mipyme's productivity, since this is a clearly identified need and a national problem in Mexico, require to adapt open source software (OSS). However, to carry on this activity for a sizable and specialized OSS requires intensive organizational knowledge that is deemed necessary to be managed. In this text I first argue why those VSEs require to use OSS, next that the current conception of organizational knowledge and methods for its management are insufficient in such case. Thus, from conceiving organizational knowledge as a complex system of actions being executed, I hypothesize that to attend the need of these organizations it is pertinent to apply a model to manage organizational knowledge, which integrates the KUALI-BEH extension to the Kernel and Language for Software Engineering Methods, as well as the design of a mixed methods research based on action-research and complex systems theory. This integration forms a complex systems technology framework. As an initial test of the pertinence of the framework, I present the results of intervening one of those *VSE* organizations in Mexico to implement the model. My conclusion, based on the explanation of the inner workings of the complex system, is twofold. First, the model I propose was of use to fulfill the need of knowledge management in the subject organization. Second, it is reasonable to continue the research to validate and test the framework's technological viability as part of a technological, commercial and financial framework. This tripartite framework aims to provide guidance to entrepreneurial postgraduates, as owners of very small software development enterprises, to increase Mipyme's productivity as well as transition them, and ultimately Mexico, to the knowledge economy.

Keywords: SME's productivity, youth self-employment, Knowledge Management, Open Source Software Engineering, Complex Systems.

Introducción

En esta ponencia, parto de la acepción de tecnología y del significado que utilizo de dicho término, así como de establecer su relación con la técnica, el conocimiento organizacional, la innovación, la economía del conocimiento y la sociedad del conocimiento. Reviso de forma sucinta la producción de bienes de alta tecnología en México. Presento un estado del arte pragmático en la producción de bienes de alta tecnología para explicar, con diversos indicadores, la situación del país. De la misma forma, presento la productividad de los estratos económicos y la capacidad intelectual del país. Planteo como problema práctico nacional el aprovechamiento de la oportunidad que representa la baja productividad de bienes de alta tecnología para propiciar que jóvenes mexicanos se autoempleen y generen empresas con la visión al 2038 de: *Contribuir a lograr la transición del país hacia la economía del conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México.* A continuación, argumento la necesidad de utilizar software de código abierto en este caso, y describo el umbral de complejidad que hace necesaria la administración del conocimiento organizacional para su desarrollo. Me pregunto sobre qué infraestructura tecnológica de procesos de ingeniería de software podría ser apropiada para acercarnos a la visión que aproveche la oportunidad presentada. Conjeturo y establezco, así, un problema de investigación: la concepción de conocimiento organizacional como un sistema complejo de acciones, eficaz, eficiente y reiterado en el logro de sus objetivos, así como el correspondiente modelo de administración del conocimiento organizacional MACOSC-IASC y la extensión del núcleo para la creación de procesos de ingeniería de software KUALI-BEH conforman una infraestructura tecnológica compleja de procesos de ingeniería de software de código abierto que podría acercarnos a la visión planteada. Describo la metodología sistémica compleja para contrastar la conjetura y presento los resultados de un primer estudio empírico. Concluyo la ponencia con la perspectiva de que es conveniente investigar si la infraestructura presentada podría conformar un elemento, con viabilidad tecnológica, de una infraestructura tripartita que trate la oportunidad sistémica que presenta el problema práctico nacional y propicie el incremento de la productividad de los estratos Mipyme del país, el autoempleo en los jóvenes mexicanos y, también, el tránsito de México hacia la Economía del Conocimiento.

1. Acepción de Tecnología y su Relación con Otros Términos

Por tecnología, entiendo el "conjunto de teorías y de técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico"[3]. La relaciono con la técnica al considerar que la tecnología es el *logos* de la técnica, es decir, que "es una técnica específica de base científica: se sabe por qué ciertos efectos son producidos con regularidad en la acción considerada". Por técnica, entiendo —y así concuerdo con lo que sostiene Fisher— "un conjunto de opciones y decisiones sistemáticas sobre las acciones intencionales, sobre los medios e instrumentos (cómo hacerlo), sobre los objetivos concretos de la acción (qué hacer) y sobre los fines (para qué hacerlo) que altera a las sociedades mismas y a la naturaleza"[4]. Me adhiero, con Olivé, a la defensa de que "el conocimiento no puede ni debe entenderse al margen de las acciones y de las interacciones mediante las cuales los seres humanos intervienen y modifican la realidad social y natural"[5]. Así, defino conocimiento organizacional como un sistema complejo de acciones, eficaz, eficiente y reiterado en el logro de sus objetivos[6]; el sistema de acciones es complejo cuando es abierto al intercambio de energía, materia e información con su entorno, cuando hay interdependencia entre las acciones, y cuando en los efectos de las acciones hay causalidad lineal, circular y recursiva. De esta forma, será tecnológico el conocimiento organizacional, *i.e.* el sistema complejo, cuando al menos uno de los agentes involucrados pueda explicar por qué ciertos efectos son producidos de forma reiterada, al ejecutar las acciones consideradas. Por innovación empresarial, entiendo la implementación de uno nuevo o significativamente mejorado bien —producto o servicio—, y entiendo que ésta es producto de las acciones organizacionales —científicas, institucionales, sociales, financieras y comerciales—, basadas en valores económicos y empresariales que incrementan la productividad, reducen costos de producción y permiten tener presencia en nuevos mercados[7]. Por bien de alta tecnología, entiendo un producto, servicio que son

[3]Véase Fisher, 2010, 15.
[4]Véase Fisher, 2010, 42.
[5]Véase Fisher, 2010, 15.
[6]Véase la sección *Una Nueva Concepción de Conocimiento Organizacional Como un Sistema Complejo de Acciones en Ejecución, Eficaz, Eficiente y Reiterado en el Logro de sus Objetivos*.
[7]Véase para innovación de producto, proceso, mercadotecnia y organizacional —basada en valores económicos y empresariales— OCDE, 16-17 y 45-61, 2005.

frutos de la innovación. Así, por economía del conocimiento, entiendo un sistema complejo de acciones, eficaz, eficiente y que logra sus objetivos de forma reiterada en cuatro fases: comercializa bienes de alta tecnología, realiza labores de investigación científica, genera innovaciones y las implementa como bienes de alta tecnología. Por innovación social, entiendo la implementación de una nueva o significativamente mejorada práctica social, y entiendo que ésta es también producto de acciones organizacionales —científicas, institucionales, sociales y financieras—, pero basadas en valores sociales que incrementan el bienestar, la calidad de vida, el nivel cultural o el buen funcionamiento de los servicios públicos[8]. Así, por una sociedad del conocimiento entiendo un suprasistema complejo de acciones eficaces y eficientes de forma reiterada en la implementación de una economía basada en conocimiento y en la innovación social.

2. La Producción de Bienes de Alta Tecnología en México

En el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (PND), se afirma que México ha tenido un crecimiento negativo del 0.7% anual durante 30 años. En este sentido, la productividad tecnológica innovadora agregada de la economía del país se constata al revisar la balanza comercial en bienes de alta tecnología (BAT), que de 1996 a 2012 fue negativa. En el 2012, la balanza comercial negativa fue por 10,427 millones de dólares[9].

3. El Estado del Arte Pragmático en la Producción de Bienes de Alta Tecnología y la Situación de México

El estado del arte en la producción de bienes y servicios de alta tecnología en el mundo se observa con indicadores como el Gasto en Investigación y Desarrollo Experimental (GIDE), el número de investigadores por cada 1,000 integrantes de la Población Económicamente Activa (I/PEA), el porcentaje del GIDE respecto del PIB y el número de patentes otorgadas a investigadores del país. En todos esos rubros, México destaca por estar en las últimas posiciones[10] cuando se compara con diversas economías pertenecientes a América del Norte, la OCDE y las principales emergentes denominadas BRICS[11]:

[8]Véase para innovación social —basada en valores sociales— Echevarría, 2008, 2.

[9]Notablemente, la balanza negativa en bienes de alta tecnología con países asiáticos ascendió a más de 32 mil millones de dólares, y estos países tienen un indicador GIDE/PIB mayor a 1.5%. Como meta que se plantea alcanzable para México del 2019 al 2024, su GIDE/PIB deberá estar en el rango de 1.0 a 1.6%. Véase Conacyt-Peciti, 2014, 35 y 46.

[10]Para la fuente de los datos estadísticos que ofrezco, véase IMPI, 2014 y OECD-RDS, 2012.

[11]Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

- GIDE de México al 2011: 6,304 millones de USD a precios del 2005.
- I/PEA de México al 2011: 1.03.
- GIDE/PIB de México al 2011: 0.431%.
- Patentes otorgadas a mexicanos en México de 1993 a junio 2014: Promedio anual de 2.86% del total otorgado.

3.1. La Productividad de México

Información estadística agregada de la economía constata el problema nacional de productividad en que los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa están inmersos: aglutinan el 99.82% de las empresas en el país y ocupan el 64.82% del personal; sin embargo, contribuyen sólo con el 26.07% de la producción bruta total (Inegi, 2010; Inegi, 2011).

3.2. La Capacidad Intelectual de México

Se considera que la falta de capital humano[12] en el país es la barrera que limita la capacidad de producción. La falta de capital humano se atribuye a dos causas[13] principales: Un sistema de educación deficiente[14] y una vinculación inadecuada entre los sectores gubernamental, educativo, empresarial y social[15]. Por otro lado, diversas organizaciones nacionales, el Conacyt, la SE y el Inegi, así como internacionales, la OCDE y el FEM, reconocen que la innovación tecnológica –en general– las TIC y el software –en particular– pueden propiciar el incremento de la productividad de manera transversal en una economía nacional[16].

[12]Para la definición de capital humano, véase OCDE-CH, 2007, 1-2.

[13]Véase SHCP-PND, 2013, 16 y OCDE-PISA *Nota País México*, 2013a, 1-2.

[14]Evidencia de esto es que el país tiene una cobertura de educación media superior menor al 70% para su población de 15 años, circunstancia que lo posiciona en los últimos dos lugares de la OCDE en ese rubro; asimismo, tiene la distribución menos equitativa de los recursos educativos de toda la Organización y la tercera más alta de todos los participantes en la evaluación PISA-2012. El reto, plantea la OCDE, es lograr cobertura universal para esa población de 15 años y hacerlo con calidad. Véase OCDE-PISA *Nota País México*, 2013a, 1-2, 6; OECD-PISA *PISA 2012 Results in Focus*, 2013b.

[15]Con este trabajo pretendo explorar y contribuir a crear formas adecuadas de ese tipo de vinculación.

[16]Véase Inegi, 2014, iii; OECD/Eurostat, 2007, 18; WEF, 2014, 8; SE-ASP3.0, 2014, 11, 21; SE-ERCS-PS14, 2014, 17-18, 20-22, 31-32; SE-C-DS, 2014. Conacyt: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología; SE: Secretaría de Economía; Inegi: Instituto Nacional de Estadística y Geografía; OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico; FEM: Foro Económico Mundial (WEF: World Economic Forum); TIC: Tecnologías de Información y Comunicaciones.

Para resolver el problema de incrementar la productividad, y ante la barrera de la falta de capital humano[17], se considera indispensable aprovechar la capacidad intelectual del país (SHCP-PND, 2013, 59, 60-65); una de las líneas de acción es promover el desarrollo emprendedor de las instituciones de educación superior y los centros de investigación, con el fin de fomentar la innovación tecnológica y el autoempleo entre los jóvenes (SHCP-PND, 2013, 129).

Información estadística del Inegi al 2010 cuantifica de forma agregada la preparación intelectual del país, para las 71,712,388 personas (100%) de 18 años y más, como sigue: sin instrucción superior, constó de 58,349,245 personas (81.37%), es decir, sin al menos preparatoria o estudios técnicos terminados, mientras que con instrucción superior constó de 13,363,143 personas (18.63%); de éstas, 897,587 (1.25%) tenían alguna maestría o doctorado[18]. Los datos para 2012 de personas con posgrado adscritas al Sistema Nacional de Investigadores registran un total de 18,554 personas (0.026%)[19]. En el país, al 2012, había 31,000,000 de jóvenes[20]. Si se considera indispensable aprovechar su capacidad intelectual, una forma de hacerlo es propiciar que accedan a los medios para estudiar, colaborar y emprender con el objetivo de resolver problemas de productividad, horizontal y vertical, que aquejan a empresas de los tres estratos de interés.

4. El Problema Práctico de Productividad de Bienes de Alta Tecnología con Alto Contenido Tecnológico Nacional que Afronta México

Se reconoce que la innovación tecnológica, en general, las TIC y el software, en particular, pueden propiciar el incremento de la productividad de manera transversal en una economía nacional (Inegi, 2014, iii; OECD/Eurostat, 2007, 18; WEF, 2014, 8; SE-ASP3.0, 2014, 11, 21; SE-ERCS-PS14, 2014, 17-18, 20-22, 31-32; SE-C-DS, 2014). Desde otra perspectiva, los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa, que en México al 2008 conforman un conjunto[21] de 3,620,530, pueden considerarse como un mercado potencial con problemas

[17]Para la definición de capital humano véase OCDE-CH, 2007, 1-2.

[18]Véase Inegi-Anuario, 2013, 130-131, 145, 149, 157, 159. Así, las personas del país tienen en promedio 8.8 años de estudio, es decir, nivel de secundaria, como parte del capital humano que les permite participar en la productividad de los estratos empresariales de la economía.

[19]Véase Conacyt-Peciti, 2014, 25. Respecto del número de investigadores adscritos al SNI, se acota que son "menos del 40% de los recursos humanos dedicados a la investigación en el país" en 2012.

[20]Con edades de 15 a 29 años, según la clasificación del Inegi; véase Inegi-Juventud, 2013, 1. En el 2014, había 31,400,000 jóvenes; véase Inegi-Juventud, 2014, 1.

[21]Inegi, 2010; Inegi, 2011.

de productividad que, con bienes y servicios de alta tecnología en software y adecuados a sus necesidades empresariales, podrían incrementar su participación en la producción bruta del país y su tránsito hacia la economía del conocimiento.

Con estos antecedentes, considero que implementar una línea de acción para generar microempresas de alta tecnología e innovadoras en software, donde los jóvenes mexicanos se autoempleen para aprovechar la oportunidad de incrementar la productividad, transversal y verticalmente, de un mercado compuesto por los estratos micro, pequeña y mediana empresa que aglutina más de tres millones de empresas en el país, se puede concebir como un problema práctico nacional. Este problema lo enuncio así:

> **Propiciar que jóvenes mexicanos se autoempleen al generar empresas con la visión al 2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México".**

Resolver este problema práctico contribuye a incrementar la productividad de bienes de alta tecnología en el sector privado del país y con contenido tecnológico nacional creciente, para ser consumidos inicialmente por los tres estratos de interés, y así atender el problema nacional de productividad que enfrentan. Contribuye, también, a profundizar y extender el tránsito de México hacia la economía del conocimiento. Respecto de lo que falta por hacer en dicho tránsito, una serie de indicadores que posicionan al país, referente a las 144 economías evaluadas por el Foro Económico Mundial (WEF, 2014, 13 y 270-271), nos muestra que México está en la posición 61 del índice de competitividad global (Global Competitiveness Index - GCI); y para los subíndices que conforman el GCI, el más agraviante es el de las instituciones (Institutions) —que ubica al país en la posición 102—, y el mejor es el del tamaño de mercado (Market size) —que ubica al país en la posición 10; mientras que los Estados Unidos y China se ubican para este subíndice en la posición 1 y 2, respectivamente—.

5. La Pregunta de Investigación

Así, respecto de la infraestructura tecnológica de procesos de ingeniería de software que sea propicia para microempresas de alta tecnología e innovadoras en software, donde los

jóvenes mexicanos se autoempleen para aprovechar la oportunidad de incrementar la productividad, transversal y verticalmente, de un mercado compuesto por los estratos micro, pequeña y mediana empresa[22] considero pertinente preguntar:

> **¿Qué infraestructura tecnológica de procesos de ingeniería de software podría ser apropiada para la microempresa de jóvenes emprendedores, en ciernes, que pretenda realizar la visión al 2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México"?**

6. La Necesidad de Utilizar Tecnologías Abiertas

Afirmo que para resolver el problema práctico y aprovechar la capacidad intelectual del universo de jóvenes, definido en la sección *La Capacidad Intelectual de México*, es necesario recurrir a tecnologías abiertas, en particular a software de código abierto, porque los jóvenes emprendedores, con el objetivo de aprovechar la oportunidad de incrementar la productividad en los estratos de interés, requieren actuar con libertad para innovar con tecnologías creadas por ellos mismos, y con tecnologías existentes que puedan ***usar***[23], ***adecuar*** y ***distribuir***, transversal o verticalmente, para alcanzar los objetivos que contribuyan a realizar la visión al 2038. La razón es, sucintamente, que requieren apropiarse del conocimiento[24] y de los medios de producción, *i.e.* del software. Dicha apropiación es posible porque "los programas de código abierto cumplen con un conjunto de criterios específicos que deliberadamente eliminan límites para estudiar, modificar, ejecutar y compartir los programas, hacen posible que cualquier organización se beneficie de su uso y participe para incrementar el valor de dichos programas" (Orozco, 2011). Por otro lado, dicha apropiación en el caso de tecnología propietaria en software, que permita crear soluciones transversales y/o verticales, es prohibitiva y como evidencia utilizo como

[22] Los estratos Mipyme que aglutinan más de tres millones de empresas en el país (Inegi, 2010 y 2011).

[23] Acción que involucra subacciones como: *observar* y *representar* el código de forma *ad-hoc* al estadio cognoscitivo del joven involucrado. Véase la sección *El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC* en que describo el modelo MACOSC.

[24] El Conacyt reconoce la importancia de la apropiación social del conocimiento para la innovación y el consecuente crecimiento económico sostenible. Se propone fortalecer dos mecanismos para promover dicha apropiación: la comunicación pública de la ciencia y la tecnología, y el acceso abierto al conocimiento (Conacyt-Peciti, 2014, 37).

ejemplo software fácilmente reconocible y datos públicos para argumentar a partir de su costo de producción; así, utilizo el sistema operativo Windows de Microsoft, en sus versiones 7 y 8. Afirma Sinofsky que el grupo de ingeniería de software que produce dicho sistema consiste aproximadamente de 25 equipos de trabajo, conformado cada uno, de forma aproximada, por 40 personas[25] especialistas en el desarrollo de software, enfocados en una característica específica del sistema. Esto arroja, para el proyecto y tipo de puesto involucrado, subtotales respectivamente de 400 ingenieros de desarrollo, 400 ingenieros de pruebas y 200 administradores especializados; para un total de aproximado de 1,000 personas para el desarrollo del sistema durante un año. Si asignamos un salario promedio por tipo de puesto y por año, con datos salariales al 26 de octubre de 2014, los subtotales son de $107,705.50, $111,353.50 y $122,462.00, respectivamente, lo que nos arroja un costo salarial anual de $112,116,000.00 dólares asociado al grupo de ingeniería de software encargado de producir esas versiones del sistema operativo Windows. Estos montos me permiten argumentar que es claramente prohibitivo que los jóvenes emprendedores se apropien de los medios de producción, aún si se considera que pudiesen adquirir la tecnología de software propietario al costo salarial[26] de producción.

6.1. Umbral de Complejidad que Hace Necesario Administrar el Conocimiento Organizacional en el Caso del Software de Código Abierto

La dificultad para adecuar los programas de código abierto limita la utilización de este bien público en las pequeñas organizaciones que desarrollan software cuando la realización de esta actividad involucra múltiples programas especializados que incorporan mucho más de 5,000 de líneas de código (LC)[27] abierto. Este caso lo considero como el umbral de complejidad, pues en esta situación es necesario involucrar a más de una persona en el desarrollo y requiere de un uso intensivo del conocimiento organizacional que es necesario administrar; considero también que en este caso la concepción de conocimiento

[25] Cada equipo, informa Sinofsky, se compone de N ingenieros de desarrollo, N ingenieros de pruebas, (N/2) administradores. Así, $N + N + N/2 = 40$ y $N = 16$.

[26] Véase el "blog" de Sinofsky para los datos de los equipos de trabajo http://blogs.msdn.com/b/e7/archive/2008/08/18/windows_5f00_7_5f00_team.aspx y http://blogs.msdn.com/b/b8/archive/2012/03/06/going-behind-the-scenes-building-windows-8.aspx. Para los salarios actuales véase http://www.payscale.com/research/US/Employer=Microsoft_Corp/Salary. Accedí a los sitios el 23 de noviembre de 2014.

[27] La versión de linux 2.6.29 tiene 7,707,587 LC en lenguaje "C". La versión JacORB 2.3 tiene 201,168 LC en lenguaje "Java".

organizacional vigente es insuficiente. Véase la sección *Problema práctico* para mayor detalle sobre los argumentos que sustentan mis consideraciones (Orozco, 2014, 18-21).

7. Infraestructura Tecnológica de Procesos de Ingeniería de Software de Código Abierto

La necesidad de administrar el conocimiento y aplicar un proceso de ingeniería de software de código abierto, importante en las microempresas que desarrollan software, se torna acuciante[28] cuando el desarrollo involucra adecuar software de código abierto, pues usualmente éste es de gran tamaño[29]. Si se considera que la forma principal de adecuar los programas de código abierto implica utilizar estas cantidades de código[30], entonces es posible vislumbrar el porqué es indispensable involucrar a varias personas y por qué para los jóvenes emprendedores que desarrollan software, con la visión al 2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México", les es necesario administrar el conocimiento y aplicar un proceso de ingeniería de software de código abierto para lograr en grado elevado su objetivo.

8. La Hipótesis de una Infraestructura Tecnológica Compleja de Procesos de Ingeniería de Software de Código Abierto

Conjeturo que la concepción de conocimiento organizacional, como un sistema complejo de acciones en ejecución, eficaz, eficiente y reiterado en el logro de sus objetivos, el correspondiente modelo de administración del conocimiento organizacional MACOSC-

[28]Devin y Austin expresan los retos que se enfrentan al administrar las actividades que hacen uso intensivo del conocimiento, en las organizaciones del siglo XXI: La mayoría de las mujeres y hombres que realizan dichas actividades las valoran en sí mismas y no sólo por el beneficio económico que les reportan; frecuentemente conocen más acerca de lo que hacen, que sus administradores; cuando se agrupan, las novedades que producen con su actividad grupal tienden a proliferar de manera exponencial e irrumpen en áreas impredecibles; la sinergia de su agrupación puede llevar a los administradores a un intenso estado de ansiedad (Devin y Austin, 2008, 490-491).

[29]En el área de sistemas operativos móviles, una versión reciente hecha pública el 3 de noviembre de 2014, Android 5.0 Lollipop contiene: 12,632,146 líneas de código abierto en lenguajes "C" (33%), "java" (26%), "C++" (22%) y "otros" (19%).

[30]El código fuente para una obra se refiere a la manera preferida de la obra para hacerle modificaciones. Para una obra ejecutable, el código fuente completo significa todo el código fuente para todos los módulos que contiene (*Source code for a work means the preferred form of the work for making modifications to it. For an executable file, complete source code means all the source code for all modules it contains*). (Free Software Foundation, 2015).

IASC[31] y la extensión del núcleo para la creación de procesos de ingeniería de software KUALI-BEH[32] conforman una infraestructura tecnológica compleja de procesos de ingeniería de software de código abierto, que puede ser apropiada para la microempresa en ciernes de alta tecnología e innovadora en software que pretenda realizar la visión al 2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México". A continuación, detallo los elementos de esta conjetura.

8.1. Una Nueva Concepción de Conocimiento Organizacional Como un Sistema Complejo de Acciones en Ejecución, Eficaz, Eficiente y Reiterado en el Logro de sus Objetivos

El análisis e interpretación integradores de diversos[33] planteamientos me permiten concebir[34] al conocimiento organizacional como un sistema complejo de acciones —eficaz, eficiente y reiterado en logro de sus objetivos— en ejecución por los diversos agentes involucrados en la organización:

Si un agente X en un dominio D al ejecutar el sistema de acciones A consigue en grado elevado el objetivo O (con $O \subseteq \omega$) que se propone **y** lo hace en tiempo T (con $T \leq \tau$) **y** utiliza recursos P (con $P \subseteq \rho$) **y** minimiza los resultados no deseados o no propuestos E (con $E \subseteq \varepsilon$), **entonces** X actúa eficaz y eficientemente (*AEE*) para lograr O en D.

Si un agente X actúa eficaz y eficientemente (*AEE*) en D, un número de veces N (con $1 < N \geq \eta$), **entonces** X actúa eficaz, eficiente y reiteradamente (*AEER*) para lograr O en D.

Si un agente X actúa eficaz, eficiente y reiteradamente (*AEER*) para lograr O en D, **entonces** X **conoce** como lograr O en D.

[31]Véase la sección *El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC*.

[32]Planteados en el estándar internacional Essence, véase OMG-Essence-1.0, 2014, 1-163 y su extensión KUALI-BEH en OMG-Essence-1.0, 2014, 199-228.

[33]Véase Herrera, A. y Torres J. A., 2007, 11-23; Morado 2009, 53-68, y Orozco, O. 2014, 17-41.

[34]En esta nueva concepción, utilizo los componentes esenciales de la acción *A* considerada como un *sistema de acciones*. La construyo sobre la propuesta de Quintanilla, quien a su vez hace lo mismo a partir de Kotarbinski y Bunge: Es efectiva (consigue en grado elevado lo que se propone) y ajustada (se minimizan los resultados no propuestos o no deseados). Asimismo, de esta concepción derivo un consecuente modelo de administración del conocimiento y éste lo planteo en la sección *El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC*.

En este sistema de acciones *A*, los valores de: ω como el conjunto de objetivos de la organización, τ como el tiempo máximo en que se puede lograr el objetivo, ρ como los recursos máximos que se puede utilizar para lograr el objetivo, ε como los resultados no deseados o no propuestos pero tolerables, y η como el número de veces mínimo que se debe ejecutar la acción; se definen al articular y ejecutar la **acción eficaz, eficiente y reiterada**, de los diversos agentes involucrados en la organización. Así,

Si una organización —considerada como un agente X— al ejecutar el sistema de acciones *A*, actúa eficaz, eficiente y reiteradamente (*AEER*) para lograr el objetivo *O* en *D*, **entonces** esa organización **conoce** como lograr *O* en *D*.

Si un sistema de acciones *A* en ejecución, cumple dos condiciones *Co1, Co2*:

Co1 - Las funciones de los elementos (las acciones de los diversos agentes —como subsistemas— involucrados en la organización) no son independientes, lo que determina la interdefinibilidad de los componentes;

Co2 - El sistema como totalidad es abierto, es decir, carece de fronteras rígidas; está inmerso en una realidad más amplia con la que interactúa por medio de flujos de materia, energía, recursos económicos, políticas regionales, nacionales, etcétera;

entonces el sistema de acciones *A* en ejecución cumple las condiciones que caracterizan a un sistema como complejo[35]. Además,

Si un sistema de acciones *A* en ejecución, incluye tres causalidades *Ca1, Ca2 y Ca3*:

Ca1 - Lineal: Tal acción produce tales efectos;

Ca2 - Circular retroactiva: que estimula o disminuye los efectos;

Ca3 - Recursiva: los efectos son necesarios para la causa;

entonces el sistema de acciones *A* en ejecución, incluye, en sus niveles de organización, las causalidades que caracterizan a un sistema como complejo[36]. Finalmente,

Si una organización al ejecutar el sistema de acciones *A*, actúa eficaz, eficiente y reiteradamente (*AEER*) **y** el sistema de acciones *A*, cumple las condiciones *Co1* y *Co2* **e** incluye las causalidades *Ca1*, *Ca2* y *Ca3* para lograr el objetivo *O* en *D*, **entonces conoce**

[35] Son las dos condiciones, en el dominio de los sistemas complejos, que García utiliza para caracterizar a un sistema como complejo.

[36] Son las tres causalidades que Morin identifica y que "se reencuentran en todos los niveles de organización complejos".

como lograr *O* en *D* **y** se considera ese **conocimiento organizacional** como un **sistema complejo**[37].

Por lo anterior, concibo al conocimiento organizacional como un sistema complejo de acciones —eficaz, eficiente y reiterado en logro de sus objetivos— en ejecución por los diversos agentes involucrados en la organización. Dicho sistema de acciones en ejecución es complejo cuando cumple las condiciones de apertura e interdependencia, e incluye las causalidades: lineal, circular retroactiva y recursiva.

Digo que el sistema es complejo cuando se observa la eficacia y la eficiencia reiteradas bajo las condiciones y causalidades descritas; además, porque las considero propiedades emergentes del sistema complejo. La razón es, primero, porque a ninguno de los subsistemas de acciones ejecutado por cada agente se le puede atribuir las propiedades de todo el sistema de acciones en ejecución, y, segundo, porque el que cada subsistema de acciones en ejecución sea eficaz y eficiente de manera reiterada, no implica que todo el sistema de acciones en ejecución lo sea. Este sistema complejo se observa, por ejemplo, cuando la organización logra el objetivo de mantener su acoplamiento estructural de tercer orden y logra en grado elevado prestar sus servicios o proveer los bienes que son una parte esencial de su razón de ser vía la ejecución del sistema de acciones[38].

Es posible observar también como un agente a la misma organización, en caso de que su sistema de acciones en ejecución sea un subsistema de otro sistema más amplio de acciones en ejecución[39], como suprasistema. De la misma forma, en este caso, el hecho de observar

[37]Un sistema complejo que lo es al articularse y ejecutarse de forma interdefinida la *AEER* de cada uno de los agentes involucrados en la organización, como un sistema abierto que ejecuta acciones *A*, y logra el objetivo *O* de mantener su acoplamiento estructural de tercer orden (Orozco, 2013, 36). Esto se observa cuando la organización logra en grado elevado prestar sus servicios o proveer los bienes que son una parte esencial de su razón de ser y a la vez promueven su existencia. Plantea Morin: "La complejidad aparece en ese enunciado: se producen cosas y se auto-produce al mismo tiempo; el productor mismo es su propio producto." e identifica tres causalidades que "se reencuentran en todos los niveles de organización complejos." y concluye: "La empresa, organismo viviente, se auto-organiza, y realiza su auto-producción", véase Morin, 2004, 122-124.

[38]En ese caso, emergen las propiedades de eficacia y eficiencia reiteradas durante la ejecución del sistema de acciones. Digo entonces que así se observa al sistema complejo. Es el caso, precisamente, en el que el sistema de acciones se ejecuta de forma abierta e interdefinida con inclusión de causalidades lineal, circular retroactiva y recursiva. Véase Orozco, 2013, 35-38.

[39]Por ejemplo, cuando se observa a la organización como parte de un estrato económico, su sistema de acciones forma parte –es un subsistema– de lo que puede concebirse como el sistema de acciones del estrato; en este caso, la eficacia y eficiencia reiterada del estrato usualmente se evalúa, agregada y cuantitativamente, vía su contribución al producto interno bruto (PIB). Quizá aún tenga que pasar algún tiempo para que se evalúe el conocimiento organizacional y, de forma agregada, su contribución a un indicador *ad hoc*.

el conocimiento organizacional en el nivel de un agente, la organización como subsistema, no implica que observaremos el conocimiento organizacional en el nivel superior, *i.e.* en el suprasistema[40].

La suficiencia de esta concepción de conocimiento organizacional se puede probar vía contrastaciones cada vez más exigentes con un modelo de administración del conocimiento organizacional que ofrece un sistema de acciones y un método de investigación para que microempresas conformadas por jóvenes emprendedores se apropien de los medios de producción necesarios para producir bienes de alta tecnología, y aprovechar la oportunidad de incrementar la productividad en los estratos micro, pequeña y mediana empresa en el país. A continuación, describo dicho modelo de administración del conocimiento organizacional.

8.2. El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC

Para atender la necesidad de métodos administrativos y organizacionales pertinentes en las microempresas de alta tecnología que desarrollan software, en el caso que requieran administrar el conocimiento organizacional para adecuar software de código abierto, el modelo MACOSC-IASC ofrece dos componentes. El primero es un modelo de administración del conocimiento (MACOSC) que se basa en la nueva concepción de conocimiento organizacional y conformado por tres sistemas de acciones denominados **Uso**, **Adecuación** y **Contribución**. El segundo componente es un método de investigación-acción de sistemas complejos (IASC) que permite estudiar el complejo empírico durante la ejecución del sistema de acciones. Ambos se cruzan para formar el modelo de administración del conocimiento organizacional MACOSC-IASC y los describo a continuación en sendos apartados.

8.2.1. El Modelo MACOSC

Considero que la nueva concepción de conocimiento organizacional, en el dominio de las microempresas que desarrollan software, cuando el desarrollo involucra adecuar software de código abierto, me permite formular un modelo de administración del conocimiento

[40]Siguiendo con el ejemplo, el sistema de acciones en ejecución del estrato económico, como suprasistema, no necesariamente será un sistema complejo —con su eficacia y eficiencia reiterada medida, en el eje económico, a nivel del PIB— sólo porque uno de sus subsistemas, el sistema de acciones en ejecución de alguna de las organizaciones que lo componen, lo sea —con la eficacia y eficiencia reiterada de la organización medida en el nivel de su productividad económica, y consecuente contribución al PIB, para el estrato en que se sitúa—.

organizacional (MACOSC) que propicia atender su necesidad de métodos pertinentes de administración de ese conocimiento. El modelo se integra por tres subprocesos-estadios: **Uso**, **Adecuación** y **Contribución**. Éstos consisten en acciones que se articulan de forma colectiva interdefinida y con interdependencia de funciones. En la práctica administrativa, el MACOSC se implementa como un sistema de acciones con el propósito de que la organización logre en alto grado su objetivo. Los tres subsistemas de acciones al ejecutarse conducen a la organización a un estadio correspondiente. Cada subsistema, como subproceso-estadio, lo describo a continuación.

8.2.1.1. El Subproceso-Estadio **Uso**

El subproceso-estadio **Uso** consiste de las acciones siguientes:

Observar: Se observa los lineamientos de la licencia de uso de software. El resultado cuantificable es la confirmación de que se puede proceder con las acciones siguientes, en el entendido de que dicha licencia de uso armoniza con el objetivo particular de la organización. Se obtiene del sitio en Internet original[41] el software en código fuente y se observa. El resultado cuantificable y observable es un inventario detallado.

Representar: Se procesa el software con herramientas que permitan generar diversas representaciones. El resultado cuantificable y observable son las representaciones de las intra, inter y transrelaciones de los componentes en código fuente, *ad-hoc* al estadio cognoscitivo del agente involucrado.

Compilar: Se compila el software para generar los ejecutables y/o bibliotecas. El resultado cuantificable y observable es un programa compilado, ejecutable y/o un conjunto de bibliotecas, listos para ser invocados.

Verificar: Se verifica que el software ejecutable y/o bibliotecas pasen las pruebas esenciales que constaten su funcionalidad "tal y como vienen". El resultado cuantificable y observable es el número de pruebas que pasa el código al ejecutarlas.

Ejecutar: Se ejecuta el software y/o bibliotecas en un entorno de "prueba" que permita observar su funcionalidad "tal y como vienen". El resultado observable es que las pruebas previstas, en ese entorno, pasan sin errores.

Aplicar: Se crea una aplicación inicial para confirmar que es posible usar el software "tal y como viene" para tomar la oportunidad o resolver el problema planteado en el objetivo

[41]También se utiliza los términos: Se "baja", se hace *download*, etcétera.

particular de la organización. El primer resultado es que sea posible crear una aplicación sin la funcionalidad requerida. Los resultados subsecuentes agregan de forma iterativa mayor funcionalidad, con maestría creciente, hasta lograr la funcionalidad requerida para un objetivo parcial. Se itera en este estadio para crear aplicaciones cada vez más demandantes que permitan explorar el subestadio *Aplicar* con todo detalle, hasta lograr en alto grado el objetivo propuesto.

8.2.1.2. El Subproceso-Estadio **Adecuación**

El subproceso-estadio **Adecuación** consiste de las acciones siguientes:

Observar: Se observa el software, en modo fuente y en modo ejecutable, para decidir cuáles elementos es necesario adecuar para que la organización pueda tomar la oportunidad o resolver el problema planteado de mejor manera. Se establecen como objetivos y se priorizan. El resultado es una lista de objetivos priorizados.

Representar: Se procesa el software con herramientas que permitan generar representaciones del software acordes a los objetivos ordenados y priorizados. El resultado son representaciones *ad-hoc* al estadio cognoscitivo del agente involucrado.

Modificar: Se modifica[42] el software para alcanzar el objetivo siguiente de acuerdo con su prioridad. Se recorre parte del subproceso-estadio **Uso** una vez realizada la modificación. El resultado observable es el número de pruebas que el software modificado pasa[43].

Compilar: Se compila el software para generar los ejecutables y/o bibliotecas. El resultado cuantificable y observable es un programa compilado, ejecutable y/o un conjunto de bibliotecas, listos para ser invocados.

Verificar: Se verifica que el software ejecutable y/o bibliotecas pasen las pruebas esenciales que constata la nueva funcionalidad. El resultado cuantificable y observable es el reporte de pruebas realizadas.

Ejecutar: Se ejecuta el software en un entorno de "pruebas" que permita observar su nueva funcionalidad. El resultado cuantificable y observable es el reporte de pruebas realizadas.

Aplicar: Se crea una aplicación inicial para confirmar que es posible usar el software ya adecuado para tomar la oportunidad o resolver el problema planteado en el objetivo

[42]Para realizar la acción de *Modificar*, utilizo la extensión del núcleo Essence para la creación de procesos de ingeniería de software KUALI-BEH, aceptado ya como estándar de la OMG, denominado "Essence-Kernel and Language for Software Engineering Methods" (OMG-Essence-1.0, 2014), como expongo más adelante.

[43]En adición a que pase, por supuesto, todas las pruebas anteriores que confirman que no se introducen —en principio— nuevos errores en el código.

particular de la organización. Se itera en este estadio para crear aplicaciones cada vez más demandantes que permitan explorar el subestadio *Aplicar* con todo detalle haciendo uso de la adecuación realizada. El resultado observable es el grado en que se logra el objetivo.

8.2.1.3. El Subproceso-Estadio **Contribución**

El subproceso-estadio **Contribución** consiste de las acciones siguientes:

Observar: Se observa la red social de innovación vía los medios de comunicación e interacción que utilizan: listas de correo, sitios en internet. El resultado es la elección de un medio que se considere pertinente y una forma particular de abordar la red social de innovación.

Proponer: Se propone la adecuación al software que se considere pertinente por el medio elegido. El resultado es la respuesta inicial de la red social de innovación.

Negociar: Se negocia con la red social de innovación la responsabilidad sobre el mantenimiento de la adecuación propuesta al software. El resultado final es la decisión de integrar la adecuación al código base o mantener de forma separada y pública dicha adecuación.

Proveer: Se provee el software que compone la adecuación de forma acorde con el resultado de la negociación del paso anterior. El resultado observable es que la adecuación esté disponible al público en general, de acuerdo con los lineamientos de la licencia de uso del software.

La práctica de administración del conocimiento propicia, entonces, el conocimiento organizacional como sistema complejo cuando se articula y ejecuta el sistema de acciones de forma eficaz, eficiente y reiterada en el logro de sus objetivos, y cuando cumple las condiciones e incluye las causalidades descritas. El análisis de sus procesos a través del tiempo hace observable los niveles de eficacia reiterada y la eficiencia alcanzados con el sistema de acciones, de las condiciones y causalidades, así como de los efectos, deseados y no deseados en el dominio[44].

8.2.2. El Método IASC

[44]En la perspectiva del observador que interpreta.

La columna vertebral del método de investigación-acción de sistemas complejos (IASC), que diseño como un método mixto, la conforman cuatro actividades que describo a continuación.

8.2.2.1. Diagnóstico de la Oportunidad

Actividad fundamental en donde se entreveran la perspectiva cualitativa y la cuantitativa. Así, se identifica la oportunidad[45] que confronta la organización para caracterizarla en los entornos que la albergan[46] desde una perspectiva de sistemas complejos. Se construye la teoría explicativa: Se identifica, el *Problema Práctico*[47], se realiza una investigación del *Estado del arte*[48], se establece un *Marco teórico*[49] y se culmina con el *Problema de investigación*[50]. Se construye la explicación causal: Esto exige aplicar ambas perspectivas, la cualitativa y la cuantitativa; primero, para identificar variables cualitativas que permitan iterativamente construir la *explicación causal* que dé cuenta de la funcionalidad del conocimiento organizacional, como sistema complejo con propiedades que *emergen* y son observables como la acción eficaz, eficiente y reiterada sobre la oportunidad; y segundo, para identificar aspectos mensurables en el *complejo empírico —la realidad*[51]— que puedan ser atribuidos[52] a las variables cuantitativas en la teoría que se construye[53].

[45]En este caso, la pertinencia del MACOSC para la administración del conocimiento en la microempresa que desarrolla software y pretende adecuar programas de código abierto.

[46]En este caso, la microempresa que desarrolla software en su entorno tecnológico y económico.

[47]Se delimita así el alcance.

[48]Se establece perspectivas con las que se observa actualmente la realidad.

[49]Se decide por una o se establece una perspectiva con la que se observará la realidad. Se detalla dicha perspectiva.

[50]En el que se establece la pregunta de investigación e hipótesis.

[51]El complejo empírico es la realidad. Ésta se abstrae y sistematiza en descripciones, en un conjunto observable de datos que cazan, que se atribuyen a esa realidad (véase García, 2008, 186). La distinción que hace García entre el complejo empírico y el sistema construido —a partir de abstracciones— por el investigador, me permite recurrir a Kant quien distingue entre fenómeno y la cosa en sí: Un fenómeno es una cosa en cuanto objeto de la experiencia; tal y como nos es dada, se rige por nuestra forma de representación, admite determinaciones. La cosa en sí es una cosa que no podemos conocer; es lo incondicionado, lo indeterminado, lo que no puede conocerse sin contradicción —porque si el conocimiento en Kant es determinación, ¿cómo conocer lo indeterminado?—, a pesar de ser real por sí misma. Afirma Kant que si la crítica —a la razón pura— no se ha equivocado al tomar un objeto en estos dos sentidos [...] entonces "el principio de causalidad se aplica únicamente a las cosas en el primer sentido, es decir, en cuanto objetos de la experiencia, sin que le estén sometidas, en cambio, esas mismas cosas en el segundo sentido". Así, el complejo empírico corresponde con la cosa en sí, y el sistema construido corresponde con el fenómeno. Para mayor detalle véase Kant, 1995, 22-26.

[52]Atribución en el sentido que expresa García: La explicación causal es una atribución a la realidad de transformaciones que estarían en correspondencia con la cadena de inferencias (deductivas o no) dentro de la

Las explicaciones causales, asociadas a teorías, ofrecen cursos alternativos de acción para aprovechar la oportunidad en el contexto, *i.e.* son sistemas de acciones que al ejecutarse, hipotéticamente, resuelven el problema práctico; se decide por una explicación causal y por uno de los cursos de acción como diagnóstico de la oportunidad. Se identifican: el objeto de estudio[54], los objetos empíricos de estudio[55], que estarán en correspondencia con la cadena de inferencias en la teoría. Se crea la versión[56] del sistema complejo[57] que representa el *complejo empírico* de estudio. Se procede con la distinción y análisis de los niveles de organización del sistema complejo: a) Identificar niveles de la "realidad estructurada": del conocimiento organizacional como un sistema de acciones eficaces, eficientes y reiteradas en ejecución; de los diversos agentes involucrados en la organización; de la organización misma y su entorno. b) Identificar la interacción entre los niveles identificados del sistema complejo como organización y el sistema complejo que presenta la aparente oportunidad que se pretende aprovechar. c) Calendarizar la evolución por las reorganizaciones sucesivas de cada nivel de organización del sistema complejo que se interviene, en función de las respuestas observadas[58]. d) Identificar los cursos alternativos de acción: Los cursos de acción, como diversos sistemas de acciones, para aprovechar la aparente oportunidad en el

teoría explicativa. Esta atribución no implica ningún tipo de hipóstasis, porque no otorga realidad objetiva a tales transformaciones (García, 2008, 189).

[53]Esta construcción de conocimiento, también se realiza vía los estadios-procesos que propongo: **Uso** (de teorías explicativas existentes), **Adecuación** (de teorías explicativas existentes) y **Contribución** (de teorías explicativas nuevas, o de las adecuaciones a las existentes).

[54]En este caso, la relación representada en la teoría, entre los **objetivos**, las **metas**, las **acciones** y los **resultados**, para transitar por los tres subprocesos-estadios para la administración del conocimiento indicados en el MACOSC, como **unidad de análisis**.

[55]García los denomina, en su conjunto, como una abstracción del *complejo empírico* que, en este caso, corresponde al cúmulo real de objetivos, acciones y resultados de una organización. Dicho cúmulo se abstrae, para sistematizarlo, como el conjunto compuesto por los **objetivos** y **metas** expresados por la organización, las **acciones** indicadas para los subprocesos-estadios y los **resultados** reportados a la organización. Todas las acciones, que componen los subprocesos-estadios, se asocian con objetos empíricos: Los programas de código abierto, los requerimientos detallados, las listas de objetivos, de metas y la de resultados por mencionar algunos de los objetos empíricos de nuestra **unidad de observación**.

[56]Le llamo versión porque debemos generar una nueva "versión" del sistema complejo —la organización y el conocimiento organizacional siempre cambiantes— para cada iteración en el ciclo básico de las cuatro actividades que componen cada subproceso: *diagnóstico de la oportunidad*, *planeación de la acción*, *intervención*, *aprendizaje reflexivo*.

[57]La intención es explicar, en cada iteración, de forma más precisa y atinada los procesos al interior del sistema complejo, tanto en las interrelaciones de sus partes como en su totalidad organizada, para propiciar con maestría creciente la emergencia del conocimiento organizacional, como un sistema de acciones eficaces, eficientes y reiteradas en ejecución por los diversos agentes involucrados en la organización que cumple las condiciones y causalidades de un sistema complejo.

[58]La teoría establece los instrumentos de observación y análisis del complejo empírico.

contexto. Los cursos alternativos de acción pueden denotar más de una teoría y cadena de inferencias, asociadas a sendos cursos. e) Decidir el curso de acción: Seleccionar el curso de acción del sistema de acciones que se considere más apropiado para aprovechar la oportunidad en el contexto.

8.2.2.2. Planeación de la Acción

Establecer los instrumentos de observación y análisis del complejo empírico[59].

Planear la ejecución del sistema de acciones y subsistemas elegidos, para los procesos estadios: **Uso** (Observar, Representar, Compilar, Verificar, Ejecutar, Aplicar), **Adecuación** (Observar, Representar, Modificar, Compilar, Verificar, Ejecutar, Aplicar) y **Contribución** (Observar, Proponer, Negociar, Proveer).

8.2.2.3. Intervención

Realizar el curso de acción elegido y ejecutar el sistema de acciones, para los procesos estadios: Uso (Observar, Representar, Compilar, Verificar, Ejecutar, Aplicar), Adecuación (Observar, Representar, Modificar, Compilar, Verificar, Ejecutar, Aplicar) y Contribución (Observar, Proponer, Negociar, Proveer).

Observar la ejecución del sistema de acciones sobre el complejo empírico, con los instrumentos establecidos.

Registrar los efectos teóricos que la ejecución del sistema de acciones sobre el complejo empírico, ofrece al observarlos con los instrumentos establecidos.

Registrar los resultados organizacionales que la ejecución del sistema de acciones sobre el complejo empírico, arroja al observarlos con los instrumentos establecidos.

8.2.2.4. Aprendizaje Reflexivo

Evaluar la teoría con los resultados del curso de acción realizado, desde una perspectiva científica, sobre las observaciones realizadas en el complejo empírico: Agregar variables omitidas y eliminar variables innecesarias en la teoría, para así construir conocimiento[60], respecto del objeto de estudio y una realidad mejor determinada. La evaluación da cuenta de la eficacia reiterada y la eficiencia del conocimiento organizacional en la construcción

[59]Acordes a la teoría y cadena de inferencia que se eligieron en el diagnóstico.

[60]Conocimiento que se evalúa —y consecuentemente transforma— orientado en el sentido de acción eficaz, eficiente y reiterada de los agentes epistémicos, cognoscitivos que conforman el grupo de investigación en la organización.

de la explicación causal[61] que orienta la construcción del sistema de acciones a ser ejecutado por los diversos agentes involucrados en la organización[62].

Evaluar los resultados, desde una perspectiva organizacional, del curso de acción realizado: Identificar la consolidación de invariantes, que se consideren con valor organizacional[63], y para las que sea posible establecer si la explicación causal construida da cuenta de la intervención[64]. La evaluación da cuenta de la eficacia reiterada y la eficiencia del conocimiento organizacional que *emerge* en la ejecución del sistema de acciones ejecutado por los diversos agentes involucrados en la organización; también da cuenta del cumplimiento de las condiciones y causalidades requeridas para mantener a la organización como sistema complejo[65]. Si al evaluar los resultados, se considera que puede ser conveniente realizar otro ciclo, tanto desde la perspectiva académica como organizacional, entonces hay que reiniciar un nuevo paso del proceso iterativo incremental que contemple la realización de los subprocesos: diagnóstico del problema, planeación de la acción, intervención, aprendizaje reflexivo. Por otro lado, en caso de que se considere pertinente dar por terminado el proceso, hay que generar los reportes finales apropiados para la comunidad académica y para la organización.

La representación gráfica del modelo de administración del conocimiento MACOSC-IASC la muestro en (Orozco, 2014, 30).

[61]Con la teoría y cadena de inferencia asociada.

[62]Véase la concepción de conocimiento organizacional en la sección *Una Nueva Concepción de Conocimiento Organizacional Como un Sistema Complejo de Acciones en Ejecución, Eficaz, Eficiente y Reiterado en el Logro de sus Objetivos*.

[63]Valor organizacional asociado a la(s) variable(s) dependiente(s). En este caso, la variable dependiente corresponde a los resultados que se representan en la tríada: objetivos-metas, acciones, resultados. Con diversos índices e instrumentos pretendemos caracterizarlas y observarlas, para ser capaces de consolidar, el avance en el logro de los objetivos y metas organizacionales para usar, adecuar y contribuir los programas de código abierto.

[64]Vía la(s) variable(s) independiente(s). En este caso, el sistema de acciones formulado en el MACOSC. Con este modelo, se pretende caracterizar, analizar y propiciar la diversidad de estadios por los que atraviesa la organización al realizar, en la práctica, la administración del conocimiento organizacional. Estas acciones deben ser conmensurables para tener similar adecuación empírica y, sin embargo, diferente nivel de respuesta funcional empírica, al resistir de mejor o peor manera el enfrentamiento con contrastaciones exigentes. Contrastaciones en las que incluyo el grado en que propician la eficacia de los integrantes de la organización, para usar, adecuar y contribuir en los programas. Véase González, 2011 y Laudan, 1993.

[65]Véase la concepción de conocimiento organizacional en la sección *Una Nueva Concepción de Conocimiento Organizacional Como un Sistema Complejo de Acciones en Ejecución, Eficaz, Eficiente y Reiterado en el Logro de sus Objetivos*.

8.3. La Extensión del Núcleo para la Creación de Procesos de Ingeniería de Software KUALI-BEH

La extensión del núcleo *Essence* para la creación de procesos de ingeniería de software KUALI-BEH[66] se implementa con un repositorio de representaciones del conocimiento para el MACOSC-IASC y se integra en el estadio **Adecuación** y subestadio *Modificar*. Al repositorio lo denomino Infraestructura de Métodos y Prácticas (IMP); la intención es que los integrantes de la organización participen en la creación del IMP y contribuyan con su experiencia para incorporar diversas representaciones del conocimiento a dicho repositorio, y registren en él la ejecución de proyectos. Se utiliza para organizar las representaciones del conocimiento y propiciar la reflexión, mejora continua y entrenamiento de nuevo personal[67]. Las plantillas para la ejecución y registro de resultados de implantar el método MACOSC-IASC en las microempresas de alta tecnología e innovadoras en software —donde los jóvenes mexicanos se autoempleen para aprovechar la oportunidad de incrementar la productividad, transversal y verticalmente, de un mercado compuesto por los estratos micro, pequeña y mediana empresa— las ilustro en sendas figuras en (Orozco, 2013, 93-97) y describo su uso en la sección de *Metodología Sistémica Compleja*.

9. Metodología Sistémica Compleja

La hipótesis de que una infraestructura tecnológica compleja de procesos de ingeniería de software de código abierto puede ser apropiada para la microempresa en ciernes de alta tecnología e innovadora en software que pretenda realizar la visión al 2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México" se prueba vía contrastaciones, cada vez más exigentes, con la metodología sistémica compleja del mismo modelo MACOSC-IASC como sigue:

Cada problema de productividad particular que se pretenda resolver se trata como un proyecto que involucra el **Uso**, **Adecuación** y **Contribución** de software de código abierto. En el **Diagnóstico de la Oportunidad**, una vez que se ha generado la explicación causal y

[66]Planteado como extensión normativa del estándar internacional Essence, véase KUALI-BEH en OMG-Essence-1.0, 2014, 199-228.

[67]De hecho para implementar KUALI-BEH, considero apropiado aplicar el MACOSC-IASC de manera recursiva, es decir, se definen tres métodos: Uso, Adecuación y Contribución; con sendas prácticas: Diagnóstico de la Oportunidad, Planeación de la Acción, Intervención y Aprendizaje Reflexivo.

se ha transitado por estadio de **Uso**, en el subsistema de identificar cursos de acción, se recurre a la infraestructura de métodos y prácticas (IMP) de ingeniería de software que los jóvenes emprendedores crean como repositorio de representaciones de conocimiento. En la IMP, se registra la decisión del curso de acción que seguirán para cada proyecto, *i.e.* para cada problema de productividad particular que pretendan resolver al utilizar la Plantilla de Proyecto de Software (PPS); así se concreta el **Diagnóstico de la Oportunidad**. Lo que da paso a la **Planeación de la Acción**; se establece los instrumentos de observación y se registra en la IMP el conjunto de métodos y prácticas como un sistema y subsistemas de acciones, así como los productos generados de software como bienes de alta tecnología que hipotéticamente resuelven el problema práctico de productividad en la Mipyme en la Plantilla de Método (PM) y en la Plantilla de Práctica (PP). Esto da paso a la **Intervención** en donde se realiza las acciones para el estadio de **Adecuación** y subestadio *Modificar*; se observa y registra los resultados de realizarlas en la Plantilla del Tablero de Estado de Ejecución de Método (PTEEM) y en la Plantilla del Tablero de Estado de Ejecución de Práctica (PTEEP). En la **Intervención**, una vez que se logra un progreso del 80%, tanto en la ejecución de un Método como de una Práctica se abre la ventana de oportunidad para el **Aprendizaje Reflexivo**, que permite evaluar los resultados teóricos de la acción y los resultados organizacionales de la acción. La evaluación de ambos tipos de resultados propicia la adecuación de teorías y acciones. Así, si se ha aprovechado la oportunidad, entonces se evalúa la pertinencia de cerrar el proyecto o, en caso contrario, de reiniciar un nuevo ciclo que permita aprovecharla ya con mayor conocimiento, *i.e.* eficacia y eficiencia.

10. Resultados

Como los resultados de un primer estudio empírico, que aplicó el MACOSC-IASC para la creación de servidores de alto rendimiento con software de código abierto, el comportamiento de una solución construida con software de código abierto generó tiempos de respuesta similares a los de una solución construida con software propietario. Para mayor detalle de dichos resultados empíricos y teóricos, véase la sección *Primera iteración del MACOSC-IASC* (Orozco, 2014, 35-36; también puede consultarse Orozco, 2013, 73-111).

Conclusiones

La respuesta que ofrece la infraestructura tecnológica compleja de procesos de ingeniería de software de código abierto que planteo con la hipótesis ha dado indicios de viabilidad tecnológica, en su forma incipiente, como lo registran los resultados reportados en (Orozco, 2014 y 2013). La conjetura propuesta se puede probar vía contrastaciones cada vez más exigentes para validar su viabilidad tecnológica a fin de que forme parte de una infraestructura tripartita —para incorporar dos elementos adicionales que le den viabilidad financiera y comercial respectivamente— que enfrente el problema práctico nacional de productividad de bienes de alta tecnología con alto contenido tecnológico nacional y propicie como resultado coadyuvar a incrementar la productividad de los estratos Mipyme del país, aumentar el autoempleo en los jóvenes mexicanos y, también, a propiciar el tránsito de México hacia la Economía del Conocimiento.

Reconocimientos

La investigación sobre *El modelo de Administración del Conocimiento MACOSC-IASC* recibió apoyo financiero del Conacyt con los números de registro 46641-239789 durante mis estudios de Doctorado. La investigación sobre la infraestructura tripartita —que le incorpora viabilidad financiera y comercial al modelo MACOSC-IASC— para enfrentar el problema práctico nacional de productividad de bienes de alta tecnología con alto contenido tecnológico nacional y propiciar como resultado el incremento de la productividad de los estratos Mipyme del país, el aumento del autoempleo en los jóvenes mexicanos y, también, el tránsito de México hacia la Economía del Conocimiento recibió apoyo financiero del Fondo FINNOVA (Conacyt y Secretaría de Economía) con el número de proyecto FINNOVA-225356. Finalmente, le agradezco al Dr. Felipe de Jesús Lara su invitación a colaborar en el proyecto Conacyt número 152008: "Teorías, métodos y modelos de la complejidad social", lo que me propició iniciar el vínculo academia-industria y profundizar mi investigación sobre sistemas complejos.

Referencias

Conacyt-Peciti (2014). *Programa Especial de Ciencia Tecnología e Innovación (PECITI) 2014-2018*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, http://www.conacyt.gob.mx/images/conacyt/PECiTI_2014-2018.pdf (se accedió al sitio 7 de julio de 2014).

Devin, L., Austin, R. (2008). *Artistic Methods and Business Disorganization*. en Wankel, C. (ed.): 21st Century Management A Reference Handbook, Volume 1: 490-499. SAGE Publications Inc., California, USA.

Echevarría, J. (2008). *El Manual de Oslo y la innovación social*, Arbor, 184, (732), 609-618, doi: 10.3989/arbor.2008.i732.210

Fisher, J. (2010). *El hombre y la técnica*, Coordinación de Humanidades, UNAM, México.

Free Software Foundation Inc. (2015). *GNU General Public License*. Free Software Foundation Inc. http://www.gnu.org/licenses/gpl.txt (Accedí al sitio el 29 de junio de 2015).

García, R. (2008). *Sistemas complejos: Conceptos, método y fundamentación epistemológica de la investigación interdisciplinaria*. Barcelona, Gedisa.

González, C. E. (2011). *Conmensurar la ciencia: observaciones tecnificadas y comparabilidad*. Tesis de Maestría, Posgrado en Filosofía de la Ciencia, UNAM, México.

Herrera, A. y Torres, J. A. (2007). *Falacias*. Editorial Torres Asociados, 2a. ed., D.F., México.

IMPI (2014). *Quienes Somos*, Instituto Mexicano de Propiedad Industrial, http://www.impi.gob.mx/QuienesSomos/Paginas/IMPICifras.aspx, (accedí al sitio en julio de 2014).

Inegi (2010). *Resumen de los resultados de los Censos Económicos 2009*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi (2011). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos: Censos Económicos 2009*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi (2013). *Anuario estadístico y geográfico por entidad federativa 2013*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi (2014). *Estadísticas sobre disponibilidad y uso de tecnología de información y comunicaciones en los hogares, 2013*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi-Juventud (2013). *Estadísticas a propósito del día internacional de la juventud, 2013*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi-Juventud (2014). *Estadísticas a propósito del... día internacional de la juventud (12 de Agosto), 2014*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Kant, I. (1995). *Crítica a la Razón Pura*. Alfaguara, Madrid, España.

Laudan, L. (1993). *La ciencia y el relativismo*. Alianza Editorial, Madrid.

Morado, R. (2009). *Compendio de Lógica*. Editorial Torres Asociados, México.

Morin, E. (2004). *Introducción al pensamiento complejo*. Primera reimpresión, Editorial Gedisa Mexicana, México.

OCDE (2005) *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition*, doi:10.1787/9789264013100-en

OCDE-CH (2007). *Capital humano: Cómo moldea tu vida lo que sabes*. http://www.oecd.org/insights/38435951.pdf (se accedió al sitio 17 de noviembre de 2014).

OECD/Eurostat (2007). *Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*, 3ª edición, Tragsa. DOI: 10.1787/9789264065659-es

OCDE-PISA (2013a). *Nota País México – Programa para la evaluación internacional de alumnos (PISA) PISA-2012 Resultados*. http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-mexico-ESP.pdf (se accedió al sitio 1 de octubre de 2014).

OECD-PISA (2013b). *PISA 2012 Results in Focus: What 15-year-olds know and what they can do with what they know: Key results from PISA 2012*. http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results-overview.pdf (se accedió al sitio 1 de octubre de 2014).

OECD-RDS (2012). *Research and Development Statistics*: http://www.oecd.org/sti/sci-tech/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm (se accedió al sitio 1 de octubre de 2014).

OMG-Essence-1.0 (2014). *Essence - Kernel and Language for Software Engineering Methods* en http://www.omg.org/spec/Essence/1.0/ pp. 1-198. Véase la extensión normativa del kernel KUALI-BEH pp. 199-228, (se accedió al sitio 16 de diciembre de 2014).

Orozco, O. 2011. *Representación y Gestión del Conocimiento de los Programas de Código Abierto*. En Memorias del Primer Congreso de Alumnos de Posgrado de la UNAM, Área de Ciencias Sociales, Aporte al Conocimiento, poster 558, Coordinación de Estudios de Posgrado, UNAM. http://www.posgrado.unam.mx/publicaciones/1congreso/03_2_CS.pdf.

Orozco, O. (2013). *Un modelo de administración del conocimiento para las pequeñas organizaciones que desarrollan software, aplicable al caso de los programas de código abierto*. Tesis de Doctorado en Ciencias de la Administración, Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. http://132.248.9.195/ptd2013/mayo/075288730/Index.html.

Orozco, O. (2014). *El modelo de administración del conocimiento MACOSC-IASC*. TEXTOS. Revista Internacional de Aprendizaje y Cibersociedad, 18, (1). http://ijqes.cgpublisher.com/product/pub.225/prod.21.

Quintanilla, M. A. (2005). *Tecnología: Un enfoque filosófico y otros ensayos de filosofía de la tecnología*. Fondo de Cultura Económica, D.F., México.

SE-ASP3.0 (2014) *Agenda Sectorial PROSOFT 3.0 Agenda Sectorial para el Desarrollo de Tecnologías de la Información en México 2014-2024*, Secretaría de Economía, México http://www.prosoft.economia.gob.mx/doc/Agenda%20sectorial%20PROSOFT%203.0.pdf (se accedió al sitio 2 de juniode 2014).

SE-C-DS (2014) *Centros de Desarrollo Certificados/Verificados Vigentes en Modelos de Calidad*, Secretaría de Economía, México, http://www.prosoft.economia.gob.mx/doc/PADRON_CENTRO%20DE%20DESARROLLO%20VIGENTE_sep-11-2014.pdf (se accedió al sitio 1 de octubre de 2014).

SE-ERCS-PS14 (2014) *Ejercicio de Rendición de cuentas a la sociedad Prosoft 2014*, Secretaría de Economía, México, http://www.prosoft.economia.gob.mx/doc/Rendici%C3%B3n%20de%20Cuentas%202014%20VF.pdf (se accedió al sitio 2 de junio de 2014).

SHCP-PND (2013) *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, http://pnd.gob.mx/ (se accedió al sitio 2 junio de 2014).

WEF (2014) World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (se accedió al sitio el 21 de octubre de 2014).

El Fondo de Colaboración MACOSC-IASC

Octavio Orozco y Orozco[1]

[1]Computadoras, Objetos y Comunicaciones S.A. de C.V. - Investigación Aplicada, octavio.orozco@coobco.com.mx

El Fondo de Colaboración MACOSC-IASC

Resumen

El Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 de México propone, entre sus líneas de acción, propiciar la generación de pequeñas empresas de alta tecnología, y promover el desarrollo emprendedor de las instituciones de educación superior, con el fin de fomentar la innovación tecnológica y el autoempleo en los jóvenes. En este texto, abordo desde la Ciencia de la Complejidad los asuntos de aprovechar la capacidad intelectual del país; de incrementar la productividad de los estratos Mipyme; del bajo contenido nacional en la producción de bienes de alta tecnología, y del autoempleo y la innovación tecnológica en los jóvenes como un problema práctico nacional para realizar la pregunta de investigación: ¿Qué modelo de negocio con perspectiva comercial, tecnológica y financiera podría propiciar que jóvenes mexicanos se autoempleen generando empresas con la visión al 2038 de *Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México*? Describo el Fondo de Colaboración MACOSC-IASC, un modelo de negocio de capital de riesgo como infraestructura tecnológica, comercial y financiera compleja que, hipotéticamente, responde a la pregunta de investigación planteada. Presento como un primer resultado del trabajo de investigación, los requerimientos para que un equipo interdisciplinario diseñe una estrategia de protección de la propiedad intelectual, realice un estudio de inteligencia competitiva y elabore un plan de negocio para profundizar la infraestructura comercial y financiera del fondo.

Palabras clave*:* Fondos de capital de riesgo, productividad de la Mipyme, administración del conocimiento, software de código abierto, sistemas complejos

The MACOSC-IASC Collaboration Fund

Abstract

The MACOSC-IASC Collaboration Fund (FdC M-I) is a research and implementation framework focused on the use of venture capital (VC) and open source software (OSS) technology to address productivity increase needs in the very small, small and midsize

enterprise (Mipyme). Informed by Complexity Science and agent based modeling, I design the FdC M-I as organizational practices and VC services for OSS technology adoption, in very small software development entities which endeavor to increase Mipyme's productivity, since this is a clearly identified need and a national problem in Mexico. The FdC M-I, as a business model, provides guidance to entrepreneurial postgraduates to launch their own very small software development enterprises for them to help transition Mipyme, and ultimately Mexico, to the knowledge economy.

Keywords*:* Venture Capital Funds, SME's Productivity, Knowledge Management, Open Source Software, Complex Systems.

Introducción

En el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (PND), se afirma que México ha tenido un crecimiento negativo del 0.7% anual durante 30 años. Información estadística agregada de la economía, ofrecida por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), permite observar la producción bruta total del país en el 2008, para constatar que los estratos micro, pequeña y mediana aglutinan el 99.82% de las empresas, ocupan el 64.82% del personal y, sin embargo, contribuyen sólo con el 26.07% de la producción bruta total, mientras que el 0.18% de las empresas contribuye el 73.93% restante[68]. De la misma forma, la productividad tecnológica innovadora agregada de la economía del país, se constata al revisar la balanza comercial en bienes de alta tecnología, que de 1996 a 2012 fue negativa. En el 2012, la balanza comercial negativa fue de 10,427 millones de dólares[69]. Se considera que la falta de capital humano[70] en el país es la barrera que limita la capacidad de producción. La falta de capital humano se atribuye a dos causas[71] principales: Un sistema de educación deficiente[72] y una vinculación inadecuada entre los sectores gubernamental,

[68] Véase Inegi, 2010; Inegi, 2011, y para la afirmación de crecimiento negativo, SHCP-PND, 2013, 15.

[69] Notablemente, la balanza negativa en bienes de alta tecnología con países asiáticos ascendió a más de 32 mil millones de dólares, y estos países tienen un indicador GIDE/PIB mayor a 1.5%. Como meta que se plantea alcanzable para México del 2019 al 2024, su GIDE/PIB deberá estar en el rango de 1.0 a 1.6%. Véase Conacyt-Peciti, 2014, 35 y 46.

[70] Para la definición de capital humano, véase OCDE-CH, 2007, 1-2.

[71] Véase SHCP-PND, 2013, 16 y OCDE-PISA *Nota País México*, 2013, 1-2.

[72] Evidencia de esto es que el país tiene una cobertura de educación media superior menor al 70% para su población de 15 años, circunstancia que lo posiciona en los últimos dos lugares de la OCDE en ese rubro; asimismo, tiene la distribución menos equitativa de los recursos educativos de toda la Organización y la tercera más alta de todos los participantes en la evaluación PISA-2012. El reto, plantea la OCDE, es lograr

educativo, empresarial y social[73]. Se plantea que es indispensable aprovechar la capacidad intelectual del país y se propone como objetivo "hacer del desarrollo científico, tecnológico y la innovación pilares para el progreso económico y social sostenible" (SHCP-PND, 2013, 128). Se ofrece, como una de las estrategias, contribuir a la generación, transferencia y aprovechamiento del conocimiento que dé soluciones a problemas nacionales y genere oportunidades de desarrollo sostenible acordes con las diferentes vocaciones de cada estado y región de México. Por esto, el Conacyt, en su Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2014-2018, propone la visión al 2038 de un México como actor global y destacado de la economía del conocimiento[74], reconoce la relevancia de la apropiación social del conocimiento, la importancia de propiciar el acceso abierto a la información[75], y, alineado con esta estrategia, pretende implementar una política pública que busca ser coherente, clara y eficaz en: la traducción del conocimiento en aplicaciones diversas; consolidar capacidades en ciencia, tecnología e innovación, y lograr la transición de México hacia la economía del conocimiento[76]. Finalmente, una de las líneas de acción que ofrece el PND consiste en propiciar la generación de pequeñas empresas de alta tecnología y promover el desarrollo emprendedor de las instituciones de educación superior, con el fin de fomentar la innovación tecnológica y el autoempleo en los jóvenes. El reto, plantea, es "hacer de México una dinámica y fortalecida Sociedad del Conocimiento"[77].

1. Problema Práctico Nacional

Se reconoce que la innovación tecnológica, en general, las TIC y el software, en particular, pueden propiciar el incremento de la productividad de manera transversal en una economía nacional (Inegi, 2014, iii; OECD/Eurostat, 2007, 18; WEF, 2014, 8; SE-ASP3.0, 2014, 11,

cobertura universal para esa población de 15 años y hacerlo con calidad. Véase OCDE-PISA *Nota País México*, 2013, 1-2, 6; OECD-PISA *PISA 2012 Results in Focus*, 2013.

[73] Con este trabajo pretendo explorar y contribuir a crear formas adecuadas de ese tipo de vinculación.

[74] Véase Conacyt-Peciti, 2014, 45.

[75] En esta área, afirma que sigue una política pública de comunicación de la ciencia y la tecnología porque ofrece un acervo de más de cien revistas, abierto a todo público por medios electrónicos, y porque ha configurado el Consorcio Nacional de Recursos de Información Científica y Tecnológica (Conricyt), que ofrece revistas electrónicas y bases de datos a instituciones de educación superior y centros de investigación (Conacyt-Peciti, 2014, 37-38).

[76] "La llamada economía del conocimiento posiciona al conocimiento y la información como los principales motores de la competitividad y desarrollo a largo plazo" (Conacyt-Peciti, 2014, 9).

[77] Véase SHCP-PND, 2013, 17.

21; SE-ERCS-PS14, 2014, 17-18, 20-22, 31-32; SE-C-DS, 2014). Desde otra perspectiva, los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa, que al 2008 conforman un conjunto[78] de 3,620,530, puede considerarse como un mercado potencial con problemas de productividad que, con bienes y servicios de alta tecnología en software y adecuados a sus necesidades empresariales, podrían incrementar su participación en la producción bruta del país y su tránsito hacia la Economía del Conocimiento.

Con estos antecedentes, considero que implementar una línea de acción para generar microempresas de alta tecnología e innovadoras en software, donde los jóvenes mexicanos se autoempleen para aprovechar la oportunidad de incrementar la productividad, transversal y verticalmente, de un mercado compuesto por los estratos micro, pequeña y mediana empresa que aglutina más de tres millones de empresas en el país, se puede concebir como un problema práctico nacional. Este problema lo enuncio así:

> **Propiciar que jóvenes mexicanos se autoempleen generando empresas con la visión al 2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México".**

Resolver este problema práctico contribuye a incrementar la productividad de bienes de alta tecnología en el sector privado del país y con contenido tecnológico nacional creciente, para ser consumidos inicialmente por los tres estratos de interés, y así atender el problema nacional de productividad que enfrentan. Contribuye, también, a profundizar y extender el tránsito de México hacia la Economía del Conocimiento.

2. Infraestructura Tecnológica Compleja de Procesos de Ingeniería de Software de Código Abierto para Microempresas en Ciernes, de Alta Tecnología e Innovadoras en Software

En (Orozco, 2016) argumento que para aprovechar la oportunidad de generar pequeñas empresas innovadoras en alta tecnología, en donde los jóvenes mexicanos se autoempleen para, a su vez, aprovechar la oportunidad de incrementar la productividad de los estratos micro, pequeña y mediana empresa en el país, es necesario recurrir a tecnologías abiertas y a una nueva concepción de conocimiento organizacional. Integro diversos campos disciplinarios para conjeturar que el modelo de administración del conocimiento organizacional MACOSC-IASC como infraestructura tecnológica compleja de procesos de ingeniería de software de código abierto es pertinente para acercarnos a la visión que

[78] Inegi, 2010; Inegi, 2011.

aprovecha las oportunidades presentadas. Describo la metodología para contrastar esta hipótesis y presento resultados de un primer estudio empírico.

3. El Problema de Investigación

Para aprovechar la oportunidad que presenta el problema práctico nacional y propiciar que jóvenes mexicanos se autoempleen generando empresas con la visión al 2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México", inicio con la pregunta de investigación que enuncio a continuación.

3.1. La Pregunta de Investigación

¿Qué modelo de negocio con perspectiva comercial, tecnológica y financiera podría propiciar que jóvenes mexicanos se autoempleen generando empresas con la visión al 2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México"?

3.2. Hipótesis

En esta sección, presento la conjetura que responde a la pregunta de investigación planteada, como sigue:

Si el Fondo de Colaboración (FdC) se diseña de forma interdisciplinaria[79] como un modelo de negocio que:

- Aborda el problema de productividad de los estratos Mipyme con mecanismos $\Phi(I,A,\Psi)$ que propician incrementar su productividad actual Ψ a una productividad mejorada Ψ' como resultado emergente de la ejecución de sistemas de acciones complejos que llevan a cabo conjuntos de agentes involucrados que conforman grupos de interés.
- Se enfoca, como primer paso, en jóvenes egresados de licenciatura (JE) que acceden a estudiar un posgrado. Los JE conforman un subconjunto de los agentes involucrados.
- Recurre a tecnologías e innovación abiertas que permitan a los JE apropiarse de los medios de producción.
- El conjunto de mecanismos $\Phi(I,A,\Psi)$ que permite generar mecanismos $\varphi(i,a,\psi)$ que utilicen los JE para intervenir las Mipyme con el objetivo de incrementar su

[79] Que involucra al menos las perspectivas siguientes: financiera, ingenieril, legal, tecnológica, socio-económica y comercial.

productividad de ψ a ψ′. El personal de las Mipyme conforman otro subconjunto de los agentes involucrados.

- El conjunto de mecanismos Φ(*I*,*A*,Ψ) incluye a investigadores dispuestos a establecer y profundizar los vínculos entre academia, gobierno, empresa y sociedad para lograr la visión al 2038. Los investigadores conforman un subconjunto de los agentes involucrados.
- Ofrece un proceso, definido en el sistema de acciones de los mecanismos Φ(*I*,*A*,Ψ) y en el sistema de acciones de los mecanismos φ(*i*,*a*,ψ) para que los JE transiten por la ruta **estudiar**, **colaborar**, **emprender**.
- Soporta la creación de sendos modelos de negocio, con viabilidad tecnológica, comercial y financiera, para Φ(*I*,*A*,Ψ) y para φ(*i*,*a*,ψ).
- Establece como visión al 2038: *La unidad económica estratificada como MiPyMe intervenida por los JE con el mecanismo* φ(*i*,*a*,ψ) *ha transitado hacia la economía del conocimiento, ha alcanzado niveles sustentables de competitividad y productividad*: ψ′.
- Establece como visión al 2018: *El FdC, vía los mecanismos* Φ(*I*,*A*,Ψ), *sentó las bases y desarrolló capacidades*[80] *para propiciar que jóvenes emprendedores generen empresas de alta tecnología e innovadoras en software, que vía sus respectivos mecanismos* φ(*i*,*a*,ψ), *aprovechan la oportunidad de incrementar la productividad*[81] *de* ψ *a* ψ′ *en unidades económicas del estrato Mipyme*.
- Establece métricas cualitativas y cuantitativas[82] para observar el avance hacia las metas, misión y visión propuestas de incrementar la productividad de ψ *a* ψ′ —y como fenómeno emergente incrementar la productividad de Ψ a Ψ′ —, para cada uno de los proyectos que se realizan con los mecanismos Φ(*I*,*A*,Ψ) y φ(*i*,*a*,ψ).

entonces conforma una infraestructura tecnológica, comercial y financiera compleja que propiciará que jóvenes mexicanos se auto-empleen generando empresas con la visión al

[80] Constatablemente propició, vía cada mecanismo Φ(I,A,Ψ) , que diversos JE hayan constituido empresas de alta tecnología e innovadoras, que éstas hayan intervenido unidades económicas del estrato Mipyme con el mecanismo φ(i,a,ψ) , y que ambas iniciaron su tránsito hacia la economía del conocimiento.

[81] Con TIC en general y software en particular.

[82] Como los índices de gasto en investigación y desarrollo experimental (GIDE) para las empresas del estrato Mipyme que intervienen y son intervenidas; El gasto familiar en investigación y desarrollo experimental (GFIDE) lo defino como la inversión de las familias en investigación y desarrollo experimental vía las SAPIs conformadas por los jóvenes estudiantes emprendedores participantes. Para el uso del GIDE véase (Conacyt-Peciti, 2014, 20-21, 45-46).

2038 de "Contribuir a lograr la transición del país hacia la Economía del Conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México".

4. El Fondo de Colaboración MACOSC-IASC como un Modelo de negocio de Capital de Riesgo

Diseño el Fondo de Colaboración, un modelo de negocio de capital de riesgo denominado *Fondo de Colaboración MACOSC-IASC* (FdC M-I), como infraestructura tecnológica, comercial y financiera compleja tripartita sobre los mecanismos $\Phi(I,A,\Psi)$ y los mecanismos $\varphi(i,a,\psi)$, como sigue:

- El conjunto de mecanismos $\Phi(I,A,\Psi)$ aborda un mercado potencial, conformado por los tres estratos Mipyme, que requiere incrementar su productividad Ψ . Para satisfacer este requerimiento, las unidades económicas que conforman dichos estratos son susceptibles de utilizar innovaciones organizacionales y Bienes de Alta Tecnología.
- La estructura organizacional ***I*** se configura para implementar un fondo de capital de riesgo, diseñado desde la Ciencia de la Complejidad[83], como modelo de negocio que se implementa como Sociedad Anónima Promotora de Inversión (SAPI), véase CD-HCU-LMV, 2005, 8.
    - Cada mecanismo $\Phi(I,A,\Psi)$ constituye ***I*** para propiciar que jóvenes mexicanos se autoempleen generando empresas con la visión al 2038 de *Contribuir a lograr la transición del país hacia la economía del conocimiento al producir bienes de alta tecnología e innovadores en software, que transversal y verticalmente impulsen hacia niveles sustentables de competitividad y productividad los estratos micro, pequeña y mediana empresa en México*; se enfoca como un primer paso de su sistema de acciones ***A*** y como un primer mercado meta de la estructura organizacional ***I***, en jóvenes egresados de licenciatura (JE) que acceden a estudiar un posgrado apoyados por investigadores dispuestos a establecer y profundizar los vínculos entre academia, gobierno, empresa y sociedad para lograr la visión al 2038. Así, del universo de 31.4 millones de jóvenes mexicanos, considero pertinente elegir un subconjunto y enfocarme en jóvenes emprendedores

[83] Es un trabajo de diseño interdisciplinario que involucra al menos las perspectivas siguientes: financiera, ingenieril, legal, tecnológica, socio-económica y comercial.

egresados de licenciatura, que acceden a estudiar un posgrado[84]. La razón es que son jóvenes que plausiblemente podrían lograr sus objetivos debido a la resiliencia que han mostrado.

- ***A*** es el sistema de acciones que define los procesos del fondo de capital de riesgo que permite generar un mecanismo $\varphi(i,a,\psi)$ por cada grupo de JE. Dónde ***i*** se implementa como una SAPI y conformada por el respectivo grupo de JE.
- El retorno de inversión de ***I*** se da vía su participación accionaria en ***i***.
- El sistema de acciones ***A*** recurre a software de código abierto y a las prácticas organizacionales siguientes, que permiten a los JE apropiarse de los medios de producción y transitar por la ruta **estudiar**, **colaborar**, **emprender**:
  - Genera un mecanismo $\varphi(i,a,\psi)$ para cada grupo de JE.
  - Como parte del sistema de acciones ***a*** cada grupo de JE interviene en al menos una Mipyme con el objetivo de incrementar su productividad de ψ a ψ'.
  - Para realizar la intervención, cada grupo de JE conforma la estructura ***i*** con al menos los tres roles siguientes:

    - Experto del Dominio que trata el problema de productividad de la(s) Mipyme(s): Identifica la necesidad, explora posibilidades, entiende las necesidades de los grupos de interés, especifica requerimientos, recibe la solución e interviene con ella la Mipyme, asegura la satisfacción de los grupos de interés en ella con la solución.
    - Experto Tecnólogo que desarrolla la tecnología con software de código abierto que soluciona el problema de productividad: Entiende los requerimientos, define el sistema, implementa el sistema, prueba el sistema, implanta el sistema, opera inicialmente el sistema.
    - Experto Administrador que asegura la viabilidad comercial y financiera de la solución: Prepara lo necesario para que se lleve a cabo el trabajo, coordina actividades, asegura el soporte administrativo y financiero para el equipo de trabajo conformado por al menos los tres

[84] Los alumnos inscritos a inicio de curso para el ciclo escolar 2011 y 2012 fueron 2,798,484 en licenciatura y 228,941 en posgrado. Véase Inegi, 2013 e Inegi-Juventud, 2014, 1.

roles, da seguimiento al avance en la solución del problema de productividad, cierra los trabajos y el proyecto con la Mipyme.

- Como parte del sistema de acciones ***a*** para adecuar el software de código abierto, se adoptan las acciones propuestas en (Orozco, 2016) que integra el modelo MACOSC-IASC con ESSENCE versión 1.0, y la extensión normativa del kernel KUALI-BEH para implementar el método de ingeniería de software más apropiado para satisfacer el requerimiento de incrementar la productividad de la(s) Mipyme(s)[85].

- Con lo anterior, se ofrece un proceso, definido en los sistemas de acciones de los mecanismos $\Phi(I,A,\Psi)$ y de los mecanismos $\varphi(i,a,\psi)$ para que los JE transiten por la ruta **estudiar**, **colaborar**, **emprender**[86].
- Soporta la creación de sendos modelos de negocio, con viabilidad tecnológica, comercial y financiera, para los mecanismos $\Phi(I,A,\Psi)$ y los mecanismos $\varphi(i,a,\psi)$.
- Establece como visión al 2038: *La unidad económica estratificada como MiPyMe intervenida por los JE con el mecanismo* $\varphi(i,a,\psi)$ *ha transitado hacia la economía del conocimiento, ha alcanzado niveles sustentables de competitividad y productividad.*
- Establece como visión al 2018: *El FdC M-I, vía los mecanismos* $\Phi(I,A,\Psi)$*, sentó las bases y desarrolló capacidades*[87] *para propiciar que jóvenes emprendedores generen empresas de alta tecnología e innovadoras en software, que vía sendos*

[85] Véase *El Modelo de Administración del Conocimiento MACOSC-IASC* como Infraestructura Tecnológica Compleja de Procesos de Ingeniería de Software de Código Abierto para Microempresas en Ciernes, de Alta Tecnología e Innovadoras en Software en Orozco, 2016. También OMG-Essence-beta para la implementación de Essence Kuali-Beh integrada con el MACOSC-IASC en Orozco, 2013. Véase OMG-Essence-1.0 para la referencia normativa de la OMG final, publicada en noviembre de 2014, como documento formal *formal/2014-11-02* de la versión 1.0 denominado: *Kernel and Language for Software Engineering Methods (Essence)* en http://www.omg.org/spec/Essence/1.0/ páginas 1 a 198. Véase la extensión normativa del kernel KUALI-BEH de la página 199 a 228.

[86] Se promueve y espera de cada grupo de JE, un alto compromiso intelectual con su proyecto para estudiar, colaborar y emprender. Este elevado compromiso personal se promueve porque se espera que cada proyecto asociado a un grupo de JE permita alcanzar dos objetivos. El primero, y mínimo esperado, es que cada uno de los JE involucrados pueda optar y acceder a la dignidad del grado correspondiente a sus estudios de posgrado. El segundo, y máximo esperado, es que cada grupo de JE constituya una empresa exitosa con viabilidad comercial, financiera y tecnológica. Así, se utilizará el aviso comercial: "Estudiar, colaborar y emprender".

[87] Constatablemente propició, vía el mecanismo $\Phi(I,A,\Psi)$, que diversos JE hayan constituido empresas de alta tecnología e innovadoras, que éstas hayan intervenido unidades económicas del estrato Mipyme con el mecanismo $\varphi(i,a,\psi)$, y que ambas iniciaron su tránsito hacia la economía del conocimiento.

mecanismos φ(i,a,ψ), aprovechan la oportunidad de incrementar la productividad[88] *en unidades económicas del estrato Mipyme.*

- Establece métricas cualitativas y cuantitativas[89] para observar el avance hacia las metas, misión y visión propuestas, para los proyectos que se realizan con los mecanismos Φ(*I,A,*Ψ) y φ(*i,a,*ψ). La relación entre Ψ y ψ expresada en la ecuación 1, así como entre Ψ′ y ψ′ expresada en la ecuación 2, es constrastable al cuantificar y ponderar la productividad inicial ψ y la productividad incrementada ψ′ de las unidades económicas intervenidas:

$$\Psi = \frac{\sum_{i=1}^{n}(x_i\ \psi_i)}{\sum_{i=1}^{n} x_i} \qquad (1)$$

$$\Psi' = \frac{\sum_{j=1}^{m}(x_j\ \psi'_j)}{\sum_{j=1}^{m} x_j} \qquad (2)$$

El incremento de la productividad de Ψ a Ψ′ es contrastable con la información agregada que genera el Inegi del PIB nacional estratificado, así como los indicadores GIDE/PIB, el PIB nacional de BAT, y eventualmente conforme México accede a la Economía del Conocimiento, vía la balanza comercial de BAT, y el índice global de competitividad[90].

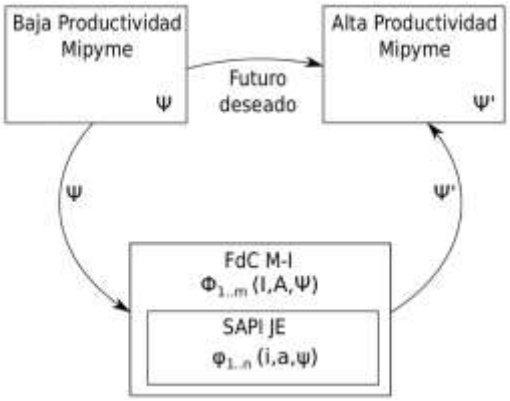


Figura 1. Mecanismos del Fondo de Colaboración MACOSC-IASC.
Fuente: Elaboración propia.

5. Resultados: Requerimientos para profundizar el Modelo de Negocio del Fondo de Colaboración MACOSC-IASC

En esta sección, presento como un primer resultado del trabajo de investigación los requerimientos para que un equipo interdisciplinario diseñe una estrategia de protección de

[88] Con TIC en general y software en particular.
[89] Como el GIDE y GFIDE ya descritos. Véase nota de pie 15.
[90] Véase Inegi, 2014, iii; OECD/Eurostat, 2007, 18; WEF, 2014, 8; SE-ASP3.0, 2014, 11, 21; SE-ERCS-PS14, 2014, 17-18, 20-22, 31-32; y SE-C-DS, 2014.

la propiedad intelectual, realice un estudio de inteligencia competitiva y elabore un plan de negocio como un paso para profundizar el modelo de negocio del FdC M-I.

La primera parte de la infraestructura tripartita que funciona sobre los dos mecanismos descritos es tecnológica[91] y se implementará con una plataforma distribuida, asíncrona y móvil, utilizará el aviso comercial "Estudiar, colaborar y emprender"; la segunda es comercial para facilitar la aceptación en cada mercado que sea propio del dominio, y utilizará el aviso comercial: "Mis ahorros, mis familiares, mis amigos"[92], y la tercera es financiera, y se implementará como un fondo de inversión –"AFA Capital" SAPI de CV– y un seguro mutualista –"AFA Seguro"– que propicien la creación incremental de SAPI conformadas por los JE. Esta mancuerna de fondo y seguro utilizará el aviso comercial "Un capital de riesgo que es paciente, que perdona"[93].

Los mecanismos $\Phi(I,A,\Psi)$ y $\varphi(i,a,\psi)$ son distribuidos, auto organizados y se implementan en la sociedad como conjuntos de sistemas complejos de acciones en ejecución, inmersos en la infraestructura tripartita, que incrementa con maestría creciente su eficacia reiterada y eficiencia. Como recursos estratégicos del FdC M-I concibo dos *a priori*. En primer lugar, los generales de la infraestructura tecnológica, comercial y financiera que incluyen: El ahorro de familias en México, que asciende a mxn$1,846,903 millones de Activos Netos en Sociedades de Inversión al 31 de agosto de 2014[94]. El conjunto de estudiantes de posgrado que con perfil emprendedor acceden a beca del Conacyt de tiempo completo[95]. La Legislación de 2006 para el Mercado de Valores que permite la creación de Sociedades

[91] Véase *El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC* como Infraestructura Tecnológica Compleja de procesos de ingeniería de software de código abierto (Orozco, 2016).

[92] Los estudiantes de posgrado tienen la oportunidad de emprender en un negocio propio. Para este fin, se promueve y espera de cada grupo de JE que constituya una empresa, un alto compromiso financiero con su proyecto al recurrir primero a sus ahorros; a continuación, al ahorro y apoyo moral de sus familiares y amigos como personas cercanas. Este elevado compromiso personal se promueve porque se espera que cada proyecto asociado a un grupo de JE, genere riqueza para ellos mismos y para las personas cercanas que los apoyan moral y financieramente, vía su participación accionaria conjunta en la SAPI.

[93] Esta inversión de Capital es paciente porque su horizonte de inversión es a mediano plazo, *i.e.* de tres a cinco lustros. Es, además, un Capital que perdona porque acepta que el proyecto de cada grupo de JE puede fallar y, de hecho, promueve la experimentación de los JE con diversas hipótesis, para confrontar y solucionar el problema de productividad que aqueja a las Mipyme que elijan estudiar e intervenir.

[94] Véase Información de Sociedades de Inversión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores México en http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/si1/Paginas/default.aspx (se accedió al sitio el 31 de agosto de 2014).

[95] Véase Conacyt-Becas, 2014.

Anónimas Promotoras de Inversión (SAPI) (CD-HCU-LMV,2014,8). Los cambios previstos a la legislación de servidores públicos para eliminar el conflicto de interés de científicos emprendedores. También incluyen la baja productividad[96] de las micro (6.85%), pequeñas (6.40%) y medianas (12.83%) empresas. En segundo lugar, los particulares de cada instancia de $\Phi(I,A,\Psi)$ y $\varphi(i,a,\psi)$ que incluyen: al menos un investigador en el dominio; teorías enfocadas que pretenden tratar el aparente problema sistémico, y un método para realizar ciencia aplicada en el dominio del problema de productividad concebido como un sistema complejo inmerso en un atractor, como problema de productividad ψ , que requiere ser inducido, con soluciones como bienes de alta tecnología, hacia un atractor que permita una productividad mejorada ψ'. La propiedad intelectual (PI) básica requerida debidamente registrada. Varios JE interesados en participar como caso de estudio. También incluyen activos financieros para casos de estudio, así como activos fijos para albergar espacios colaborativos para los JE. Como posibles *coopetidores* del FdC M-I, identifico *a priori* los siguientes: a) Naranya Ventures http://www.naranya.com/. b) 500 startups http://500.co/. c) ALEB Investments y ALEB Incubadora y Aceleradora http://grupoaleb.com/investments. d) Vento Capital (Fondo de Búsqueda (Search Fund)) http://ventocapital.com/. e) Adobe Capital http://nvgroup.org/adobecapital/. f) Startup Mexico http://www.startupmexico.com/.

5.1. Objetivo

El principal objetivo del proyecto consiste en profundizar el modelo de negocio para llevar a cabo proyectos innovadores con el modelo de negocio del Fondo de Colaboración MACOSC-IASC. Así, se contempla en el proyecto satisfacer la necesidad de a) Proteger la propiedad intelectual, b) Realizar un estudio de inteligencia competitiva y c) Realizar un plan de negocio con perspectiva comercial, tecnológica y financiera; para propiciar la introducción a un aparente mercado potencial de una innovación organizacional. Ésta consiste en implantar un nuevo método de organización de prácticas empresariales como se propone en el modelo de administración del conocimiento organizacional MACOSC-IASC.

Para alcanzar dicho objetivo, se contempla dedicar recursos financieros al logro de tres metas para los servicios que prestará el equipo de investigación interdisciplinario (COC-

[96] Véase Inegi, 2010 e Inegi, 2011.

BCB). Como primer meta, COC-BCB diseñará una estrategia de protección de la propiedad intelectual (PI), con el medio que sea más apropiado e iniciará su ejecución. Como segunda meta, COC-BCB definirá una estrategia, investigará el mercado y caracterizará al cliente potencial estudiantes que colaboran y emprenden (JE) del servicio de capital de riesgo, infraestructura, plataformas, software y aplicaciones para la administración del conocimiento, con el modelo MACOSC-IASC, que resuelve el problema en las Pyme y demás organizaciones, que requieren desarrollar, adecuar o utilizar software de código abierto para acceder a una oportunidad o resolver un problema específico empresarial. Finalmente, como una tercer meta, COC-BCB desarrollará un plan de negocios que sea válido tecnológica, comercial y financieramente, sobre la PI, para el cliente potencial JE.

5.2. Requerimientos

El proyecto consta de una sola etapa. Tendrá tres requerimientos principales y se realizará del 26 de noviembre de 2014 al 26 de mayo de 2015. Al cierre del proyecto, el 26 de junio de 2015, COC-BCB entregará una versión final revisada de los reportes técnico y financiero del proyecto en los que se registra la satisfacción de los requerimientos. La conclusión del proyecto y la responsabilidad de COC-BCB sobre la calidad de los servicios prestados ocurre con la entrega, por el FINNOVA (Conacyt-SE), de los certificados correspondientes de cumplimiento total de los objetivos del proyecto. Los tres requerimientos principales, las actividades a desarrollar de forma adaptativa, iterativa e incremental y los entregables que contempla el proyecto son los siguientes:

5.2.1. Requerimiento 1. ESTRATEGIA DE PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y SU EJECUCIÓN

Actividades: a) Desarrollo de la estrategia, definición y justificación de figuras de protección intelectual PI, del servicio de capital de riesgo, infraestructura, plataformas, software y aplicaciones para la administración del conocimiento, con el modelo MACOSC-IASC, que resuelve el problema en las Pyme y demás organizaciones, que requieren desarrollar, adecuar o utilizar software de código abierto para acceder a una oportunidad o resolver un problema específico empresarial. b) Presentación de las solicitudes de

protección ante las autoridades competentes (INDAUTOR e IMPI) y el pago total de derechos y gastos que esto implique.

Entregables: a) Comprobantes de solicitud de derechos de protección mediante los instrumentos que resulten pertinentes. b) Reporte final que describe la estrategia de propiedad intelectual para el proyecto y registra su ejecución.

5.2.2. Requerimiento 2. ESTUDIO DE INTELIGENCIA COMPETITIVA

Actividades: a) Mapeo del potencial mercado meta estudiantes que colaboran y emprenden (JE): Profesionales egresados de licenciatura en carreras relacionadas con las tecnologías de información y comunicaciones (TIC), interesados en iniciar un posgrado y en iniciar un emprendimiento asociado para resolver problemas en las Pyme y demás organizaciones que requieren adecuar programas de código abierto para acceder a una oportunidad o resolver un problema específico empresarial. b) Validar la viabilidad comercial de la oportunidad de negocio surgida de un aparente problema sistémico que impide el tránsito por la ruta "Estudiar, Colaborar, Emprender" a un potencial mercado meta JE. c) Analizar y validar la propuesta de valor para la aparente oportunidad de negocio: Propiciar con capital de riesgo el tránsito por la ruta "Estudiar, Colaborar y Emprender" para el potencial mercado meta JE. d) Modelar la solución del aparente problema sistémico con un modelo basado en agentes (se considera para una segunda etapa). e) Diseño de un portal web y contenidos enfocados a validar el potencial del mercado meta ECE con el mensaje: "Estudiar, Colaborar y Emprender" (se considera para una segunda etapa).

Entregables: a) Reporte final para el proyecto, que describe el estudio de inteligencia competitiva, registra los resultados y ofrece conclusiones sobre el potencial del mercado, la viabilidad comercial de la propuesta de valor que consiste en propiciar con capital de riesgo el tránsito por la ruta "Estudiar, Colaborar y Emprender" para el potencial mercado meta ECE.

5.2.3. Requerimiento 3. PLAN DE NEGOCIO con perspectiva tecnológica, comercial y financiera

Actividades: a) Desarrollo del plan de negocio con perspectiva tecnológica, comercial y financiera. b) Diseño de una estrategia para maximizar el valor de la oportunidad de negocio que consiste en resolver el aparente problema sistémico que impide el tránsito por

la ruta "Estudiar, Colaborar y Emprender" a un potencial mercado meta JE, con capital de riesgo.

Entregables: a) Reporte final para el proyecto, que describe el plan de negocio —para el modelo de negocio que consiste en propiciar con capital de riesgo el tránsito por la ruta "Estudiar, Colaborar y Emprender" para el potencial mercado meta JE— en los términos siguientes: a.i) Definición de mercado meta. a.ii) Definición de propuesta de valor. a.iii) Mecanismos de entrega de valor. a.iv) Recursos estratégicos. a.v) Acciones estratégicas. a.vi) Fuentes de ingresos.

6. Conclusión

El texto con los requerimientos presentados en la sección *5. Resultados: Requerimientos para profundizar el Modelo de Negocio del Fondo de Colaboración MACOSC-IASC* es un primer resultado que se utiliza como pauta para profundizar los trabajos en el problema de investigación que planteo con la hipótesis. La utilidad de dicho resultado se expresa de tres formas. La primera es que el FdC M-I aborda el problema de productividad de los estratos Mipyme con mecanismos Φ que establecen como aparente mercado potencial a las organizaciones de los estratos Mipyme que, para incrementar su productividad, son susceptibles de utilizar innovaciones organizacionales y Bienes de Alta Tecnología. La segunda es que el FdC M-I aborda el problema del autoempleo en los jóvenes para propiciar que jóvenes estudiantes de posgrado emprendedores transiten por la ruta estudiar, colaborar y emprender; generen empresas de alta tecnología e innovadoras en software, y produzcan, auxiliados de sendos mecanismos φ, dichas innovaciones organizacionales y Bienes de Alta Tecnología, basados en software de código abierto. La tercera es que el modelo de negocio del FdC M-I como infraestructura tecnológica, comercial y financiera compleja describe mecanismos Φ que integran los sectores gubernamental, académico, empresarial y social con el fin de coadyuvar a incrementar la productividad de los estratos Mipyme del país, a propiciar el autoempleo en los jóvenes mexicanos y, también, a propiciar el tránsito de México hacia la Economía del Conocimiento.

Reconocimientos

Una parte de la investigación realizada recibió apoyo financiero del Conacyt, en la forma de beca de estudios doctorales (con los números de registro 46641-239789). El proyecto

para satisfacer los requerimientos expresados como resultados en este texto, participó en una convocatoria del Fondo FINNOVA (Conacyt – Secretaría de Economía) en México, fue aprobada, recibió apoyo financiero y está en la fase final de evaluación de sus resultados (proyecto FINNOVA-225356). Finalmente, le agradezco al Dr. Felipe de Jesús Lara su invitación a colaborar en el proyecto Conacyt número 152008: "Teorías, métodos y modelos de la complejidad social", lo que me propició iniciar el vínculo academia-industria y profundizar mi investigación sobre sistemas complejos.

Referencias

CD-HCU-LMV. (2014). Ley del Mercado de Valores. Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión, Diario Oficial, Última Reforma DOF 10-01-2104. Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LMV.pdf

Conacyt-Peciti (2014) *Programa Especial de Ciencia Tecnología e Innovación (PECITI) 2014-2018*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, http://www.conacyt.gob.mx/images/conacyt/PECiTI_2014-2018.pdf (se accedió al sitio 7 de julio de 2014).

Conacyt-Becas (2014) *Padrón de Beneficiarios Abril-Junio 2014*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, http://www.conacyt.gob.mx/index.php/becas-y-posgrados/padron-de-beneficiarios (se accedió al sitio 1 de otubre de 2014).

Inegi (2010). *Resumen de los resultados de los Censos Económicos 2009*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi (2011). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa : estratificación de los establecimientos: Censos Económicos 2009*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi (2013). *Anuario estadístico y geográfico por entidad federativa 2013*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi (2014). *Estadísticas sobre disponibilidad y uso de tecnología de información y comunicaciones en los hogares, 2013*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Inegi-Juventud (2014). Estadísticas a propósito del... día internacional de la juventud (12 de Agosto), 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

OCDE-CH (2007) *Capital humano: Cómo moldea tu vida lo que sabes*. http://www.oecd.org/insights/38435951.pdf (se accedió al sitio 17 de noviembre de 2014).

OCDE-PISA (2013) *Nota País México – Programa para la evaluación internacional de alumnos (PISA) PISA-2012 Resultados*. http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-mexico-ESP.pdf (se accedió al sitio 1 de octubre de 2014).

OECD-PISA (2013) *PISA 2012 Results in Focus: What 15-year-olds know and what they can do with what they know: Key results from PISA 2012*.

http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results-overview.pdf (se accedió al sitio 1 de octubre de 2014).

OECD/Eurostat (2007) *Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*, 3ª edición, Tragsa. DOI: 10.1787/9789264065659-es

OMG-Essence-1.0 (2014) *Essence - Kernel and Language for Software Engineering Methods* en http://www.omg.org/spec/Essence/1.0/ pp. 1-198. Véase la extensión normativa del kernel KUALI-BEH pp. 199-228, (se accedió al sitio 16 de diciembre de 2014).

Orozco, O. (2013). *Un modelo de administración del conocimiento para las pequeñas organizaciones que desarrollan software, aplicable al caso de los programas de código abierto*. Tesis de Doctorado en Ciencias de la Administración, Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. http://132.248.9.195/ptd2013/mayo/075288730/Index.html.

Orozco, O. (2016) *El Modelo de Administración del Conocimiento Organizacional MACOSC-IASC*, VI Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática Administrativa, http://www.fcca.umich.mx/micrositio/6congresointer/index.php, México.

SE-ASP3.0 (2014) *Agenda Sectorial PROSOFT 3.0 Agenda Sectorial para el Desarrollo de Tecnologías de la Información en México 2014-2024*, Secretaría de Economía, México http://www.prosoft.economia.gob.mx/doc/Agenda%20sectorial%20PROSOFT%203.0.pdf (se accedió al sitio 2 de junio de 2014).

SE-C-DS (2014) *Centros de Desarrollo Certificados/Verificados Vigentes en Modelos de Calidad*, Secretaría de Economía, México, http://www.prosoft.economia.gob.mx/doc/PADRON_CENTRO%20DE%20DESARROLLO%20VIGENTE_sep-11-2014.pdf (se accedió al sitio 1 de octubre de 2014).

SE-ERCS-PS14 (2014) *Ejercicio de Rendición de cuentas a la sociedad Prosoft 2014*, Secretaría de Economía, México, http://www.prosoft.economia.gob.mx/doc/Rendici%C3%B3n%20de%20Cuentas%202014%20VF.pdf (se accedió al sitio 2 de junio de 2014).

SHCP-PND (2013) *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, http://pnd.gob.mx/ (se accedió al sitio 2 junio de 2014).

WEF (2014) World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (se accedió al sitio el 21 de octubre de 2014).

Organización Empresarial Digital

Alejandro Guzmán Mora[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Arquitectura, gmoralex@gmail.com

Organización Empresarial Digital

Resumen

El uso de los medio digitales ha impactado de gran manera en la vida empresarial y en la organización de las mismas, configurando complejos ecosistemas digitales, que interactúan en un mismo hábitat, de servicios, contenidos y procesos, pero sobre todo, un lugar en el interactúa el personal de estas empresas, da lugar a una simbiosis donde lo externo e interno se torna difuso, donde los límites se dispersan.

El nuevo paradigma en la organización en las empresas es el trabajo colaborativo, a través de los medios digitales, es algo más que hacer un reporte y editarlo en la nube[97]. Es una solución colaborativa permanente para los miembros de este ecosistema, en el que sus miembros pueden estar uno al lado de otro, en el mismo espacio físico de la empresa o desde cualquier punto geográfico del planeta, se puede trabajar en el mismo tiempo sobre el mismo proyecto.

Palabras claves: trabajo colaborativo, ecosistema digital, redes sociales

Digital Business Organization

Abstract

The use of digital media has impacted greatly in business life and in their organization, forming complex digital ecosystem, interacting in the same habitat, services, content and process, but above all, a place the staff of these companies, resulting in a symbiosis where external and internal becomes diffuse, where the borders are dispersed.

The new paradigm in business organization is the collaborative work, through digital media, it's something else to do a report and edit it in the cloud. It is an ongoing collaborative solution for members of this ecosystem, in which its members may be next to each other in the same physical space of the company or from any location on the planet, you can work both at the same time on the same project.

Keywords: collaborative work, digital ecosystem, social networks

Introducción

Las redes sociales corporativas son la herramienta digital que transformara a las empresas en estructuras intercomunicadas (redes internas privadas para todos los empleados de la empresa), dejando atrás el esquema vertical de mando, pasando a generar un clima

[97] Entendemos como la nube a la concentración de información digital bajo un servidor, el cual nos permite manipular la información desde cualquier punto geográfico, con la salvedad de tener internet como punto de enlace al servidor.

organizacional adecuado a los tiempos contemporáneos, que son el reflejo de una sociedad red, las redes sociales digitales empresariales basan su diseño en las personas y en sus hábitos, aportando soluciones que les permiten trabajar de una forma más clara, facilitando los objetivos de la organización de la empresa, generando una satisfacción entre los usuarios de ellas produciendo un mayor compromiso.

Investigadores como Garther, Forrester y McKinsey, afirman lo siguiente respectos a las redes sociales corporativas en sus respectivos informes[98]: Gartner predice que en 2014 el 20% de las organizaciones tendrán como primera herramienta de comunicación plataformas sociales corporativas. Forrester afirma que las aplicaciones sociales corporativas alcanzarán los 6.400 millones de dólares en el año 2016, lo que implica que crecerán a un ritmo del 61% anual. McKinsey prevé en su informe 2010 que la mitad de las organizaciones va a aumentar sus inversiones en entornos corporativos en los próximos años, a pesar del contexto económico social.

Estas redes como son una intranet deben de ser flexibles, comunicativas y sobre todo dotadas de una gran libertad es su manejo, generando empatías entre la comunidad alineando esto con los objetivos de la empresa, creando un trabajo colaborativo, donde todos aportan soluciones y puntos de vista acorde con las políticas y metas de la empresa.

Redes Sociales

El entorno social y su campo de investigación, hoy se configura de una manera distinta, gracias al paradigma que ha impuesto las redes sociales digitales, conformando un nuevo espacio, el espacio de comunicación digital, el cual por su naturaleza adquiere un carácter interdisciplinario, transgrediendo fronteras, llegando a nuevos límites, no solo geopolíticos, pues la red sin duda es un *no lugar*, donde convergen: arte, historia, literatura, política,

[98] Gartner , Inc. (NYSE : TI) es la empresa de investigación de tecnología de información más importantes del mundo y la compañía de asesoramiento. De los CIOs y los líderes de TI de alto nivel en las corporaciones y agencias gubernamentales, a los líderes empresariales de alta tecnología y telecomunicaciones empresas y firmas de servicios profesionales, a los inversionistas de tecnología, Gartner es el socio valioso para los clientes en aproximadamente 10.000 empresas distintas de todo el mundo. A través de los recursos de Gartner Research , Gartner Executive Programs , Gartner Consulting y Gartner Eventos. Fundada en 1979, Gartner tiene sus oficinas centrales en Stamford, Connecticut, EE.UU. y cuenta con 7.600 asociados , entre ellos más de 1.500 analistas de investigación y consultores y clientes en 90 países . Para obtener más información, visite www.gartner.com .

psicología, administración, sociología, antropología, entre otras disciplinas, creando una arquitectura social.

La relación y vinculación entre la investigación humanística y el mundo de Internet, crea las Humanidades Digitales. Una plataforma que nos inscribe en el conocimiento y análisis del campo de la realidad social, de una forma individual y colectiva. Donde los datos circulan en múltiples vías de comunicación, de los cuales obtendremos valiosa información.

Una red social es un espacio de comunicación digital y virtual a través de Internet, donde los usuarios interactúan entre ellos, se generan amistades, se comparten contenidos, pero sobre todo, se crean "comunidades", en donde se da cabida a temas comunes, pasatiempos, relaciones comerciales, amorosas, entre tantas otras.

En el año de 1995 surgía la primera red social, Randy Conrads fue el creador de la misma, bajo el sitio web *classmates.com* [compañeros de clase] (google, 2015), con el objetivo de lograr la comunicación a distancia de un grupo de conocidos. Inaugurando con este hecho a las redes sociales.

Redes Sociales Corporativas

En palabras de la directora de recursos humanos de Microsoft, Blanca Gómez, nos define que es una red social corporativa.

> "Una red social corporativa es un espacio de trabajo que se crea dentro de una organización con el fin de compartir información e interactuar con otros usuarios. Es la nueva piedra angular de la comunicación y la colaboración en el lugar de trabajo y está cambiando la manera de trabajar de los empleados. Se trata de conversaciones, de estar comprometido y participando, y todo ello desde una perspectiva social y móvil. (Gomez, 2014)"

Estas deben ser vistas como una política de mejora continua en los diferentes departamentos de las empresas, bajo objetivos estratégicos de negocios, proporcionando indicadores claves de desempeño o rendimiento, *KPIs* empresariales (key perfomance indicator), los cuales permitirán implementar las acciones necesarias en los diferentes departamentos, tales como: Procesos, ventas, gestión de clientes, capital humano, gestión del conocimiento, teniendo como eje rector la transversalidad entre ellos.

Ilustración 1, Elementos de una red social corporativa, (guzmán 2015)

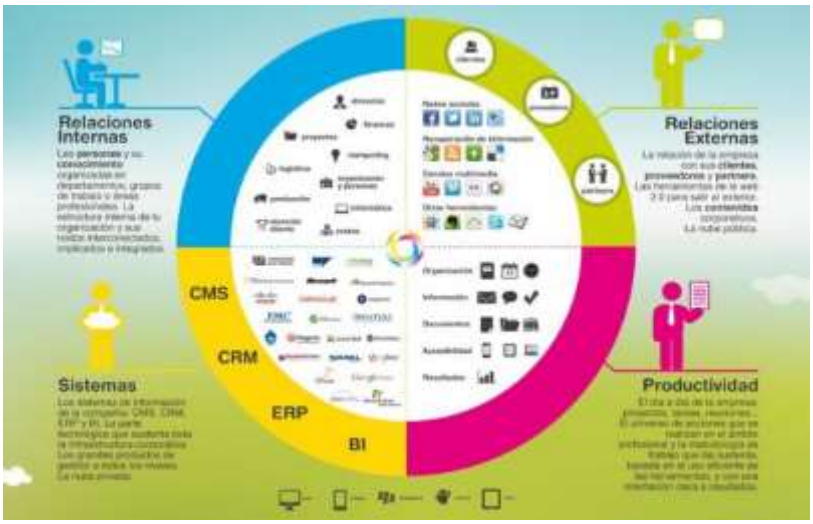


Ilustración 2, Empresa hiperconectada, (Fernández 2015), tomado de my.zyncro.com

Las Dimensiones de las Redes Sociales.

Para que podamos comprender el impacto de las redes sociales en la actualidad, debemos revisar algunos datos:

- Facebook tiene registrados mil millones de usuarios, si lo comparamos con el número de habitantes por país, se ubicaría en el tercer sitio, después de China e India.
- El rango de edad promedio de usuarios digitales mundialmente es menor de 30 años.
- Las redes sociales se han convertido en la actividad principal en la red.
- La "sombra digital" ya supera la "huella digital"

  - Huella Digital (acciones individuales, envío de mensajes, imágenes, videos, etc.)
  - Sombra digital (información sobre uno, datos financieros, lista de correos, historiales de navegación web, imágenes de uno tomadas por las cámaras en centros comerciales, bancos, vía pública, etc.)
- el 92 % de los niños menores de 2 años tienen una sombra digital.
- 69 % de los padres son "amigos" de sus hijos en las redes sociales.
- Cada 2 segundos 2 nuevos miembros se suman a LinKedin.
- Se gasta más en productos virtuales, que en productos físicos (estudio comparado entre jugadores en la red y cinéfilos, los primeros gastan 6 millones de dólares los segundos 2,5 millones).
- Si Wikipedia se imprimiera tendría 2,25 millones de páginas.
- 97% de los usuarios de Pinterest son mujeres.
- 90% de los consumidores confían en las recomendaciones de los "amigos de la red", solo el 14 % toma en cuenta la publicidad.

Ilustración 3, datos a nivel global de la redes, tomado de: wearesocial.net, agosto 2015

Hoy experimentamos el que ya no buscamos los productos, ellos nos encuentran, gracias a los registros de nuestros hábitos de navegación en las redes sociales y búsquedas en Internet, nuestra sombra digital, nos "permite" tener a nuestra mano aquello que nos interesa.

Análisis de Redes Sociales

Para el estudio de los fenómenos sociales podemos decir que estamos en la presencia de la teoría del *grafos,* propia de las ciencias exactas y la computación, visualizadas en grafo-

estructuras, donde cada elemento nodo o punto, representa a una persona en la red y sus vértices o líneas, personifican las relaciones entre ellos. Como se observa en la ilustración 1, en una relación directamente proporcional, entre más sujetos se encuentran presentes en una misma red social, el nodo aumenta su dimensión.

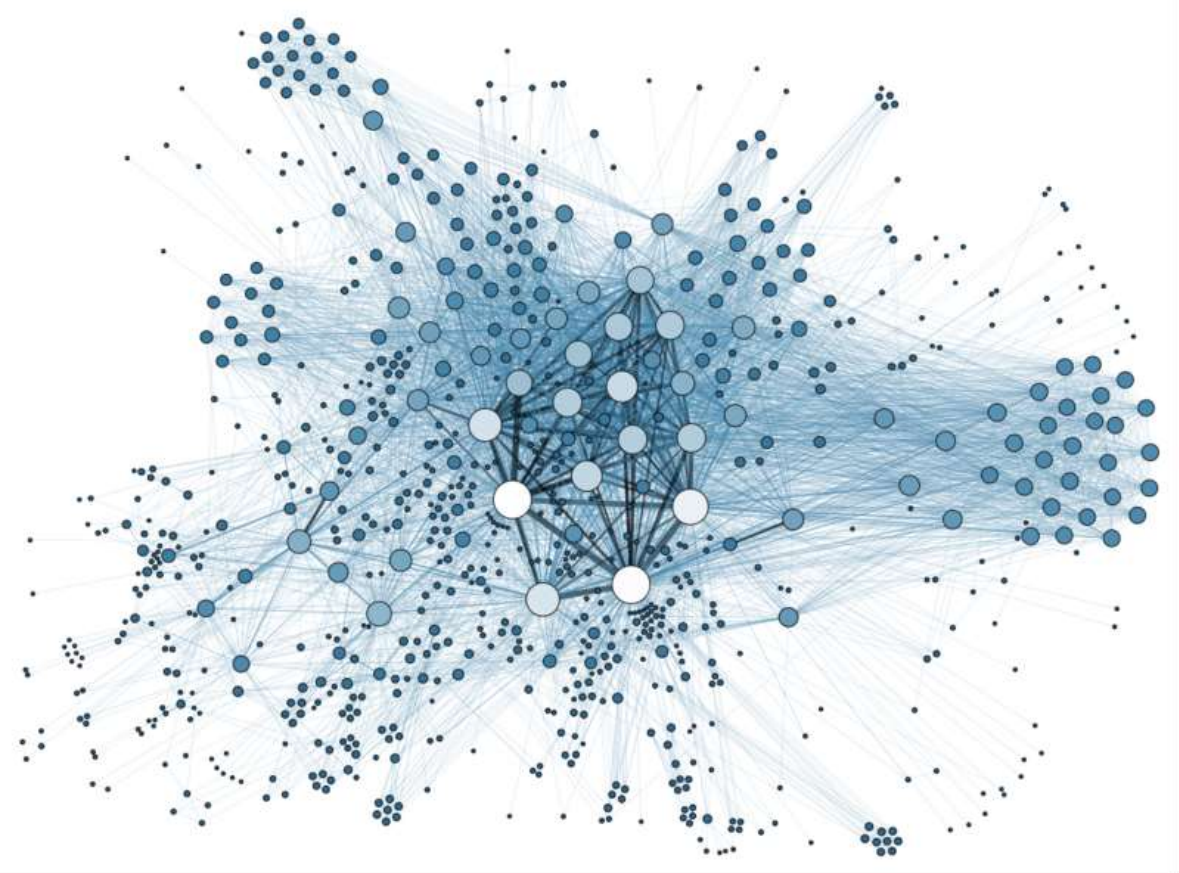


Ilustración 4, Social Netword Analysis, metadatos de conexiones, publicado por *Grandjean, Martin (2014),* tomado de http://www.martingrandjean.ch/archive-reseau-visualisation-donnes-sciences-humaines/

El estudio de las redes sociales o *social network analysis* (SNA), hoy es abordado bajo fundamentos matemáticos, tomando como herramienta la teoría de grafos, en un intento por hacer sociología de forma precisa y explicar la macrosociología a partir de la microsociología.

Esto nos permite establecer algoritmos donde se observan las relaciones de las personas (nivel micro), en un principio el estudio para estos fenómenos se basaba en la sociometría, que mediante de la estadística se realizaba el estudio de poblaciones (nivel macro).

La idea central del análisis de las redes sociales radica en el supuesto de que lo que la gente siente, piensa y hace tiene un origen y se exterioriza en patrones de relaciones situacionales

que se dan entre los actores. Es decir entre las interrelaciones de los concurrentes de la comunidad digital.

Grafos

Antes de hacer la notación matemática de los grafos, precisemos que es un grafo, como sabemos existen formas de representación de resultados las cuales llamamos gráficas, pudiendo ser histogramas, gráficas de barras, pastel, etcétera. En la matemática, la manera de representar la asociación de un objeto con otro o de un sujeto con otro por medio de nodos y flechas, donde los primeros, los nodos, representan a los sujetos y los segundos, las flechas, la relación entre ellos, esto conforma el *grafos*.

Es común encontrar este tipo de graficas bajo la denominación de sociogramas, en virtud de que el campo de la sociología se apropió de este instrumento matemático para poder representar e interpretar las relaciones entre individuos dentro de grupo (redes digitales). Los grafos son el marco teórico que, junto con el análisis matricial, permiten el estudio del comportamiento o patrones de relaciones en las redes digitales.

La teoría de grafos no es una herramienta nueva, su origen se remonta al siglo XVIII, donde el matemático suizo Leonhard Euler, planteo la solución de conectividad sobre los puentes de Königsberg. (Ibañez, 2015).

Notación matemática.

Un grafo lineal (o simplemente un grafo), es una dupla G= (V,E), donde V={v1, v2, v3,.., vn} es un conjunto de vértices, y E={e1, e2, e3, ..., en} es un conjunto de arcos.

Un ejemplo de un grafo G = (V, E) viene dado por los conjuntos

V = {1; 2; 3; 4}

E = {{1; 2}; {1; 3}; {2; 3}; {2; 4}; {3; 4}}

Un grafo consta de un conjunto de nodos(o vértices) y un conjunto de arcos (o aristas). Cada arco de un grafo se especifica mediante un par de nodos. Denotemos al conjunto de nodos de un grafo dado G, por VG y al conjunto de aristas por A_G

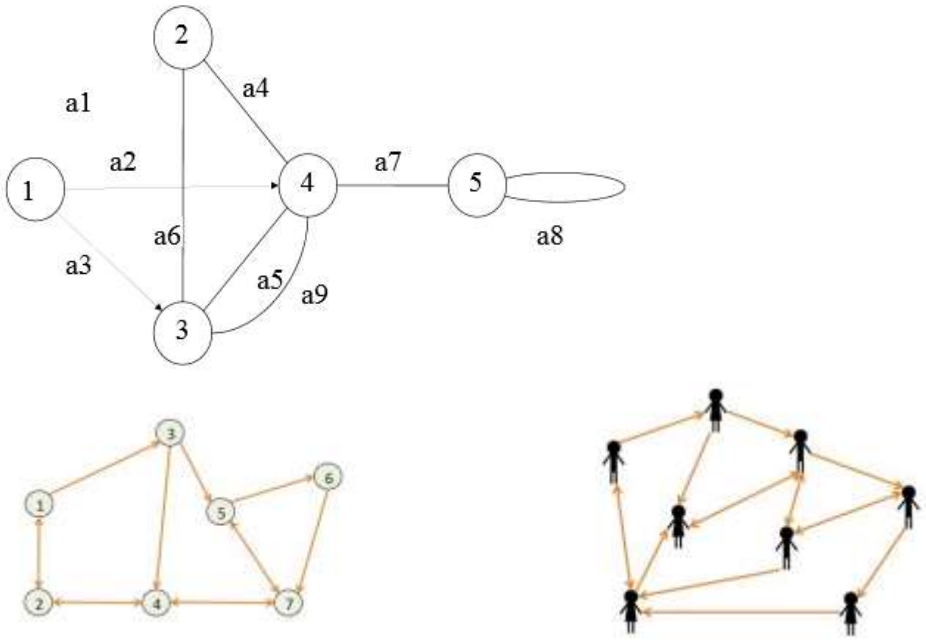


Ilustración 5, representación gráfica, la arista a4 es incidente con los vértices 2 y 4, Ejemplo de red vs red social, tomado de: http://www.uv.es/benavent/apuntes-grafos.pdf, octubre 2015

Network Science

Dentro de la teoría de grafos y sus múltiples aplicaciones tales como el cálculo de la ruta más corta para llegar a un sitio (algoritmo de los navegadores GPS), entre otros, hoy en día existe dos campos de estudio basado en esta teoría y que es clave el estudio del comportamiento complejo de las redes sociales digitales:

a) estudio de las páginas web
b) tendencia de las redes sociales

Existe una "gran preocupación" por lo que pasa en la red, quien se comunica con quien, que dicen, como se organizan, quien invita a quien, estos planteamientos dan origen al denominado *network science*, (Viladrosa, 2015) que tiene como propósito identificar entre otros (usuarios influyentes, grupos relacionados, temáticas planteadas, lugares de enlace, etcétera).

El análisis de redes, no confundir con la el análisis de las páginas web, que si bien están relacionadas los datos son muy diferentes.

Análisis de grafos sociales empresariales.

Los datos que nos proporciona el análisis de una red social empresarial, es muy amplia y nos permite identificar las relaciones entre los miembros de una empresa, posibilitando la comprensión de la actividad interna de la misma, la información que podemos obtener es:

a) Que miembros de la comunidad son los más comprometidos y cuales están desconectados o sin actividad relacional.
b) Que relaciones son las más activas en la comunidad.

En relación con la información antes citada podemos visualizar los datos siguientes:

1) El número de visitas que tiene un miembro de la comunidad sobre los otros.
2) Las actividades programadas entre los miembros, pudiendo ser estas tareas a realizar, desarrollo colaborativo de proyectos, etcétera.
3) Cuantificar el número de comentarios que se realizan en la comunidad y el flujo de ellos, donde se puede apreciar el grado de alcance de uno o unos miembros de la comunidad.

Las principales parámetros que se utilizaron en este proyecto para analizar las redes son las siguientes:

a) Grado: Suma de conexiones directas a otros actores de la red.

b) Cercanía: Proximidad de un actor respecto de los demás actores de la red.

c) Intermediación: Frecuencia con que un individuo se encuentra entre otros dos individuos de la red

d) Puntos de corte: Corresponde a actores que, si se quitan, desconectan la red en dos o más partes.

e) Equivalencia estructural: Se refiere a la existencia de patrones de comportamiento que hacen comparables a diferentes redes.

f) Clique: Es un subgrupo de actores en el cual están presentes todos los vínculos posibles entre éstos. Esta definición se conoce como subgrafo completo maximal.

Estética de las Redes Sociales.

El estudio de las redes sociales tiene una estética singular, la representación gráfica de los datos nos releva formas plásticas del trazo de un fino pincel sobre el lienzo, pero con la firmeza al realizarlo, existe una gran variedad de esquemas de representación dependiendo

de presentación de los datos se selecciona de entre más de 100 opciones, se muestra algunas de las más utilizadas.

Ilustración 6, Facebook connections map the world, tomado de http://www.bbc.co.uk/news/science-environment-11989723, 2015

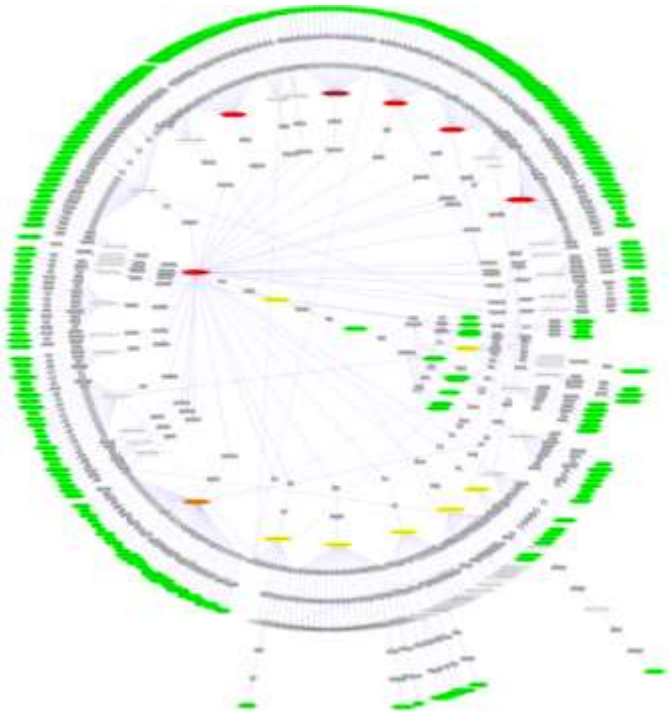


Ilustración 7, representación de datos de 300 sitios web y de 40 países, con sus relaciones entre ellos (grafos), tomado de: http://www.graphviz.org, octubre 2015

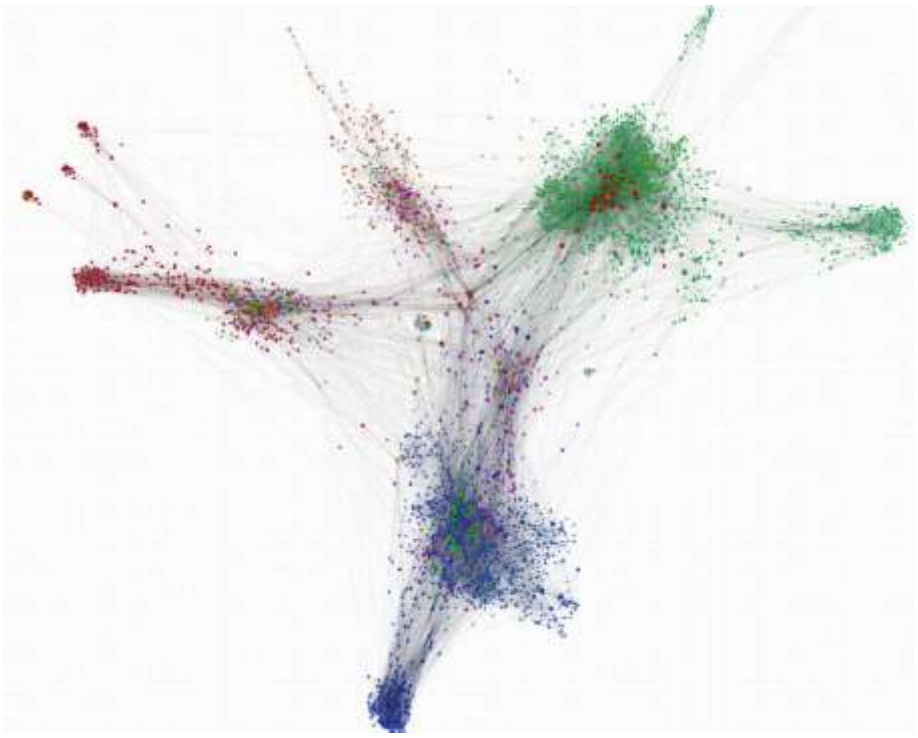


Ilustración 8, grafo de una compañía, tomado de; https://gephi.github.io/images/screenshots/layout2.png

Si alguien comento que el trabajo con datos es aburrido, creo se equivocó.

Conclusiones

- El análisis de redes se centra en la posición de estas unidades, su estructura general y en cómo estas afectan los flujos de información.
- El objeto de estudio no es el individuo sino las relaciones sociales que conectan a los individuos.
- Hoy disponemos de tecnología que nos permite transformar nuestras empresas en negocios sociales cercanos a las necesidades del consumidor, eficaces y productivas, construyendo espacios "cordiales" para los miembros de la comunidad (personal de la empresa), que son motor de la organización.
- La tecnología sin un modelo de gestión del cambio y de comunicación puede no resultar fructífera.
- Se estrechan vínculos entre los miembros de la comunidad, contribuyendo a una identidad corporativa.
- Gracias a la conectividad se resuelven dudas de forma inmediata, puesto que el espectro de respuesta se amplía en función al número de miembros de la red.
- Facilitan el trabajo colaborativo de los miembros de la empresa.
- La comunicación interna suele ser uno de los problemas centrales de las empresas, por medio de la red, se agiliza el intercambio de información, de disminuye el tiempo en la revisión de correos e información personal.

- Se crea un clima adecuado para la colaboración, propiciando la generación de ideas creativas.
- Más que un cambio tecnológico es un cambio cultural organizacional que termina con las conductas empresariales tradicionales basados en una comunicación controlada y corporativa unidireccional. Estas nuevas herramientas potencian modelos abiertos, flexibles y participativos, menos jerárquicos y burocráticos, en donde la transparencia, la colaboración y las conversaciones son multidireccionales y los empleados se convierten en participantes activos.

Referencias bibliográficas

Alsina, C. (2011). *Mapas Del Metro Y Redes Neuronales - La Teoria De Grafos.* España: RBA LIBROS.

Agenda Digital Unión Europea. (12 de Septiembre de 2014). *DIGITAL AGENDA FOR EUROPE*. Obtenido de DIGITAL AGENDA FOR EUROPE: https://ec.europa.eu/digital-agenda/en

Augé, M. (2000). *LOS «NO LUGARES» ESPACIOS DEL ANONIMATO.* Barcelona: Gedisa, S.A.

Carrasco, G. (2002). *Sociedad Red, educación e identidad.* Granada: Universidad de Granada.

Cassany. (2002). *«La alfabetización digital», en XIII Congreso Internacional de la Asociación Lingüística y Filológica de América Latina (ALFAL).* San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica.

Castells, M. (2001). *La galaxia Internet. Reflexiones sobre Internet, empresa y sociedad,.* Madrid: Plaza y Janés.

Gutierres. (2003). *Alfabetización digital: algo más que ratones y teclas.* Barcelona: Gedisa.

Gomez, B. (23 de noviembre de 2014). Red Social Corporativa. (J. Pereira, Entrevistador)

google. (10 de Octubre de 2015). *Las Principales Redes Sociales*. Obtenido de https://sites.google.com/site/listaredessociales/listaredessociales/classmates

Ibañez, R. (11 de Octubre de 2015). *Grafiti Matemático*. Obtenido de http://www.blogseitb.com/matematicas/2010/09/22/la-teoria-de-grafos/

Viladrosa, R. C. (4 de octubre de 2015). *informática ++*. Obtenido de http://informatica.blogs.uoc.edu/acerca-de/

La Importancia del E-commerce como Estrategia de Venta en las Pymes en México

Yesenia Janeth Juárez Juárez[1]
Eunice Morales Reyes[2]
Leydi Selene Vázquez López[3]

[1]Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz - Contaduría, yjuarez80@hotmail.com
[2]Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz - Tecnología de la Información y Comunicación, yjuarez80@hotmail.com
[3]Universidad Tecnológica del Sureste de Veracruz - Contaduría, valls_aria@hotmail.com

La Importancia del E-Commerce como Estrategia de Venta en las Pymes en México

Resumen

En el presente artículo se hace una revisión sobre la importancia del E-commerce como estrategia de ventas en las pymes , a pesar de la globalización, la aparición y uso de las redes sociales y tecnología en general, son pocas las pymes que optan por utilizar las herramientas que la tecnología brinda a su favor, probablemente por la falta de información o capacitación para crear una estrategia de comercio basada en ventas online, sin embargo es imperativo que las organizaciones estén abiertas a los cambios para hacer frente a la competencia y el comercio electrónico es una herramienta efectiva y económica que puede emplearse y desarrollarse de acuerdo a las necesidades de la organización.

Palabras Clave: E.commerce, Estrategia, Pymes

The Importance of E-Commerce as a Sales Strategy in Pymes in Mexico

Abstract

The present article reviews the importance of E -commerce as a sales strategy in SMEs , despite globalization , the development and use of social media and technology in general , is that few SMEs choose to use the tools that technology provides in its favor , probably because of lack of information or training to create a trading strategy based on online sales, however it is imperative that organizations are open to change to cope with competition and trade mail is an effective and economical tool that can be used and developed according to the needs of the organization.

Keywords: E-Commerce, Strategy, Pymes

Introducción

Se debe implementar el comercio electrónico en las pymes pues es un terreno o nicho prácticamente inexplorado en México, esto genera un número de oportunidades de éxito muy amplio y con un valor potencial aproximado de 160, 000 millones de pesos que se encuentra esperando que alguien lo aproveche (Martínez, 2008).

La evolución del comercio electrónico a lo largo del tiempo y como este se ha llevado a cabo en distintos países con éxito y a pesar de todo en México solo el 10% de las pymes lo utilizan mientras que el otro 90% no han sabido aprovecharlo o implantarlo por falta de conocimiento principalmente y esto debe cambiar ya que se vive en la era tecnológica en la que las grandes empresas no han tardado en ponerse al día con las estrategias que les permitan seguir creciendo y generando importantes utilidades, una de estas estrategias es el comercio electrónico que les ha significado a empresas como Linio en México que con seis meses de vida esta cuenta con cuarenta y seis mil productos y factura cerca de setenta y nueve mil millones de pesos al año, tomando en cuenta que solo el diez por ciento de las pymes en México lo usan en un gran nicho y a su vez una gran oportunidad para implantar una estrategia que permitirá aumentar sus ventas y su cartera de clientes a un costo muy bajo, todo depende de tener al personal adecuado y que se desarrollen las estrategias de la forma adecuada según sea lo que la empresa busque sobre todo en ventas se ha sabido llevar el e-commerce haciendo páginas de navegación atractivas para el cliente que acceda a esta desde su dispositivo móvil y vea los productos que ofrece, sus precios, formas de pago seguras, promociones, sin que la compra en línea sea algo con lo que el cliente de espante o dude pues crean el ambiente digital perfecto para que el cliente no se sienta perdido al realizar su compra, llevándolo de la mano paso a paso hasta finalizar su compra y posteriormente dando el seguimiento adecuado para hacer sentir al cliente importante para la empresa. Una de los elementos que se vigilan al utilizar el comercio electrónico es al cliente conocido como cliente 2.0 que es todo aquel cliente que compra en línea y no duda en compartir con el mundo digital su experiencia haya sido buena o mala este la compartirá así mismo el e-commerce se utiliza para recordar a clientes que tal vez hace mucho que no les compran (Martínez, 2008).

Objetivos General

Analizar la importancia del E-commerce en las PYMES como una estrategia competitiva para la creación de contenidos efectivos de venta.

Metodología

El diseño de la investigación es de tipo documental informativa, dado que básicamente es una panorámica acerca de la información relevante de diversas fuentes confiables sobre los tópicos del E-commerce como estrategia de venta de las pymes, sin tratar de aprobar u objetar alguna idea. La contribución de la investigación radica en analizar y seleccionar de esta información todo aquello que es relevante.

Desarrollo

Importancia de las Pymes en México

Las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES), constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.

Para México las PYMES, son un eslabón fundamental, indispensable para el crecimiento económico. Se cuenta con una importante base de Micro, Pequeñas y Medianas empresas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, se debe aprovechar para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de la nación (Proméxico, 2014)

E-Commerce

E-commerce o Comercio Electrónico consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet. Conscientes de estar a la vanguardia, las Pymes no se han quedado atrás en este nuevo mercado, por lo que han hecho de los servicios de la red un lugar que permite acceder a sus productos y servicios durante las 24 horas del día.

Antecedentes del E-Commerce

El e-commerce surgió en 1920 en Estados Unidos mediante la venta por catálogo a partir de ahí comenzó a evolucionar, en los años 60's apareció el sistema de intercambio de información comercial, en los 80's surgen las televentas y en 1989 aparece la world wide web, con ello las empresas alrededor del mundo tuvieron la oportunidad de utilizar el comercio electrónico como una estrategia competitiva de ventas al llegar a los usuarios de distintos países, estos a su vez vieron al e-commerce como una oportunidad para adquirir productos a los que antes no tenían acceso y con un precio más accesible beneficiándose ambos de esta forma.

En los últimos años el comercio electrónico ha tenido más auge que nunca debido a que las generaciones de hoy en día pasan la mayor parte de su tiempo haciendo uso de su celular, tablets, laptops, entre otros aparatos electrónicos con los que puedan tener acceso a internet para estar pendientes de las últimas noticas así mismo son una generación consumista por lo que al navegar por la red buscan los productos de moda y las opciones de compra que estos tienen las empresas al ver esta tendencia más marcada han optado por invertir más en el uso del comercio electrónico para aumentar sus ventas y hacer llegar sus productos a lugares en los que no cuentan con un distribuidor.

Evolución y Crecimiento del E-Commerce en México

Diversos estudios y estadísticas (cantidad de usuarios, cantidad de host, páginas) muestran que los mayores mercados para el comercio electrónico en América Latina son: Brasil, México, Argentina y Chile con una demanda de productos y servicios en línea de $160 millones al finalizar el año de 1999 (Idrc, 2014).

El Comercio Electrónico en México ha ido en crecimiento; en los períodos: 2006-2007 creció un 78%, y en 2007-2008 un 85%; en el 2007 se lograron ventas mediante el comercio electrónico de $ 955 millones de dólares y en el 2008 por $ 1,768 millones de dólares. De las ventas realizadas en el año 2007, el 5% son al extranjero y para el año 2008 alcanzan un 14%; en lo que respecta a los medios de pagos, el 70% del volumen de ventas se realizó a través de tarjetas de crédito, seguidos en menor proporción por los pagos en

efectivo y los depósitos o transferencias en líneas, siendo los productos más vendidos: boletos de avión, boletos de espectáculos y cine, equipo de computación, electrónica, audio y video de acuerdo a la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI, 2013).

Para el año 2009 el comportamiento del Comercio Electrónico sigue en crecimiento, en el estudio realizado por la AMIPCI se da a conocer que para este año el Comercio Electrónico al consumidor alcanza 24,545 millones de pesos, representando un incremento del 25% con respecto al año anterior, dicho crecimiento es superior al de la economía nacional. El estudio revela que entre las empresas que ofrecen ambas alternativas de ventas, es decir Comercio Electrónico y Comercio tradicional, el primero gana participación, con una distribución del 12 y 88% respectivamente. Las ventas al extranjero a través del Comercio Electrónico también reflejan una tendencia al crecimiento. Para el 2008 el 14% de las ventas eran al extranjero y para el 2009 representó el 23%, lo que de acuerdo a los expertos esto significa un crecimiento en la confianza de los usuarios de otros países para realizar adquisiciones en México. Los productos que principalmente se comercializan de forma electrónica para el 2009 son: equipo de cómputo (21%), celulares (11%), electrónica (6%), consolas y videojuegos (5%). En tanto que la adquisición de servicios turísticos alcanza un 30%. La forma de pago al realizar Comercio Electrónico mostró un incremento del 8% al 15% en los depósitos o transferencias contra la tarjeta de crédito que disminuyó del 74% al 66%.

Los sectores comercial y de servicios han sido los más beneficiados de este tipo de comercio; en contraparte al sector industrial con una participación incipiente y muy centralizada a la industria electrónica. Es importante enfatizar que el ritmo de crecimiento no ha sido el mismo principalmente en la industria y es que durante muchos años se han tenido dudas sobre su aprovechamiento en la cadena de valor.

El tipo de comercio electrónico que se realiza en México básicamente es de empresa-consumidor. Sin embargo hace falta impulsar el comercio electrónico de empresa a empresa.

En México 9 de cada 10 internautas accede a alguna red social, es por eso que las redes sociales son un espacio ideal para que las Pymes mexicanas comercialicen sus productos y servicios.

El social e-commerce es una estrategia de marketing digital y un nuevo modelo de venta a través de redes sociales que de acuerdo a las cifras antes mencionadas sin duda puede llegar a impulsar en gran medida las ventas de las Pymes en el país.

Los usuarios de las redes sociales en México suelen compartir información personal sobre sus hábitos de consumo, las Pymes pueden aprovechar de manera significativa esta información y realizar segmentaciones de internautas para sorprender al consumidor antes de que lo espere, esta es una importante estrategia para utilizar el social e-commerce de forma exitosa.

Esta acción en marketing es llamada sorprender de forma casual o casual serendipity, lo que quiere decir darle al consumidor lo que necesita antes de que a éste se le ocurra.

En México, las Pymes pueden aprovechar esta tendencia para a través de las redes sociales adelantarse a las necesidades de los usuarios y así encontrar rápidamente a sus clientes, brindar mejores experiencias de compra y garantizar el retorno de inversión en el mercado de publicidad online.

En México, se tenían 34, 900,000 usuarios que representaban un mercado potencial para el comercio electrónico en este país y que ha ido creciendo año con año. Un estudio realizado por la AMIPCI (Asociación Mexicana de Internet) en 2011 acerca del comercio electrónico en México, revela que de un total de 80 empresas alrededor del país que participaron en este estudio se obtuvo la siguiente información:

- El 48% de las empresas encuestadas tienen menos de 2 años de creación dando un comercio electrónico joven que ha ido adquiriendo experiencia.
- El E-commerce en México ha generado más de 46.7 miles de millones de pesos. – De un total de 4,760 encuestados, las 5 cosas que más compran en línea son boletos

de Avión/Camión, seguidos por los boletos de espectáculos, reservaciones de Hotel, aparatos electrónicos y finalmente ropa y accesorios.

- Casi el 70% de las ventas realizadas por los comercios fue a través de tarjetas de crédito, seguidos por el 29% mediante transferencia en línea, 27% depósitos bancarios, 18% Paypal, 14% pagos contra entrega y 13% otros.
- Los descuentos y los envíos gratis hacen que las ventas crezcan en un 14%
- El 66% de los comercios evaluados se encuentran satisfechos realizando E-commerce.
- En base a los compradores se obtuvo que el 52% son hombres y el 48% mujeres. De los cuales el 36% se encuentran entre 18 a 24 años de edad
- El 81% de los internautas prefieren realizar sus ventas online en sitios web mexicanos (Roastbrief, 2014).

Pymes y el Uso de la Web 2.0

En la actualidad las PYMES se dan cuenta de la importancia del uso de las aplicaciones Web 2.0 para mantener su ventaja competitiva y fidelizar a sus clientes. Sin embargo a muchas PYMES les resulta difícil de establecer y aumentar su presencia en la web debido a la falta de información y comprensión de las herramientas Web 2.0, por esa razón, en ZUiLi University les apoyamos a lograr este reto, por ejemplo, brindándoles las herramientas para utilizar las redes sociales y sacar provecho de su negocio, a usar competentemente las tecnologías Web 2.0 para optimizar la presencia online de su negocio para atraer con éxito y mantener estrechas relaciones con sus clientes.

La Web 2.0 está teniendo un gran impacto en la sociedad. Ahora, la gente tiene voz, puede ser escuchada, es visible y las relaciones sociales están cambiando, lo que se refleja, por ejemplo, en el aumento de las comunidades.

El utilizar redes sociales, el posicionamiento en buscadores y el comercio electrónico permiten hacer campañas de marketing, ampliar los mercados y generar más clientes.

Acciones de Marketing Online de las Pymes Mexicanas

De acuerdo a un estudio realizado por Eurocentro Nafin y ZUiLi University donde se demuestra que el 39,7 % de las PYMES mexicanas realizan sus actividades de marketing online dentro de un único plan de marketing, frente a un 34,6% que refiere tener dos planes de marketing separados uno online y uno tradicional. Sin embargo el 25,6% de la población indica no realizar acciones de Marketing Online. Esta cifra no es escandalosa pero si nos muestra que un porcentaje alto de las empresas aún no lleva a cabo campañas de Marketing Online.

¿Qué es Paypal y cómo Integrarlo en una Pyme?

El Paypal es un sistema de pago seguro para compradores y vendedores.

Fue fundado por Elon Musk en California en 1998. Más tarde en 2002 fue adquirido por el gigante de las subastas Ebay. Por aquel entonces más del 50% de los usuarios de Ebay realizaban ya sus transacciones a través de Paypal.

Gracias a este sistema de pagos puedes comprar en tiendas online, transferir dinero a otra cuenta o lo que es mejor, vender tus productos o servicios en pocos pasos.

Sus únicos requisitos son:

- Una tarjeta de crédito o cuenta bancaria.
- Un correo electrónico validado.

Es como tu cartera digital. No necesitas retener los dígitos de tu tarjeta y menos recordar contraseñas. A través de tu correo electrónico puedes realizar todos tus pagos.

A pesar de estar regulado por algunas reglas que rigen las instituciones financieras de Estados Unidos, Paypal no es un banco en línea, no paga intereses y no concede préstamos, es un emisor de dinero electrónico (paypal,2014)

Características del Paypal para los Usuarios:

- Rapidez
- Facilidad de configuración
- Seguridad y protección: Garantizado contra pagos no autorizados en tu cuenta, Paypal no tiene acceso a tu información financiera privada
- Movilidad: Ordenador, tableta o móvil. Puedes pagar a través de este sistema desde cualquier lugar
- Posibilidad de realizar el seguimiento de tus transacciones
- Gratis para cualquier transacción cuando eres comprador, excepto si el pago requiere una conversión de divisas. En ese caso deberás pagar una pequeña comisión
- Posibilidad de tener cuentas múltiples
- Internacional: 25 divisas y disponible en 190 países
- Permite vender productos o servicios de manera sencilla
- Permite comprar, realizar suscripciones periódicas y donaciones
- Es el sistema número 1 en comercio electrónico, se ha ganado la reputación del mercado.
- Te ahorra tiempo

El uso de paypal puede incrementar las ganancias de un negocio hasta en un 30% según estudios de la prestigiosa Forrester Consulting. Según la revista Forbes los mexicanos gastaron hasta 10 000 dólares el año pasado y coincide con el estudio realizado por la consultora sobre la cifra esperada de crecimiento del comercio electrónico y se prevé que para el 2018 el crecimiento del comercio electrónico supere los 100,000 mdd lo que representará un crecimiento del 177% respecto al año 2014.

Conclusiones

El E-commerce es una herramienta importante para las PYMES, ya que a través de la tecnología en internet pueden incrementar sus ventas y esto le permitirá a la organización tener más ingresos que se vea traducido en crecimiento y desarrollo económico.

El impacto que tiene la mercadotecnia online tiene además la ventaja de tener una presencia permanente y visible. Esto permite un grado de segmentación único en su especie, pues se puede diseñar publicidad a la medida, ayuda a expandir a nuevos mercados tanto nacional como internacional, logrando llegar de manera simultánea la misma información a nivel mundial, permitiendo tener un número mayor de clientes potenciales

Finalmente, de acuerdo al análisis realizado México es un mercado cada vez más importante en cuanto a comercio electrónico, debido a que sus consumidores están gozando de los beneficios de las compras en línea, sin embargo, cabe mencionar que son pocas las Pymes que hacen uso del comercio electrónico como estrategia para incrementar sus ventas, esto se debe a la poca información que se tiene al respecto.

Referencias Bibliográficas

Álvarez S. (2008). Evolución y desarrollo de las TIC en la economía del Conocimiento. Madrid, España: Editorial del Economista.

Amipci (2013). Consultado: https://www.amipci.org.mx/estudios/comercio_electronico/131028_-_Comunicado-Estudio_Comercio_Electronico2013-Proyecto-V3_-_REV.pdf

Idrc (2014). Consultado; http://www.idrc.ca/EN/Pages/default.aspx

Martínez, C. (2008). Consultado: www.buscape.com.mx

Parra, E. (1998). Tecnologías de la Información en el Control de Gestión. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.

Paypal (2014). Consultado: https://www.paypal.com/mx/webapps/mpp/home

Promexico, (2014). Consultado: www.proméxico.gob.mx

Roastbrief (2014). Consultado: http://www.roastbrief.com.mx

Reingeniería Informática Aplicada a los Procesos de Tutoría en el Nivel Medio Superior en México, 2015

Eva Martha Chaparro Salinas[1]
Julio Alvarez Botello[2]
Juan Alberto Ruiz Tapia[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México – Facultad de Contaduría y Administración, bebachaparro@yahoo.com.mx
[2]Universidad Autónoma del Estado de México – Facultad de Contaduría y Administración, julioalvarezbotello@yahoo.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de México – Facultad de Contaduría y Administración, jart2005@gmail-com

Reingeniería Informática Aplicada a los Procesos de Tutoría en el Nivel Medio Superior En México, 2015

Resumen

La presente investigación, resume una propuesta de reingeniería del Sistema informático, la cual, forma parte de la Estrategia "Síguele", que tiene como objetivo el ofrecer un modelo de atención y acompañamiento integral para los adolescentes y jóvenes que están cursando la educación media superior que: 1) Les apoye para mejorar el aprendizaje significativo; 2) disminuya la deserción escolar, e; 3) incremente la eficiencia terminal del nivel medio superior.

El sistema de alerta temprana tiene como finalidad la detección oportuna de alumnos en riesgo de abandono escolar, para con ello, establecer mecanismos de atención e intervención oportuna para lograr su permanencia en la escuela.

La propuesta de reingeniería que establece el presente documento, busca incorporar elementos innovadores para el análisis y sistematización de información que permita a las instituciones identificar oportunamente los factores de riesgo de fracaso escolar de los estudiantes, seguimiento de sus intervenciones y generación de reportes de estadística educativa para la mejor toma de decisiones.

Palabras Clave: Sistemas de información, Educación, estadística escolar

Applied Reengineering Processes Tutoring Middle Level Higher In Mexico , 2015

Abstract

This research project outlines a proposal for reengineering of computer Early Warning System, which is part of the Follow him Strategy, which aims to provide a model of care and comprehensive support for adolescents and young people who are pursuing a upper secondary education: 1) Les support to enhance meaningful learning; 2) improve retention and reduce dropouts, and; 3) increase the completion rate of education.

The early warning system forms a very important role in this model, since, is aimed at early detection of students at risk of dropping out, to thereby establish mechanisms of attention and intervention to ensure their permanence in the school.

The proposed reengineering established herein seeks to incorporate innovative elements for analysis and systematization of information to allow timely institutions identify risk factors for school failure of students, monitoring their activities and reporting of educational statistics for better decision-making.

Keywords: Information systems, Education, Scolar statistical

Introducción

Con el objetivo de disminuir la deserción escolar en Educación Media Superior en México, la Subsecretaría de Educación Media Superior, con base a la Reforma Integral del Nivel Medio Superior(RIEMS) implementó la "Estrategia Síguele. caminemos juntos. Acompañamiento Integral para Jóvenes en el Nivel Medio Superior" la cual tiene como finalidad mejorar el aprovechamiento académico, contribuir a la disminución de la deserción y elevar la eficiencia terminal a través de articular una serie de dimensiones: Sistema de Alerta Temprana (SIAT); Sistema Nacional de Tutorías Académicas (SiNaTA); los Programas de Orientación Vocacional, Construye T, Becas y Fomento a la Lectura.

A tres años de implementación del SIAT se detectaron diversas problemáticas que entre ellas se enlistan las siguientes:

- El proceso de captura de información es deficiente, ya que se realizan cargas masivas en archivos en Excel y trae como consecuencia que no se respeta la integridad de la información así también el sistema se tarda mucho tiempo en procesarla.
- No genera reportes de seguimiento de alumnos en riesgo de manera general para toma de decisiones
- No es posible dar el seguimiento de intervención de aquellos alumnos detectados en riesgo
- Para poder medir el cumplimiento de los objetivos del programa no se cuenta con un sistema paralelo que permita la generación de reportes de indicadores educativos

Hoy en día se hace un seguimiento de manera manual y empírica, por lo cual trae como consecuencia en contar con datos poco confiables y generación de reportes en tiempos posteriores a los solicitados o requeridos, por lo que representa una debilidad al no dar cumplimiento y soluciones oportunas a las necesidades que va presentando el programa.

Por lo anterior la predente investigación pretendió generar una propuesta de reingeniería del Sistema de Alerta Temprana con el propósito de contar con una herramienta que contenga información oportuna, confiable, actualizada e integral que permita una mejor toma de decisiones con base a la detección de alumnos en riesgo de abandono escolar, seguimiento de intervenciones y reportes de resultados con base a indicadores educativos y así fortalecer la Estrategia Síguele en el cumplimiento de sus objetivos.

Metodología

Objetivo General

Generar una propuesta de reingeniería del Sistema de Alerta Temprana con el propósito de contar con una herramienta que contenga información oportuna, confiable, actualizada e integral que permita una mejor toma de decisiones con base a la detección de alumnos en riesgo de abandono escolar, seguimiento de intervenciones y reportes de resultados con base a indicadores educativos y así fortalecer la Estrategia Síguele en el cumplimiento de sus objetivos.

Tipo de Investigación.

La investigación que se realizará para poder establecer un sistema de toma de decisiones, es cualitativo de tipo interpretativo, que es una investigación que se emplea cuando se está buscando un conocimiento más profundo sobre el problema, sus alternativas de decisión y las variables que se deben considerar.

Marco Teórico “Reingeniería”

“La reingeniería debe entenderse como un estímulo al cambio de las realidades empresariales. Pretende proporcionar soluciones que permitan a las organizaciones

enfrentarse a los retos que exigen los clientes, al obstáculo que representa la competencia y, por último, al riesgo que supone un importante cambio en la empresa" (Pindado,2010)

Reingeniería de Procesos

"La reingeniería de Procesos, es una de las herramientas de gestión más recientes que surge a finales de la década de los 80 de la mano de los autores Michael Hammer y James Champy". (Pindado,2008)

"La reingeniería se define como la revisión total y el consecuente rediseño profundo de los procesos, para lograr mejoras espectaculares en aspectos importantes como los costos, calidad, servicio, tiempo, etc." (Cuatrecasas,2012)

De los Santos (2008) menciona que conviene distinguir entre mejora y reingeniería de procesos. La mejora de procesos parte de procesos existentes persiguiendo su mejora continua modificándolos, para hacerlo más eficiente, eficaz y flexible, mientras que la reingeniería persigue cambiarlos de forma sustancial buscando una mejora de fuerte impacto, partiendo a veces incluso de procesos ideales inexistentes, es decir, el rediseño de los procesos de negocio y su implantación para conseguir los objetivos estratégicos.

Reingeniería de Software.

Agarwal(2010) define la reingeniería de software como el proceso de análisis de software y la alteración del mismo basado en los resultados de análisis. La reingeniería se realiza con el fin de actualizar el sistema para obtener mejores beneficios tanto para usuarios finales como los que le dan mantenimiento al sistema.

Los principios de reingeniería fueron aplicados a los procesos de desarrollo de software, que trae efectos positivos como la reducción del costo del software, mejoramiento en la calidad, servicio al cliente y velocidad de entrega.

La reingeniería de software es frecuentemente asociada con la reingeniería de procesos de negocio. Un estudio de Patterson P.Sage y B.Rouse (2009, p106 citado en Patterson) comenta que existe una relación recíproca entre ambas.

La labor facilitadora de las tecnologías de información hacen posible la expansión de las actividades de los procesos de negocio, así también, los cambios en el software puede influenciar en cambios del proceso de negocio.

Cambios potenciales en la funcionalidad del software derivado a las mejoras tecnológicas, puede permitir cambios en el proceso de negocio. Así mismo, cambios en el proceso de negocio, crea cambios en los requerimientos del software de soporte. Sin embargo, ésta relación de causa y efecto entre reingeniería de procesos de negocio y reingeniería de software no puede ser generalizado. Cada caso requiere un análisis independiente. El efecto de proceso de reingeniería de procesos en el software puede variar desde su mantenimiento común hasta la reingeniería del software.

El software existe para automatizar las funciones del proceso de negocio, el propósito de un software de soporte puede ser identificado por las funciones que constituyen el proceso. Por lo tanto, la reingeniería del proceso a nivel funcional, en general, siempre requiere reingeniería de software con el mismo nivel de propósito. La reingeniería de software puede ser el resultado del proceso de reingeniería de negocio o puede ser el resultado de la necesidad del costo-beneficio de las características del software.

La reingeniería comienza con un sistema existente y el proceso de desarrollo para su reemplazo se basa en comprender y transformar el sistema original. La Figura 1 ilustra el proceso de reingeniería. La entrada del proceso es un programa heredado y la salida es una versión modularizada y estructurada del mismo programa.(Agarwal,2010)

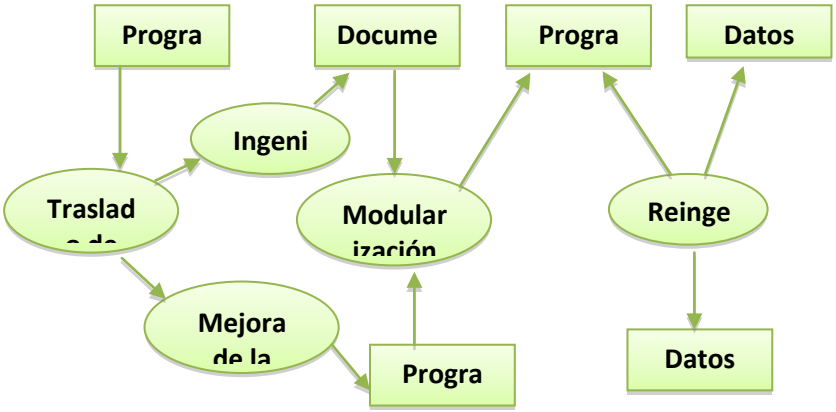


Figura No. 1. Proceso de reingeniería(Agarwal,2010)

Durante la reingeniería del programa, los datos del sistema también sufren reingeniería.

Las actividades de éste proceso de reingeniería son:

Métodos y Modelos del Proceso de Reingeniería del Software.

Análisis de componentes candidatos (ACC)

El siguiente paso de los miembros del equipo es analizar el conjunto de los candidatos de componentes heredados para extraer los tipos de cambios que son requeridos. Esta actividad tiene seis tareas:

1. Selección de componentes deseables.

   Determinar criterios deseables para cada componente heredado.

   Deja afuera aquellos que no satisfacen esos criterios.

2. Identifica los componentes "Tal como están y de caja negra".

   Determinan aquellos componentes que pueden ser tapados o usados "tal como están.

3. Identifica componentes de caja blanca.

   Determina aquellos componentes que necesitarán ser modificados.

4. Determina cambios requeridos

   Determina los tipos de cambios que cada componente necesitará, el costo y el esfuerzo involucrados, el nivel de dificultad y riesgos, el costo y esfuerzo comparativo para el desarrollo de componentes desde cero.

5. Producción de tópicos de extracción.

   Revisa cualquier tópico de extracción e inquietudes que fueron identificado durante la actividad.

6. Revisa del calendario OAR:

   Actualiza el calendario OAR si fuera necesario.

Plan de opciones de extracción (POE)

Teniendo el conjunto de componentes de candidatos analizados, el equipo desarrolla alternativas para la extracción basada en consideraciones de calendario, costo, esfuerzo, riego y recursos. POE tiene siete tareas:

1. Selecciona componentes favorables:

   Desarrolla criterios, tales como el costo o niveles de esfuerzos requeridos.

2. Ejecución de intercambio de componentes:

   Identifica un componente por línea de producción de componentes necesarios.

3. Formas opciones de componentes:

   Desarrolla criterios para agregar componentes.

4. Determina costos comparativos de esfuerzos:

   Compara el costo para cada agregación con el costo a desarrollar desde cero.

5. Analiza dificultad o riesgo :

   Determina el nivel de dificultad y riesgo involucrados por cada agregación.

6. Producción de tópicos de extracción:

   Revisa cualquier tópico de extracción e inquietudes que fueron identificados durante la actividad.

7. Revisa del calendario OAR:

   Actualiza el calendario OAR si fuera necesario.

Selección de opciones de extracción (SOE)

Como último paso los miembros del equipo seleccionan la mejor opción de extracción para programas y consideraciones técnicas. Una vez terminando de evaluar cada opción de extracción, preparan un resumen y presenta y justifica sus elecciones.

La actividad SOE tiene cinco tareas:

1. Elegir la mejor opción:

   Determina los controladores para seleccionar entre las opciones.

   Selecciona una opción o combinación de ellas.

2. Verificación de opción:

   Guarda todos los detalles acerca de cada de las opciones escogidas.

3. Identifica componentes necesarios satisfechos.

   Completa la lista final de componentes necesarios satisfechos y no satisfechos atreves de las opciones seleccionadas.

4. Presentación de descubrimientos.

   Prepara la presentación de descubrimientos que proporciona detalles acerca de las opciones selecciona.

5. Producción de resumen.

Producción de un reporte final ya detallando las opciones seleccionadas y las razones para esas elecciones.

Tareas Especializadas.

Las actividades tienen a su vez un grupo de actividades particulares que guían los diferentes escenarios que podrían impedir que se cumplan. Existen las siguientes condiciones para aplicar esas tareas:

Actividades no satisfechas.

Se requiere más trabajo.

Se requieren datos adicionales.

Existe necesidad de completar tareas estándares OAR.

Estructura de actividades

Las tareas tienen sub-tareas para resolver cuestiones de actividades específicas. Estas cuestionen definen la actividad y sirven como puntos para revisar cada actividad.

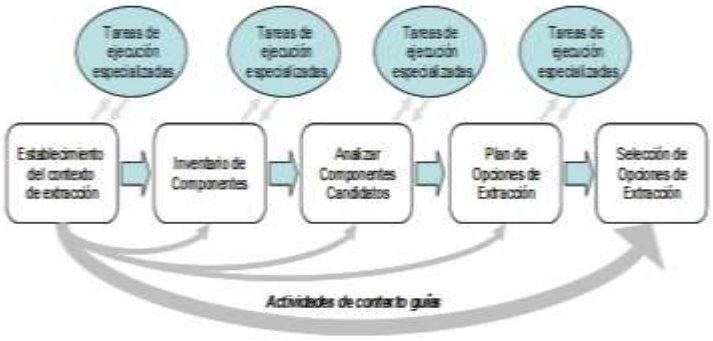


Figura 2.Actividades del Método OAR(Clements,2007)

a) EL MODELO HERRADURA

De acuerdo a Streekmann(2012),se describe a continuación el modelo herradura: los tres procesos básicos de análisis de un sistema existente, transformación lógica y desarrollo de

un nuevo sistema forman la base del modelo de herradura. El primer proceso sube el extremo izquierdo de la herradura, el segundo cruza la parte superior y el tercero baja por el extremo derecho de la herradura.

Los Tres Niveles Del Modelo Herradura

En el modelo herradura existen tres niveles:

"Representación de la estructura de código", el cual incluye código fuente y artefactos tales como árboles de sintaxis abstractos y diagramas de flujo obtenidos a través del análisis gramatical y operaciones analíticas de rutina.

"Representación del nivel funcional", el cual describe la relación entre las funciones del programa (llamadas), datos (funciones y relaciones de datos), y archivos (agrupamiento de funciones y datos).

"Nivel conceptual", el cual representa grupo tanto de funciones y artefactos del nivel de código que son ensamblados dentro de subsistemas de componentes relacionados o conceptos. El modelo completo no solo hace transformaciones en el nivel de arquitectura, también lo hace en los niveles subsidiarios.(Streekmann,2012)

b) EL MODELO CÍCLICO

Este modelo define 6 actividades (William,2009)las cuales se muestran en la figura 3

Figura

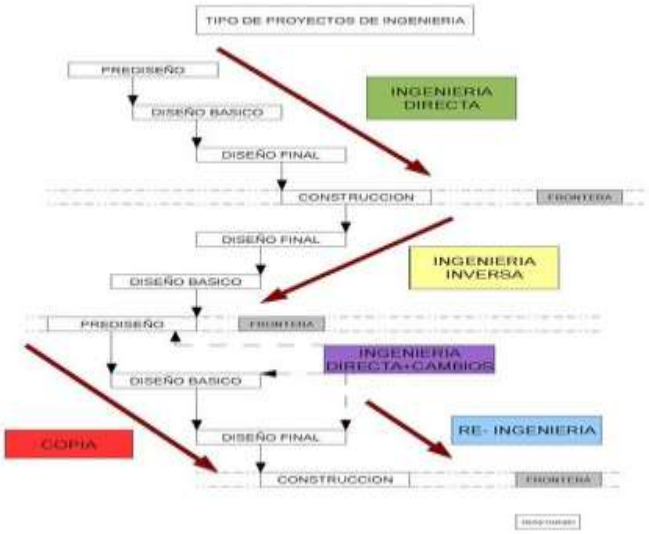
Figura 3.Modelo cíclico(William,2009)

Esto significa que cada una de las actividades presentadas como parte del paradigma puede repetirse en otras ocasiones. Para un ciclo en particular, el proceso puede terminar después de cualquier de estas actividades.

Análisis de Inventario: Todas las organizaciones de software deberán disponer de un inventario de todas sus aplicaciones. El inventario puede que no sea más que una hoja de cálculo con la información que proporciona una descripción detallada (por ejemplo: tamaño, edad, importancia para el negocio) de todas las aplicaciones activas.
Los candidatos a la reingeniería aparecen cuando se ordena esta información en función de su importancia para el negocio, longevidad, mantenibilidad actual y otros criterios localmente importantes. Es entonces cuando es posible asignar recursos a las aplicaciones candidatas para el trabajo de reingeniería.

La siguiente figura muestra los procesos que sigue la ingeniería directa, si seguimos ese camino hacia "atrás" (o de manera inversa), hacemos ingeniería inversa, si continuamos con el camino y planteamos cambios (o mejoras), por la derecha, ese camino nos lleva a una reingeniería, si no alteramos el contenido de los modelos obtenidos durante los procesos de la ingeniería inversa y seguimos el camino de la izquierda, eso se llama desarrollar una copia.

Figura 4.Proceso Ingeniería Directa(Sommerville,2012)



Desarrollo del proyecto

Reingeniería del Sistema de Alerta Temprana

¿Por qué aplicar reingeniería?

Es necesario que a partir del Sistema de Alerta Temprana se logre facilitar la identificación, control y seguimiento de los alumnos en riesgo de abandono escolar y que a partir de la información generada, los docentes-tutores logren incidir oportunamente en los alumnos con riesgo de abandono y con ello cumplir con los objetivos planteados de la Estrategia Síguele. Por lo que se considera prioritario, lograr que a través del SIAT sea posible cuantificar las acciones para estar en condiciones de analizar su impacto en la permanencia de los estudiantes.

Actualmente, el SIAT ofrece pocas alternativas para facilitar estas actividades, se sugieren la incorporación de nuevos requerimientos, modificación de algunos de sus requisitos originales, y contar con su documentación correspondiente, ya que , actualmente no hay documentación existente, por lo tanto, se hace necesaria la construcción de un nuevo prototipo.

El modelo que se usará para la Reingeniería del Sistema de Alerta Temprana es el Cíclico, ya que aporta flexibilidad en el orden de realización de cada una de sus actividades con base a las necesidades del proyecto. Para un ciclo en particular, el proceso puede terminar después de cualquier de sus actividades que la componen.

Es importante mencionar que la actividad de documentación se estará realizando conforme se vayan realizando cada actividad que plantea el modelo.

Ingeniería Inversa.

La ingeniería inversa tiene la misión de descubrir cómo funciona un programa y recuperar el diseño de una aplicación a partir del código fuente.

El Sistema de Alerta Temprana no cuenta con documentación existente que permita entender el funcionamiento interno del programa, por lo tanto, se considera importante

aplicar ingeniería Inversa al sistema, la cual, es un método eficiente para entender el funcionamiento del sistema, ya que involucra, principalmente, la obtención de los componentes arquitectónicos y la re documentación de esos componentes. La ingeniería inversa permite alcanzar una idea clara de qué hace el programa y cómo lo hace, lo que posibilita la reutilización de los artefactos o componentes existentes.

El proceso de ingeniería inversa con UML, se basa en el análisis de bibliotecas y componentes existentes. Con la ayuda de los modelos visuales, se puede integrar el código heredado en una nueva arquitectura remodelada.
Se prevé que el SIAT se extienda constantemente, debido a características propias del ambiente en el que se encuentra inserto. Por lo tanto, es necesario un método que guíe las modificaciones del diseño a medida que cambien los requerimientos

Así, se decidió utilizar el modelo UML para representar el diseño recuperado del SIAT; diseño que sirvió de guía en la extensión del diseño original de una manera rápida y ordenada.

Resultados

Una vez realizada la ingeniería Inversa se puede concluir lo siguiente:
Análisis de Vista Lógica: En ésta vista, se percibe que algunos títulos que cuentan las clases no son los adecuados para su fácil comprensión, así también, existen clases que están demás, las cuales se pueden incorporar en una sola; en general, se considera pertinente la simplificación del diagrama de clases. En la siguiente tabla, muestra a detalle los ajustes que se realizarán a las clases del sistema heredado:

Clase	Operación	Justificación
TipoNuclear	Eliminar	Esta clase clasifica las asignaturas que se consideran de tipo nuclear, la cual, se consideraba como uno de los factores a determinar el nivel de riesgo de un alumno, para el nuevo sistema ya no se considerará como factor determinante.
Intervención	Actualizar	Se considera mejorar la forma de operar del módulo de intervención con el que cuenta el sistema heredado, de tal manera, que se pueda dar seguimiento puntual a las intervenciones que se les realizan a los alumnos detectados en riesgo de abandono escolar.
Archivos	Eliminar	Se pretende inhabilitar el uso de carga masiva de información a través de archivos de Excel.

Estado, Municipio, Localidad	Eliminar	Las clases cuentan con información estática que sirven como atributos de la clase subsistema y plantel, por lo que se eliminarán las clases para que sean incorporadas como atributos.
Plantel	Actualizar	Se pretende incorporar la ubicación geográfica (latitud y longitud) de los planteles, con la finalidad, de que se incorporen resultados de indicadores a través de mapas cartográficos.
Clase_periodo	Actualizar	La forma de ingresar las calificaciones e inasistencias por parcial, va a diferir al sistema heredado, por lo tanto, se realizarán ajustes a los atributos y métodos de la clase, así como el cambio de título.
Agrupa_Asignatura, Agrupa_Alumnos	Eliminar	Se considera innecesario tener agrupado el número de alumnos con banderas amarillas y rojas, ya que es un dato que no expresa resultados para la toma de decisiones
Periodo	Eliminar	Se considera como atributo para las clases
PlanEstudios	Reutilizar	
Alumnos	Reutilizar	
Usuario	Reutilizar	Unicamente, se actualizará el nombre de la clase
Asignatura	Reutilizar	
Subsistema	Reutilizar	
Roles	Reutilizar	

Análisis de la Vista de Procesos: Se percibe el flujo de trabajo y la comunicación con los distintos procesos que conforma el sistema heredado.

En la actividad que dice “Procesa la información en el SIAT”, se tienen las siguientes problemáticas:

- Con base del número de quejas recibidas por los usuarios del sistema y por experiencia propia de pruebas realizadas, el procesamiento de información es demasiado tardado, el cual puede tardar desde media hora hasta todo un día, dependiendo del número de usuarios que se encuentren haciendo la misma actividad en el sistema y el volumen de información a procesar.

  Para subsanar el problema, se considera pertinente lo siguiente:

  - Restructurar el proceso de captura que no implique retrabajo.
  - Validar la información antes de ser guardada a la base de datos
  - Rediseño de la estructura interna del sistema

- Conseguir un servidor de mejores características, el cual se revisará a mayor detalle en el análisis de la vista física.

- Realizando una extracción de información de la Base de Datos, se puede observar, demasiada información incongruente, caracteres raros, registros duplicados, etc, por lo que repercute gravemente a la validez de los resultados para toma de decisiones.

Análisis de la Vista de Desarrollo: Al momento de ingresar al código fuente del sistema heredado, se percibe que se fue creando código y estructuras de datos conforme fueron requeridos una vez ya implementado el sistema sin la realización de algún análisis previo
El componente que se eliminará es el de asignar nucleares, ya que, es un proceso que ya no se va a usar para el nuevo sistema.

Análisis de la Vista Física: El sistema de alerta temprana almacena información básica para su operación de calificaciones e inasistencias por parcial de todos los alumnos de Educación Media Superior a nivel nacional de las Direcciones Generales de DGETI, DGETA, DGECYTM, DGB,COLBACH y CONALEP Federal, así como históricos de los mismos desde el ciclo escolar 2011-2012.
Tiene un nivel de concurrencia muy alto en los periodos de captura establecidos a nivel nacional, la cual, son bimestrales.
Se pretende incorporar el seguimiento a detalle de estrategias de intervención que se les realizarán a los alumnos detectados en riesgo de abandono escolar, así como la generación de una variedad de reportes para la toma de decisiones.

Actualmente el servidor donde se encuentra alojado el SIAT, cuenta con las siguientes características:

- Modelo y marca: HP proliant ML350 G6
  Procesador Xeon E5520 (2.26 GHz, 8MB L3 Cache, 80 W, DDR3-1066, HT, Turbo 1/1/2/2)
- 4 GB (2 x 2 GB) PC3-10600R (DDR3-1333) DIMMs
- HP Smart Array P410i/256 MB Controller (1+0)

- 2 discos duros(160GB) SAS/SATA de 2,5
- En Torre

Desventajas:

El servidor no cuenta con arreglo raid, por tanto, ante la falla de los discos duros existe el riesgo de perder la información almacenada.

Este servidor es prestado, la cual, el sistema, comparte espacio con otra aplicación.

El servidor no rinde para el volumen de información que maneja el SIAT, provocando fuertes problemas de eficiencia en el mismo y sobretodo en periodos de carga.

Por tal motivo, es necesaria la adquisición de un servidor propio y que cumpla con las características necesarias para la operación óptima y eficiente del SIAT.

Solución

La Dirección General de Tecnologías de Información y Comunicaciones (DGETIC) de la SEP e INFOTEC, empresa con la que cuenta con convenio con la SEP ofrecen las siguientes soluciones:

Solución	Servicios
RENTA DE UN SERVIDOR TIPO D A TRAVÉS DE LOS SERVICIOS ADMINISTRADOS DE COMPUTO (SAC) DE LA DGTIC	Servidor Dell PowerEdge R510 Intel 2 xeon quad core 2.40 GHZ 32 GB RAM 3 Discos Duros de 2TB cada uno Solicitando los siguientes servicios: • Hospedaje(conectividad SSH, SFTP) • Servicio de Conectividad • Instalación de Ubuntu Server versión 12.10 • Instalación Apache 2.2.23 • MySQL Server 5.5.28 • PHP 5.2.17 • Postgre SQL 9.1 • Acceso remoto al manejador de Base de Datos • Servicio de Respaldos

	• Protocolo https
SEGUNDA OPCIÓN. RENTA DE UN SERVIDOR A INFOTEC SERVIDOR VIRTUAL	• Servicio de hospedaje • Servicio de procesamiento 4 vCPU, 8 GB RAM, 200 GB en Disco Duro • Sistema operativo Ubuntu server 12.10 • MySQL 5.5.28 • Postgre SQL 9.1 • Apache 2.2.23 • PHP 5.2.17 • Servicio de Seguridad Perimetral Firewall • Servicio de Seguridad Perimetral VPN (SSH,SFTP) • Acceso remoto al manejador de Base de Datos • Servicio de Conectividad • Servicio de Respaldos • Protocolo https

Revisando las características de las dos propuestas, se tienen las siguientes conclusiones:

-La capacidad de ambas soluciones son óptimas para el buen funcionamiento del sistema.

-La solución que se escogió es la primera, puesto que tiene mayor capacidad y pertenece a los servicios administrados que provee la Dirección General propia de la SEP.

Análisis de la Vista de Escenario: En esta vista, se puede tener una mejor claridad a nivel funcional, de ésta manera podemos determinar aquellas funciones que se consideran convenientes seguir operando, así como la consideración de añadir nuevas funciones.

Se actualizará el módulo de carga, el módulo de procesamiento de información, el módulo de intervenciones y el módulo de consulta por asignatura, carrera y grupo, el resto se mantendrá en adición de nuevas funcionalidades..

Restructuración de Código.

Una vez aplicada la ingeniería inversa, se realizó una restructuración de código fuente al SIAT para su mejor comprensión y simplicidad. Se entiende por restructuración o refactorización a la limpieza al código fuente, la cual no arregla errores, ni añade funcionalidades. Su objetivo principal, es mejorar la facilidad de comprensión del código o cambiar su estructura y diseño y eliminar código muerto.

La restructuración del código fuente, se realizó con el apoyo de un programador, la cual, se corrigieron los siguientes aspectos:

- Código incongruente: Se identificó código fuente de otros sistema, por lo que éstos, fueron eliminados
- Nombres sin sentido: El código fuente no cuenta con estándares de nomenclatura, de tal manera que sea clara su interpretación.

Restructuración de Datos.

La restructuración de Datos, es un paso fundamental en el proceso de reingeniería, ya que, el esfuerzo de la restructuración, se extiende más allá de los límites de los módulos y abarca la arquitectura del software con la adición de nuevas funcionalidades

Con base a la ingeniería inversa realizada al sistema heredado, a continuación se presentan nuevamente el modelo de 4+1 en su proceso de reingeniería

Vista Lógica versión 1.0 vs 2.0

Diagrama de clases

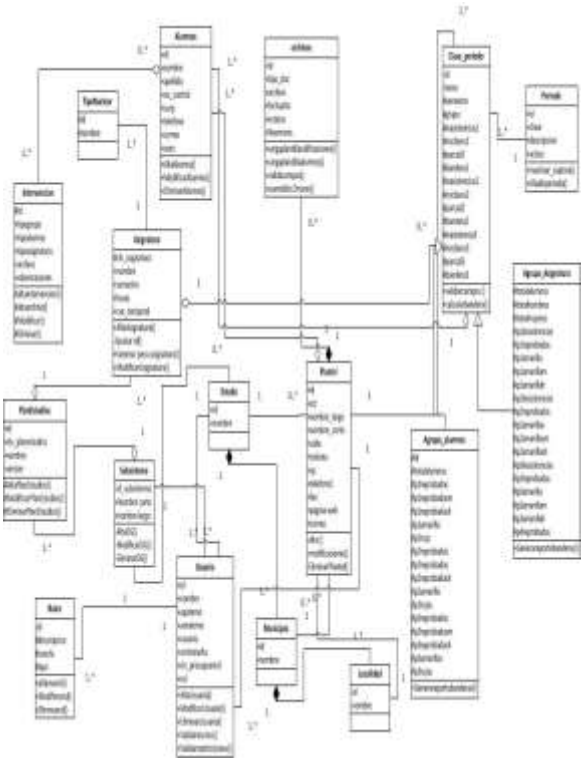
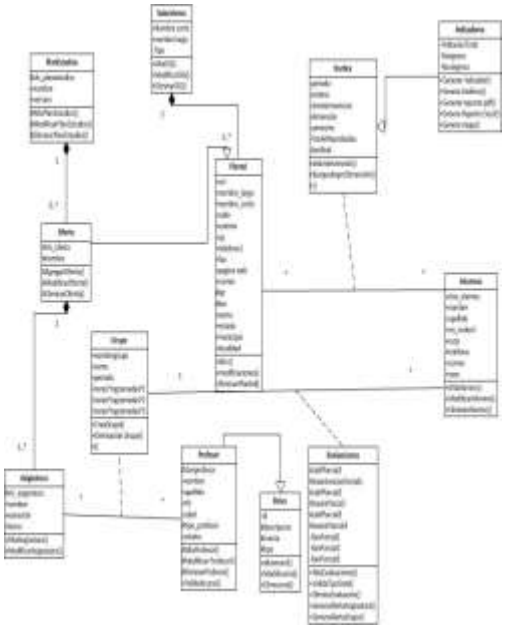
Versión 1.0	Versión 2.0
	

Figura 67 Diagrama de clases. SIATv1 vs SIATv2

Ingeniería Directa.

La segunda fase de la metodología, denominada de ingeniería directa, se encarga de la ejecución planificada del desarrollo, implantación y puesta en marcha de los procesos (redefinidos y nuevos) del nuevo modelo de funcionamiento del sistema.

3.6.1. Plan de Proyecto de Ingeniería Directa.

Actividades	mes 1	mes 2	mes 3
Plan de actuación para el cambio			
Definición de nuevos requerimientos funcionales y no funcionales			
Diseño			

Plan de pruebas			
Plan de Implementación			

3.6.2. Plan de actuación para el cambio

A continuación se presenta una tabla de las modificaciones que se realizaran a la versión heredada.

Procesos	SIAT 1.0	SIAT2.0
Proceso de Captura		
Cada profesor digita calificaciones e inasistencias de sus grupos asignados		x
Seguimiento de Alumnos en Riesgo		
Generación de alertas por parcial	x	X actualizada
La determinación de la alerta por parcial de una asignatura, considera la situación escolar del alumno del parcial anterior		x
Reportes de alumnos en riesgo por alumno , asignatura y grupo	x	x
Seguimiento a Intervenciones		
Captura de Intervenciones a Nivel individual, grupal, asignatura, carrera a través de la carga de archivos de cualquier formato	x	
Captura de intervenciones identificando la dimensión y al alumno que será atendido independientemente que sea una tutoría grupal o individual		x
Generación de reportes de seguimiento a Intervenciones a nivel plantel, DG, Entidad Federativa y Nacional		x
Generación de reportes de alumnos detectados en riesgo y de estos cuantos fueron Intervenidos		x
Generación de reportes de histórico por alumno de alertas y seguimiento a sus intervenciones independiente a los distintos planteles que pudo haber pasado		x
Reportes de Indicadores Educativos		
Reportes de tasa de abandono escolar, Índice de Reprobación y Eficiencia Terminal a nivel Plantel, DG,Estado, Nacional		x

Figura 71.Modificaciones al SIAT 1.0

Requerimientos Funcionales.

El proyecto total está constituido por 4 grandes núcleos de información:

FR1. Proceso de Captura

FR2. Proceso de Seguimiento de Alumnos en Riesgo

FR3. Proceso de Generación de Reportes (Indicadores Educativos)

FR4. Proceso de Administración de Usuarios y Catálogos

Estos procesos, a su vez, están formados por un grupo de aplicaciones las cuales tienen funciones muy específicas y se detallan a continuación:

FR1.Proceso de Captura

Objetivos específicos:

- Mejorar el proceso de captura de información
- Procurar la integridad, confidencialidad y fiabilidad de la información que se está capturando.
- Invertir muy poco tiempo de captura.
- Asegurar la disponibilidad de la información en tiempo.
- Procurar que el plantel capture lo menos posible de información.
- Realizar el proceso de captura más sencillo.

FR1.2.Iniciación en el plantel

Antes que empiece a operar el SIAT es necesario la precarga de información básica por periodo para su óptimo aprovechamiento.

1.2.1. Administración de Profesores y Alumnos a Nivel Plantel

El coordinador del SIAT del plantel, dará de alta a cada profesor y alumno en el sistema vía formulario.

1.2.2. Distribución de grupos, asignaturas y docentes

El sistema deberá de dar las facilidades para que el Coordinador del SIAT del plantel, pueda especificar grupos, asignaturas y profesores.

FR1.3.Captura de Calificaciones e Inasistencias.

La captura se realizará cada parcial cumpliendo 3 parciales y un final. Cada profesor capturará calificaciones e inasistencias de sus alumnos.

FR2.Proceso de Seguimiento de Alumnos en Riesgo

Objetivo:

Detectar oportunamente a los alumnos en riesgo de abandono escolar

A) Criterios para generación de Alerta por Asignatura y parcial

Indicador	Umbral crítico	Grado alerta
A - Inasistencias	A1 - Mayor o igual al 10 % de unparcial en cualquier periodo de evaluación	Amarilla
	Ar - Mayor o igual al 10 % de 2 o más parciales recurrente en cualquier periodo de evaluación	Amarilla
B – Reprobación	B1 - De un parcial en cualquier periodo de evaluación	Amarilla
	Br – De 2 o más parciales recurrentes en cualquier periodo de evaluación	Roja

B) Criterios de determinación del Nivel de Riesgo en base a calificación Final o Parcial

Indicador	Umbral crítico	Nivel de Riesgo
B - Reprobación	B - De una materia	Bajo
	B2 - En Dos materias	Medio
	B3 - En tres o más materias	Alto

El sistema deberá generar reportes de Alumnos en Riesgo en 4 niveles: Plantel, Dirección General, Estado, SEMS.

FR3.Proceso de Generación de Reportes (Indicadores Educativos)
Se requiere la generación de reportes de los siguientes indicadores educativos:

dor	la	
Deserción	$\left[1-\left(\frac{M_{t+1}-ANI_{t+1}+AE_t}{M_t}\right)\right]x100$	M_{t+1} Matrícula de inicio en el ciclo escolar t+1 ANI_{t+} $_1$ Matrícula de nuevo ingreso a primer semestre en el ciclo escolar t+1 AE_t Número de alumnos que egresaron en el ciclo escolar t M_t Matrícula de inicio en el ciclo escolar t
Reprobación	$\left(\frac{ARp_t}{M_t}\right)x100$	AAP_t Alumnos reprobados en el ciclo escolar t. M_t Matrícula de inicio en el ciclo escolar t

ncia Terminal	$\left(\frac{AECo_t}{ANI_t}\right) x 100$	AECo$_t$ Número de alumnos que egresaron de la misma generación en el ciclo escolar t. ANI_{t-m} Matrícula de nuevo ingreso al plantel en el ciclo escolar (t-m) m Número de años del tiempo ideal establecido menos uno (- 1).

Los indicadores se deberán de presentar en los siguientes niveles:

Plan de Ejecución de Pruebas

Según la IEEE standars(2013) define a las pruebas como "el proceso de analizar un producto de software para detectar las diferencias entre el comportamiento real con el pedido, y para evaluar las funcionalidades y características no funcionales del software"

En este apartado se presenta una perspectiva general de la estrategia que se va a seguir para analizar, diseñar, implementar y ejecutar las pruebas del proyecto. Así mismo se definirá qué tipos de pruebas se van a realizar y cómo se ejecutarán.

Plan de Proyecto.

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
Pruebas Funcionales					
Elaboración de casos de prueba					
Ejecución de pruebas					
Generación de reporte de conclusión de pruebas					
Pruebas de Aceptación					
Elaboración de casos de prueba					
Solicitud y selección de usuarios finales que realizarán las pruebas					
Ejecución de pruebas					
Generación de reporte de conclusión de pruebas					

Pruebas Funcionales

La prueba funcional es un proceso para procurar encontrar discrepancias entre el software desarrollado y la especificación funcional. Esta prueba permite validar:

- Los procesos y reglas de negocio establecidas,
- Que se cumplan los requerimientos funcionales establecidos

Pruebas de Aceptación

El objetivo de las pruebas de aceptación es validar que la solución desarrollada cumpla con el funcionamiento esperado y permitir al usuario de dicho sistema determine su aceptación, desde el punto de vista de su funcionalidad y de su rendimiento. Estas pruebas son realizadas por el cliente o usuario final, donde comprueba que el sistema cumple con lo definido.

Técnicas de Ejecución de las Pruebas

TIPO DE PRUEBAS	TECNICA DE EJECUCIÓN
Pruebas Funcionales	Las pruebas funcionales involucra los siguientes pasos: a. Crear los casos de prueba mediante el formato establecido para ellos. b. Ejecución de los casos de prueba con forme las funcionalidades van siendo liberadas para pruebas. c. Reporte de los defectos encontrados según las pruebas. d. Asignación de la incidencia. e. Corrección de la incidencia. f. Repetición de la prueba. g. Al finalizar generar un reporte de conclusión de pruebas
Pruebas de Aceptación	Las pruebas de aceptación involucra los siguientes pasos: a. Crear los casos de prueba mediante el formato establecido para ellos. b. Asignar una muestra de usuarios finales para la etapa de pruebas. c. Reporte de los defectos encontrados según las pruebas. d. Asignación de la incidencia e. Corrección de la incidencia. f. Repetición de la prueba. g. Al finalizar, generar un reporte de conclusión de pruebas

Recursos Humanos

Para la ejecución de las pruebas, se dispondrá de los siguientes perfiles.

Tipo de Pruebas	Perfil de Recursos Humanos
Pruebas Funcionales	a)Analista de Pruebas
Pruebas de Aceptación	a)Analista de Pruebas b) Usuario Final. Se elegirá a un plantel por subsistema de la Subsecretaria de Educación Media Superior y un plantel por subsistema de la Educación Media Superior del Gobierno de los Estados. -Un representante por cada subsistema para las pruebas de usuario administrador

Procedimiento de atención y control de incidentes para las pruebas de Aceptación.

1. Cuando se presente un incidente de plantel, DG o Estado, éste deberá de ser reportado vía correo electrónico

Con la finalidad de poder dar un mejor control de seguimiento en el asunto del correo indicar lo siguiente:

Nivel	Asunto
Incidente Reportado de Plantel	Asunto + DG perteneciente + nombre corto de plantel
Incidente Reportado de DG	Asunto + DG perteneciente+ en caso que sea un subsistema estatal añadir el Estado

2. A continuación se le dará atención, registro de incidente y seguimiento hasta su solución del mismo dando respuesta al usuario.

Plan de Implementación.

Una vez finalizando la etapa de pruebas, se procede a la implementación nacional del SIAT 2.0 considerando las siguientes actividades:

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Elaboración de manual de usuario y videotutorial			
Migración del SIAT 2.0 del servidor de pruebas al servidor de producción			
Alta de catálogos básicos para el funcionamiento del SIAT			
Migración de información ya depurada del SIAT de la versión heredada			
Generación de plan de capacitación para uso del SIAT			
Generación de claves de acceso			
Determinación del esquema de trabajo para el seguimiento de la operación de la nueva versión del SIAT			

A continuación se explica a detalle cada actividad:

Elaboración de manual de usuario y videotutorial: Sirve como instrumento de apoyo dónde, contiene la información necesaria para que los usuarios utilicen correctamente la aplicación El usuario lo podrá localizar en el apartado de ayuda en el sistema, en formato pdf, así también, podrá encontrar un videotutorial del mismo , a fin de que utilice el que mejor se acomode a sus necesidades.

Migración del SIAT 2.0 del servidor de pruebas al servidor de producción: Actualmente, el SIAT se encuentra en un servidor de prueba. En la etapa de implementación nacional, el sistema, se pasará al servidor considerado de producción, el cual, cuenta con la capacidad necesaria, para dar soporte al volumen de información que se manejará.

Alta de catálogos básicos para el funcionamiento del SIAT: El sistema debe de contar con la precarga de los siguientes catálogos:

-Catálogo de subsistemas

-Catálogo de planteles.

-Catálogo de Entidad Federativa, municipio y localidad, deacuerdo a las claves que utiliza INEGI.

-Catálogos de Oferta Educativa de todos los subsistemas del Nivel Medio Superior.

-Catálogo de Directores por plantel

Migración de información ya depurada del SIAT de la versión heredada: Se considera adecuar la información que cuenta el SIAT 1.O a la nueva Base de Datos del SIAT 2.0, con el fin, que el usuario pueda seguir contando con su información ya trabajada de periodos anteriores.

Generación de plan de capacitación para uso del SIAT: Con el fin de que el manejo del sistema sea correcto, aceptado y su uso sea para los fines con que fue realizado, es necesario realizar un programa de capacitación nacional, dónde se tengan reuniones por regiones y todos los usuarios tengan el pleno conocimiento de la herramienta.

Generación de claves de acceso: Se solicitarán los datos de los directores y de los usuarios que se encargarán de la administración del programa de cada plantel, para así, darlos de alta en el sistema y entregar sus claves de acceso vía correo electrónico.

Determinación del esquema de trabajo para el seguimiento de la operación de la nueva versión del SIAT: Para poder dar seguimiento a la correcta operación del sistema a nivel nacional, es necesario la elaboración de un plan de trabajo, dónde se especifique las diferentes tareas a realizar, el equipo de colaboradores necesarios, así como la especificación de periodos de cortes de estatus de información, con la finalidad de verificar el cumplimiento de los objetivos del programa.

Para la ejecución del plan de implementación, se consideran los siguientes recursos como mínimo:

Recursos Humanos

Perfil	Actividades
1 Diseñador Gráfico	Diseño editorial de manual de usuario en formato pdf e impreso. Elaboración de videoturorial Diseño Editorial de documentación del programa
1 Administrador de Bases de Datos	-Depuración de la Base de datos del sistema heredado. -Migración de la Base de Datos depurada del sistema heredado al SIAT 2.0. -Administración de la Base de Datos del SIAT 2.0
1 Programador	Administración a nivel técnico del sistema. Migrar el sistema del servidor de pruebas al servidor de producción
1 Responsable del SIAT por cada Dirección General	Asegurar el buen funcionamiento del SIAT de los planteles de su Dirección General. Dar seguimiento a cualquier inquietud que presente el usuario de cada plantel
1 Responsable del SIAT Nacional	-Elaboración del plan de operación nacional del SIAT -Gestión de operación del sistema a nivel nacional
Personal de apoyo para la capacitación del sistema	-Gestión y coordinación de los eventos de capacitación del sistema -Ejecución de la capacitación del sistema

Infraestructura

Servidor de Producción	Características
SERVIDOR TIPO D A TRAVÉS DE LOS SERVICIOS ADMINISTRADOS DE COMPUTO (SAC) DE LA DGTIC	Servidor Dell PowerEdge R510 Intel 2 xeon quad core 2.40 GHZ 32 GB RAM 3 Discos Duros de 2TB cada uno Solicitando los siguientes servicios: • Hospedaje(conectividad SSH, SFTP) • Servicio de Conectividad • Instalación de Ubuntu Server versión 12.10 • Instalación Apache 2.2.23 • MySQL Server 5.5.28 • PHP 5.2.17 • Postgre SQL 9.1 • Acceso remoto al manejador de Base de Datos • Servicio de Respaldos • Protocolo https

Conclusiones

La reingeniería del software ofrece una disciplina de preparación para migrar un sistema de información heredado hacia un sistema capaz de evolucionar, ya que tiene el potencial de mejorar la productividad y calidad del software a través de todo el ciclo de vida.

En este orden de ideas, se decidió aplicar el proceso de reingeniería al Sistema de Alerta Temprana (SIAT), ya que, es una herramienta con mucho potencial, la cual no se ha podido aprovechar puesto que la versión heredada contaba con fuertes problemas de eficiencia, así también, la necesidad de la inclusión de nuevos módulos.
Con éste proceso de reingeniería, se lograron detectar las causas de las diversas fallas que contaba el sistema heredado, realizando un rediseño en su arquitectura, para la simplificación del código, así como la inclusión de nuevos módulos y mejora de los que ya contaba.

Como parte de las etapas de reingeniería de software, el trabajo terminal de grado dispone de la realización de un análisis y rediseño profundo al sistema, ya que es una actividad importante que no debe llevarse a cabo de forma descuidada, ya que, de esta fase, depende fundamentalmente el éxito o fracaso del nuevo sistema. Considero, que se logró de manera satisfactoria, ya que se cumplieron los objetivos planteados, teniendo como producto final una propuesta robusta y confiable, ahora bien, la siguiente etapa le corresponde a su desarrollo, pruebas e implementación y con ello, la conclusión de la reingeniería del Sistema de Alerta Temprana.

Bibliografía

- B.B, Agarwal.(2010).”Software Engineering & Testing”.USA:Tyler Creative
- Caballero, Ismael y Calero,Coral.(2009).”Introducción a la Calidad. Modelos de Calidad ISO 9126”. Alarcos
- CEPAL (2010). “Transferencias públicas en etapas tempranas del ciclo vital: un desafío para el combate intertemporal a la desigualdad, en Panorama Social de América Latina 2010.” Recuperado el 31 de agosto de 2013, de http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/41799/PSE2010-Cap-V-transferencias-preliminar.pdf
- Clements,P y Northrop, L.(2007).”Software Product Lines: Practice and Patters”. USA:Addison Wesley Longman Inc.

- COSDAC.(2012)"Siguele,caminemos juntos.Acompañamiento integral para jóvenes de la Educación Media Superior"
- Cuatrecasas, Arbós. Lluís.(2012)Organización de la producción y dirección de operaciones: Sistemas actuales de gestión eficiente y competitiva. Madrid:Díaz de Santos
- De los Santos, Ignacio Soret.(2008).Modelo de medición de conocimiento y generación de ventajas competitivas sostenidas en el ámbito de la iniciativa "Respuesta eficiente al consumidor".Madrid:ESIC
- FLACSO.Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. (2010). "Modelo Integral para la Atención y Acompañamiento de Adolescentes y Jóvenes en la Educación Media Superior. Documento de investigación Interno ".México
- IEEE Standars Associations.(2013). Standard for Testing.Recuperado de http://standards.ieee.org/develop/project/1450.4.html
- Instituto de Ingeniería de software.(2013). "Architecting in a complexworld". USA
- INEE. Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación (2011). "La Educación Media Superior en México".México
- Microsoft.(2013).¿Qué es un unit test?. http://msdn.microsoft.com/es-es/library/jj130731.aspx.
    - OECD (2011).Education at Glance. Recuperado el 31 de agosto de 2013, de http://www.oecd.org/dataoecd/61/2/48631582.pdf
- P. Sage, Andrew y B.Rouse,William. (2009)."Handbook of systems engineering and management".NewYersey:Wiley
- Pindado,Julio y Payne, Gregory(2008)Estableciendo puentes en una economía global. Madrid:ESIC
- Scrum Manager.(2013). Pruebas de Integración. http://www.scrummanager.net/bok/index.php?title=Pruebas_de_integraci%C3%B3n
- SEMS.(2012)."Lineamientos de Operación del SIAT".México
- SEMS & COPEEMS.(2012)."Reporte de la Encuesta Nacional de Deserción en la Educación Media Superior". México
- Sommerville,Ian. (2012). "Software Engineering 3: Domains, Requirements, and Software Design".Alemania:Springer
- Streekmann, Niels.(2012)."Clustering-Based Support for Software Architecture Restructuring".Alemania:Vieweg + Teubner.
- SEMS.(2013). Historia. Recuperado de http://www.sems.gob.mx/es/sems/historia

Diagnóstico de la Gestión de la Información y el Conocimiento en las Organizaciones del Valle de Toluca, 2014

Julio Alvarez Botello[1]
Eva Martha Chaparro Salinas[2]
Cesar Enrique Estrada Gutierrez[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México – Facultad de Contaduría y Administración, julioalvarezbotello@yahoo.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de México – Facultad de Contaduría y Administración, bebachaparro@yahoo.com.mx
[3]Universidad Autónoma del Estado de México – Facultad de Contaduría y Administración, ceeg1971@gmail.com

Diagnóstico de la Gestión de la Información y el Conocimiento en las Organizaciones del Valle de Toluca, 2014

Resumen

Este estudio aborda la temática de la gestión de estos dos activos tomando una muestra estadística representativa de las organizaciones que se encuentran alojadas en el Valle de Toluca.

Los resultados y el análisis obtenido derivados del monitoreo estadístico realizado por medio de encuesta a una muestra representativa de la población para las organizaciones en el Valle de Toluca.

Finalmente se generan algunas sugerencias para el mejor aprovechamiento de los activos que representan la gestión de la información y la gestión del conocimiento en base al análisis realizado; para apoyar a las organizaciones a explotar estos activos de la organización para tener un mejor desempeño en el cambiante mundo de la economía global y la tecnología.

Palabras Clave: Gestión de la Información, Gestión del conocimiento, Valle de Toluca

Diagnosis Of Managing Information And Knowledge In The Toluca Valley , 2014 Organizations

Abstract

This study approaches the subject matter of the management of these two assets taking a statistical representative sample of the organizations that are lodged in Valley of Toluca.

The results and the obtained analysis derived from the statistical monitoring realized by means of survey to a representative sample of the population for the organizations in Valley of Toluca.

Finally some suggestions are generated for the best utilization of the assets that represent the management of the information and the management of the knowledge on the basis of the realized analysis; to support the organizations to taking advantage of these assets of the

organization to have a better performance in the changeable world of the global economy and the technology.

Keywords: Information management, Knowledge management, Toluca Valley

Introducción

La dirección de las organizaciones en nuestros días con sistemas de información y el manejo efectivo del conocimiento hacen a éstas más competitivas y eficientes en la globalización del comercio. En la aparición de economías de información, el crecimiento de internet y otras redes de comunicaciones globales han transformado el rol de los sistemas de información en la gestión de las organizaciones.

Internet se ha convertido en la base nuevos modelos y procesos de negocios y nuevas formas de distribuir el conocimiento, así mismo ha creado una plataforma universal para comprar y vender productos. Su tecnología también ofrece grandes posibilidades para impulsar importantes procesos de negocios dentro de las organizaciones y enlazarlos electrónicamente con los de otras organizaciones.

Tanto organizaciones grandes como pequeñas usan sistemas de información y redes para realizar la mayor parte de sus actividades electrónicamente a fin de hacerlas más eficientes y competitivas para sobrevivir y prosperar. En el actual entorno de negocios global, los sistemas de información, Internet y otras redes globales están creando nueva oportunidades para la coordinación e innovación en las organizaciones. Los Sistemas de Información ayudan a las compañías a extender su alcance a lugares lejanos, ofrecer nuevos productos y servicios, modificar los puestos y los flujos de trabajo. El éxito de las organizaciones depende de su capacidad para operar globalmente.

Metodología

Las organizaciones atraviesan cambios constantemente, debido a la globalización y competitividad, derivando en cambios reestructurales para eficientizar los procesos. Una de las herramientas utilizadas para dicho fin es la utilización de Sistemas de Información.

Derivado de la premisa anterior se deriva la inquietud de investigar si las organizaciones del Valle de Toluca conocen y utilizan algún (os) Sistema(s) de Información como estrategia para su permanencia y mejorar su competitividad.

Variable dependiente.

Nivel de Conocimiento y utilización de los sistemas de información en las organizaciones del Valle de Toluca.

Variables independientes.

- Nivel de utilización de los Sistemas de Información en las organizaciones del Valle de Toluca.
- Grado de aplicación de la información y conocimiento en las organizaciones del Valle de Toluca.

Objetivo general.

Saber el nivel de utilización de los sistemas de Información en relación con la gestión del conocimiento en empresas del Valle de Toluca.

Objetivos específicos.

- Identificar el nivel de utilización de la información y el conocimiento en las organizaciones del Valle de Toluca
- Identificar el grado de aplicación de la información y el conocimiento en las organizaciones del Valle de Toluca que los utilizan.
- Saber si los empleados perciben la optimización de las operaciones con el uso de sistemas de información.
- Saber qué tipo de empresas los utilizan y el porcentaje de aprovechamiento de los mismos.

Marco Teórico

Esta sección se ocupa de los fundamentos organizacionales de los sistemas y su naciente rol estratégico, es decir la relación de éstos con las organizaciones, su administración e importantes cuestiones éticas y sociales.

El competitivo mundo de los negocios se vio influenciado por continuos cambios en la tecnología, su uso administrativo y el impacto en el éxito de los negocios, siendo las organizaciones exitosas las que aprenden cómo usar las nuevas tecnologías (Laudon; 2011).

En la actualidad, las organizaciones están en la carrera por la mejora de su capacidad de supervivencia de las competencias que exige el nuevo mercado global del siglo. Por lo tanto, las organizaciones están intentando incrementar su agilidad para el mejoramiento del proceso de toma de decisiones para ser más eficientes y sumamente eficaces enfrentar las fluctuaciones sucesivas del mercado. En un esfuerzo para lograr esto, muchas organizaciones modernas ya sean medianas o grandes, se ocupan de un ciclo de inversiones progresivas y han adoptado nuevos componentes de los sistemas de gestión de información (AJ Karim; 2011).

La información es uno de los principales recursos que se gestionan en las organizaciones y su importancia radica en la complejidad de las mismas y la expansión de las capacidades de los sistemas de información. (McLeod; 2000)

En el área de tecnología hay tres cambios interrelacionados: La plataforma digital móvil emergente; el crecimiento del software en línea como un servicio y el crecimiento de la computación en nube, en donde se ejecuta cada vez más software de negocios a través de internet (Laudon; 2011).

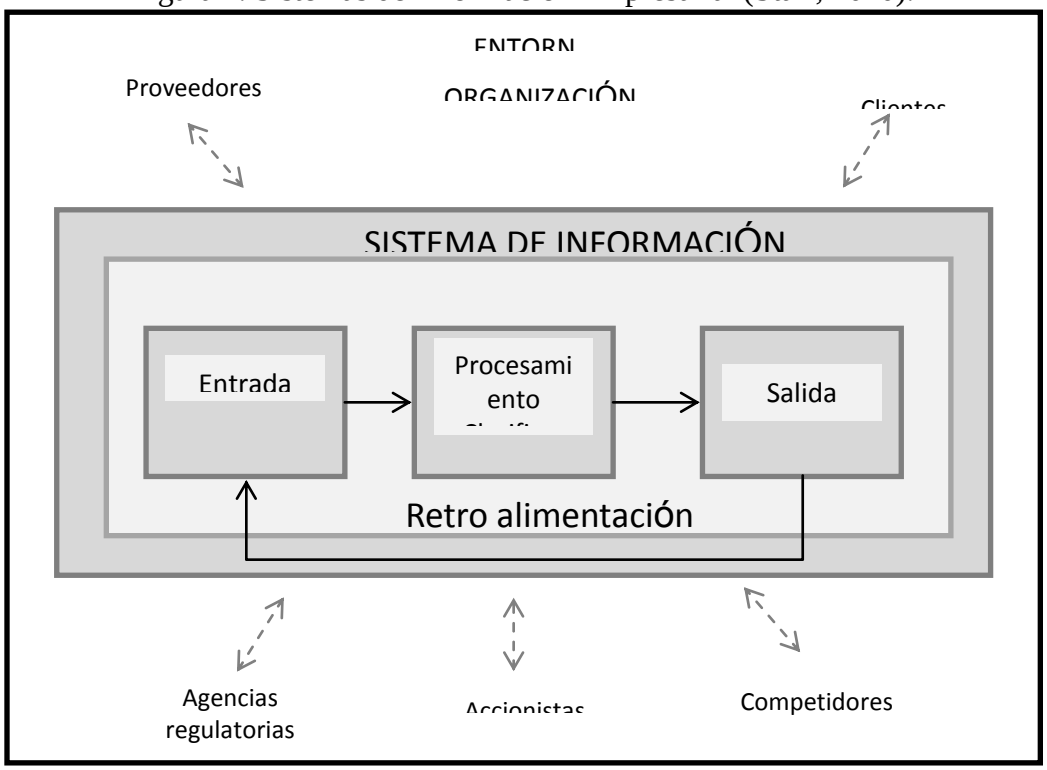
La solidez de la computación en la nube y el crecimiento de la plataforma digital móvil permiten a las organizaciones confiar más en el teletrabajo, el trabajo remoto y la toma de decisiones distribuida. También las organizaciones pueden colaborar con los proveedores y clientes para crear nuevos productos, o productos existentes de una manera más eficiente (Laudon; 2011).

El surgimiento de Internet para convertirse en un sistema de comunicaciones mundial ha reducido de manera drástica los costos de operar y realizar transacciones a una escala Global; los sistemas de información permiten la globalización (Laudon; 2011).

AJ Karim (2011); describe que de la naturaleza de la globalización, la competitividad y tensión en los mercados radica la importancia de desarrollar mayor capacidad de organización a través de una mejor acentuación en la gestión de sistemas de información (MIS siglas en inglés). En consecuencia, la información almacenada se debe recordar y distribuir para su uso en el liderazgo de la organización y la alta dirección, así como gerentes de nivel medio para la toma de decisiones eficaces (estrategia) a corto y a largo plazo (táctica).

Según Laudon, (2011) las organizaciones invierten en sistemas de información para lograr seis objetivos estratégicos: excelencia operacional; nuevos productos, servicios y modelos de negocios; intimidad con clientes y proveedores; toma de decisiones mejorada; ventaja competitiva y sobrevivencia.

Figura 1. Sistemas de Información Empresarial (Stair; 2010).



Un sistema de información contiene datos sobre una organización y entorno que la rodea. Tres actividades básicas (entrada, procesamiento y salida) producen la información que necesitan las organizaciones. La retroalimentación es la salida que se devuelve a las personas o actividades apropiadas en la organización para evaluar y refinar la entrada. Los actores ambientales como clientes, proveedores, competidores, accionistas y agencias regulatorias interactúan con la organización y sus sistemas de información. (Laudon; 2011)

Para usar los sistemas de información con efectividad, hay que comprender la organización, administración y tecnología de la información que dan forma a los sistemas. Un sistema de información crea valor para la organización, en forma de una solución organizacional y gerencial para los desafíos impuestos por el entorno. (Laudon; 2011)

Figura 2. Los sistemas de Información son más que computadoras. (Laudon; 2011)

Los sistemas de información permiten a la empresa incrementar sus ingresos o disminuir sus costos al proveer información que ayuda a los gerentes a tomar mejores decisiones, o

que mejora la ejecución de los procesos de negocios. Toda empresa tiene una cadena de valor de información, donde la información en bruto se adquiere de manera sistemática y después se transforma a través de varias etapas que agregan valor a esa información. (Laudon; 2011)

Gestión Del Conocimiento

El conocimiento humano ha sido debatido por siglos y muchas corrientes han tratado de explicarlo. La filosofía, la sociología, la antropología, entre otras ciencias discuten su origen y los elementos que lo componen, así como los procesos que llevan al hombre a crear conocimiento. La ciencia de la información también ha discutido el papel del conocimiento, más específicamente en los procesos informacionales que lo envuelven. (Pomim; 2007)

Tabla 1. Dimensiones Importantes Del Conocimiento. (Laudon;2011)
El Conocimiento Es Un Activo De La Firma
El conocimiento es un activo intangible.
La transformación de datos en información y conocimiento útiles requiere de los recursos organizacionales.
El conocimiento no está sujeto a la ley de rendimientos cada vez menores como los activos físicos; sino que experimenta los efectos de red a medida que su valor se incrementa entre más personas lo compartan.
EL CONOCIMIENTO TIENE DISTINTAS FORMAS
El conocimiento puede ser tácito o explícito (codificado).
El conocimiento implica conocimientos prácticos, destreza y habilidad.
El conocimiento implica como seguir los conocimientos.
El conocimiento implica saber por qué, y no sólo cuando ocurren las cosas (causalidad).
EL CONOCIMIENTO TIENE UNA UBICACIÓN
El conocimiento es un evento cognoscitivo que involucra modelos mentales y mapas de individuos.
Hay una base tanto social como individual del conocimiento.
El conocimiento es “pegajoso” (difícil de mover), ubicado (enredado en la cultura de una firma) y contextual (funciona sólo en ciertas situaciones).
EL CONOCIMIENTO DEPENDE DE LA SITUACIÓN
El conocimiento es condicional: saber cuándo aplicar un procedimiento es igual de importante que conocer el procedimiento (condicional).
El conocimiento está relacionado con el contexto: hay que saber cómo usar cierta herramienta y bajo qué circunstancias.

Datos	Información	Conocimiento
Simple observación del estado del mundo. Fácilmente estructurable Fácilmente obtenido por máquinas. Frecuentemente cuantificado. Fácilmente transferible.	Datos dotados de relevancia y propósito. Requieren de unidad de análisis Exige consenso en relación al significado Exige necesariamente una medición humana	Información valiosa de la mente humana Incluye reflexión , sintaxis, contexto De difícil estructuración De difícil captura por máquinas Frecuentemente tácito De difícil transferencia.

Tabla 2 . Interacción entre los cuatro tipos de conocimiento (Ferreira Da Silva; 2005).

INTERACCIÓN DE LOS CUATRO TIPOS DE CONOCIMIENTO.

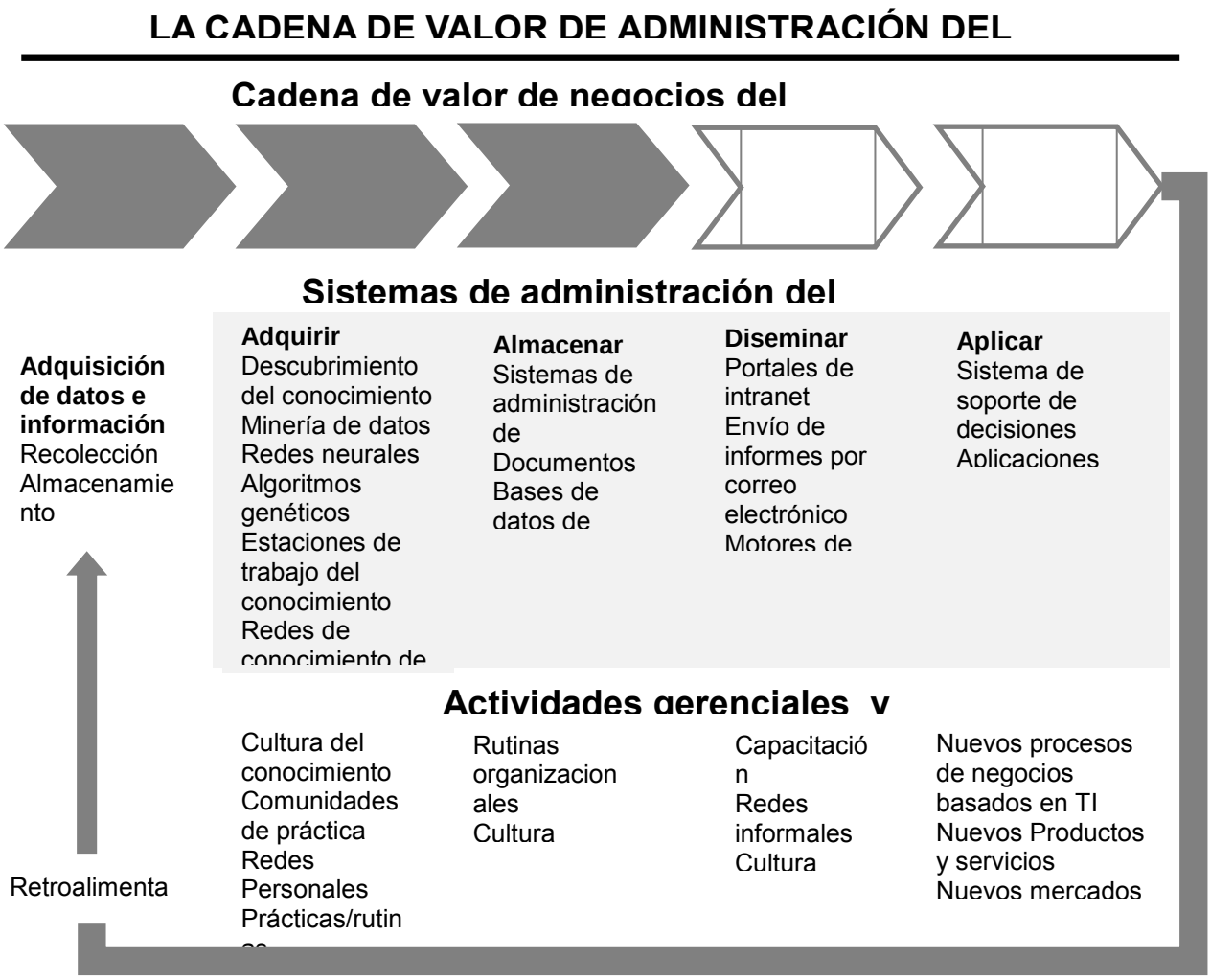
		PARA	
		Conocimiento tácito	Conocimiento Explicito
DEL	Conocimiento Tácito	(Socialización) Conocimiento Compartido	(Externalización) Conocimiento Conceptual
	Conocimiento Explícito	(Internalización) Conocimiento Operacional	(Combinación) Conocimiento Sistémico.

La creación del conocimiento organizacional ocurre a tres niveles: del individuo, del grupo y de la organización. En ese sentido los dispositivos comunicacionales existentes en la organización pueden actuar en la diseminación del conocimiento estimulando así mismo el proceso del aprendizaje individual y organizacional. (Ferreira Da Silva; 2005)

El éxito de una organización del conocimiento depende entonces de factores que estimulan la propagación del conocimiento, principalmente del conocimiento explícito, por medio del entrenamiento, conferencia, encuentros técnicos entre otros. Con eso el conocimiento tácito es perfeccionado debida a la experiencia adquirida por la observación, imitación y práctica. (Ferreira Da Silva; 2005)

Para entender mejor el proceso de gestión del conocimiento nos adentraremos hacia los conceptos de la administración de este recurso.

Figura 3. La cadena de valor de administración del conocimiento. (Laudon; 2011)



En el actual contexto competitivo y globalizado la única forma de sobrevivir para las organizaciones productivas y de servicios es centrarse en el valor que aportan sus competencias esenciales presentes en su capital intelectual.

Si reconocemos que la innovación es un proceso generador de nuevo conocimiento, cuando se habla de generar y favorecer el conocimiento en las organizaciones estamos hablando

también de favorecer y organizar la innovación, ambos deben permitir desarrollar las competencias esenciales de cualquier organización. (Pomim; 2007).

El objetivo de las organizaciones orientadas al conocimiento es generar saber a partir de la información y convertir esto en ventajas competitivas sostenibles y mesurables como éxitos comerciales. (Pomim; 2007)

Desarrollo

Organizaciones Laborales del Valle de Toluca.

Tipo de estudio.

Este trabajo es cuantitativo y exploratorio derivado de la encuesta y búsqueda de información acerca de las organizaciones del Valle de Toluca.

Instrumento.

Encuesta para el estudio de la gestión de la Información y el conocimiento en organizaciones del Valle Toluca.

La encuesta utilizada es propiedad intelectual del M. en A. Felipe Alemán García y el Dr. en E Julio Álvarez Botello (Alemán 2009). Ver anexo 1 Encuesta.

Población y muestra.

La encuesta elaborada evalúa a una población de 9881 organizaciones registradas en el Valle de Toluca (SIEM).

Se encuestó a personal que labora en las Organizaciones del Valle de Toluca. Con un grado de confiabilidad del 95% y un error permisible del 0.75% dando como resultado una muestra de 168 empresas.

La muestra representativa se obtuvo usando el Modelo Z de la distribución normal.

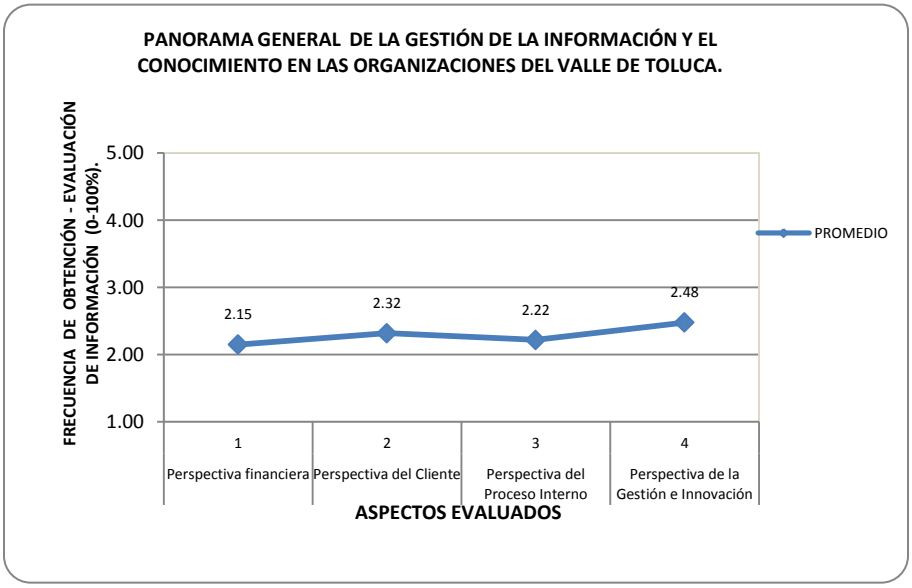
Análisis estadístico descriptivo.

En esta sección se analizan las series de datos para la obtención de información y extraer conclusiones sobre el comportamiento de estas variables, cabe mencionar que las respuestas en el instrumento se dieron en una escala likert del 1 al 5 con los siguientes significados:

1= Siempre; 2=Casi siempre; 3= A veces; 4= Casi nunca; 5= Nunca.

Análisis desde un panorama general.

GRÁFICO 1 Resultados de la encuesta; Desarrollado por Autor.



La gestión de la información y del conocimiento de manera general en las organizaciones del Valle de Toluca tiene como prioridad el aspecto financiero seguido de los procesos internos y de los clientes, siendo la Innovación y el nuevo conocimiento la última prioridad de las mismas.

Así mismo podemos observar que la perspectiva del cliente es evaluada el 67% en promedio y la Perspectiva de la Gestión e Innovación es evaluada en promedio el 62% de las veces. Los procesos mejor evaluados en promedio son: la perspectiva del Proceso Interno con un promedio de 69.5% de las veces y la perspectiva financiera con el 72% de las veces en promedio.

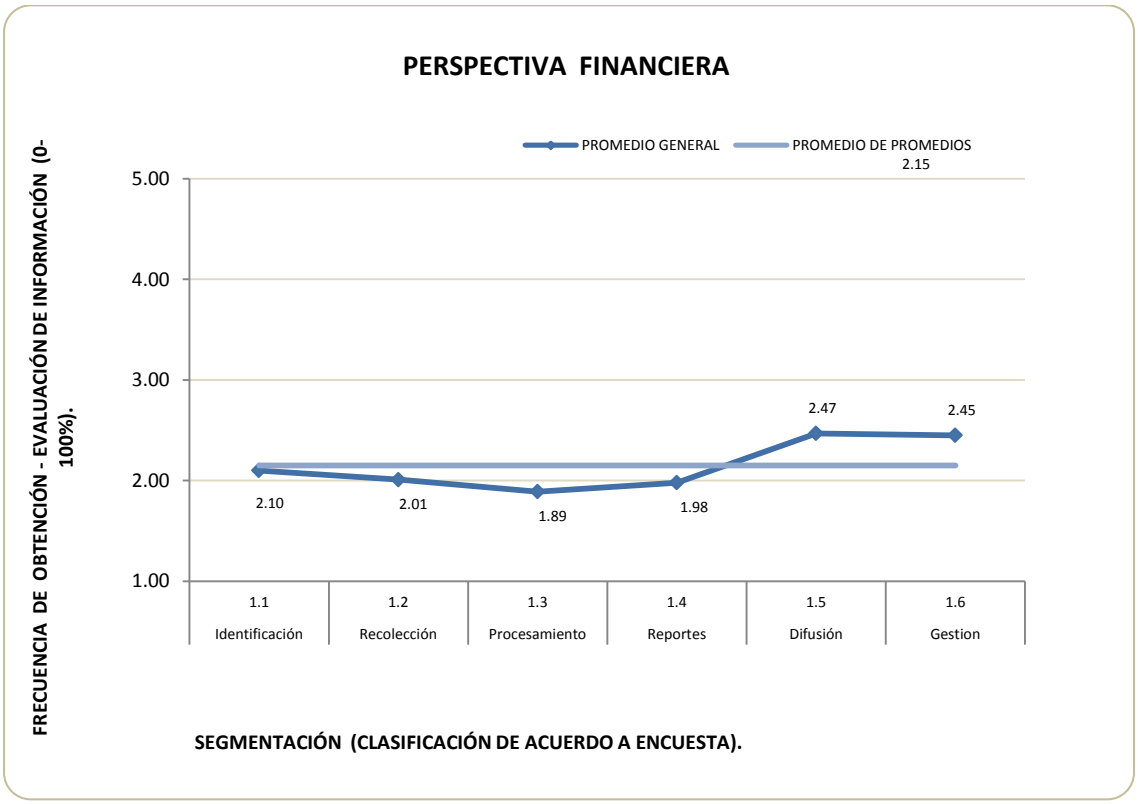
En promedio la evaluación más alta solo es considerada hasta el 72% de las veces y que desafortunadamente en promedio no se tiene un monitoreo al 100% en ninguna de las perspectivas previamente mencionadas.

A continuación se describen los resultados obtenidos para cada una de las perspectivas en cada etapa del proceso de gestión de la información y el conocimiento.

Análisis de la perspectiva financiera.

GRÁFICO 2. Resultados de la encuesta; perspectiva financiera.

(Desarrollado por Autor)

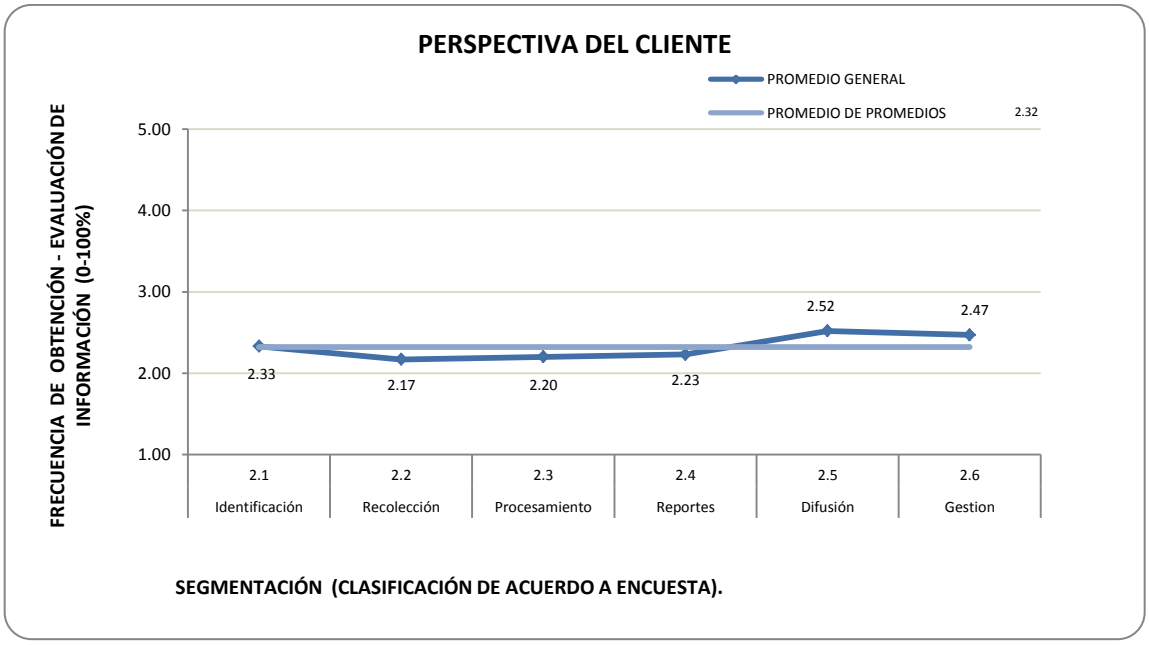


Dentro del análisis del proceso financiero se observa que el procesamiento, manejo y generación de reportes son los mejores evaluados, con el 78.0% y 75.5% respectivamente; mientras que la difusión, la gestión de la innovación y el conocimiento son los menos favorables con el 63.8% y 63.3% de las veces respectivamente.

En promedio la evaluación más alta para el proceso financiero se encuentra en el 78%, desafortunadamente ninguna etapa del proceso financiero cuenta con el 100% de las veces.
Análisis de la perspectiva clientes.

GRÁFICO 3. Resultados de la encuesta; perspectiva clientes.

(Desarrollado por Autor)

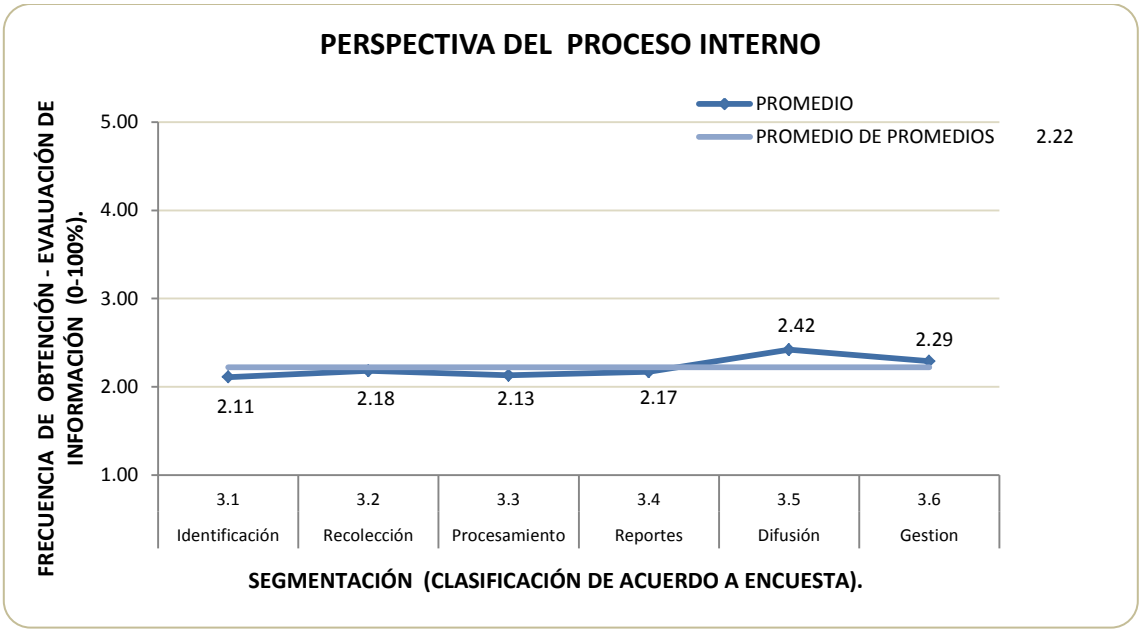


Para el análisis del proceso de clientes se aprecia que la recolección de datos, procesamiento, el manejo y generación de información son los mejores evaluados, con el 70.8%, 70%, 69.3%, respectivamente, mientras que la difusión, la gestión de la innovación y el conocimiento son los menos favorables con el 62% y 63.3%.
En promedio la evaluación más alta para la perspectiva de clientes se encuentra en el 71%, desafortunadamente ninguna etapa de esta perspectiva cuenta con el 100% de las veces.

Análisis de la perspectiva proceso interno.

GRÁFICO 4. Resultados de la encuesta; perspectiva proceso interno.

(Desarrollado por Autor)



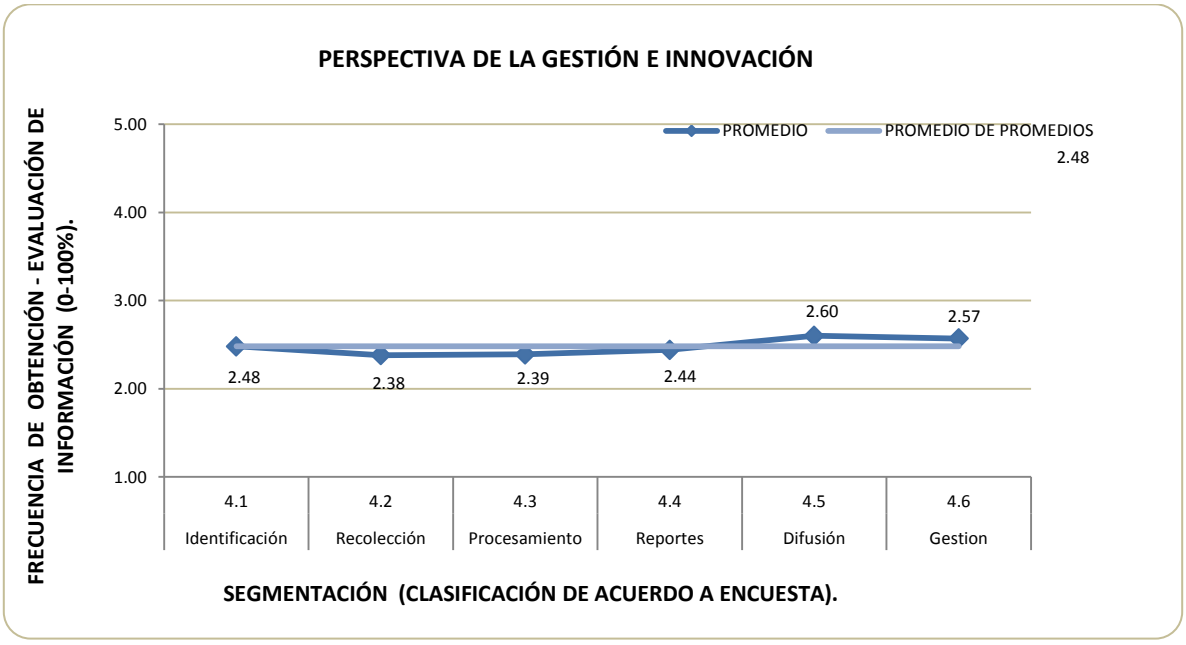
En el análisis de los procesos, la distribución es la siguiente: la identificación, recolección, procesamiento de datos y la generación de reportes resultan ser las mejores evaluadas, mientras que la gestión de la innovación y el conocimiento, así como la difusión de la información resultan ser los menos favorables.

Del análisis de datos de las cuatro perspectivas; tomando a cada una como un proceso individual podemos concluir que la difusión de la información es evaluada el 64.5 de las veces y la gestión de la innovación es evaluada el 67.8% de las veces; mientras que para los procesos de Identificación, Recolección, Procesamiento y Reporte son generados en promedio el 72.3%, 70.8%, 71.8% y 71 % de las veces respectivamente.

Desafortunadamente también se observa que en ningún proceso se lleva a cabo el 100% de las veces.

Análisis de la perspectiva de gestión de la innovación y el conocimiento.

GRÁFICO 5. Resultados de la encuesta; perspectiva de gestión de la innovación y conocimiento. (Desarrollado por Autor)



Para el último eslabón evaluado del proceso de gestión de la información y el conocimiento de este estudio se observa que la recolección, procesamiento y generación de reportes son los mejores evaluados con el 65.5%, 65.3% y 64% respectivamente, mientras que para la gestión de la innovación y el conocimiento y la difusión de la información son los menos favorables con un 60.8% y 60% respectivamente.

Del análisis de datos de las cuatro perspectivas; tomando a cada una como un proceso individual podemos concluir que la difusión de la información y la gestión de la innovación son los evaluados en promedio un 57% de las veces; mientras que para los procesos de Identificación, Recolección, Procesamiento y Reporte son generados en promedio el 60 % de las veces

Desafortunadamente también se observa que en ningún proceso se lleva a cabo el 100% de las veces.

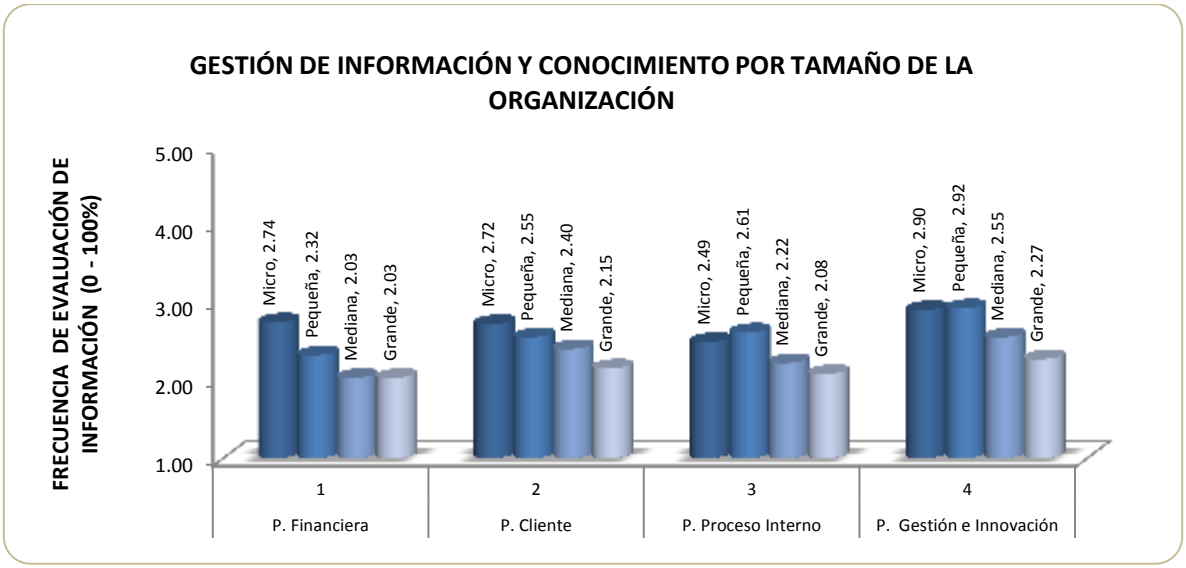
Análisis por segmentación de variables generales.

A continuación se muestran los resultados del proceso de gestión de la información y el conocimiento por comparativos de acuerdo al tamaño de la organización, al sector o giro

que pertenece la organización, así como la posición que ocupa su personal dentro de las mismas.

Tamaño de la organización.

GRÁFICO 6. RESULTADOS DE ENCUESTA; ANÁLISIS POR TAMAÑO DE LA ORGANIZACIÓN. (Desarrollado por Autor)

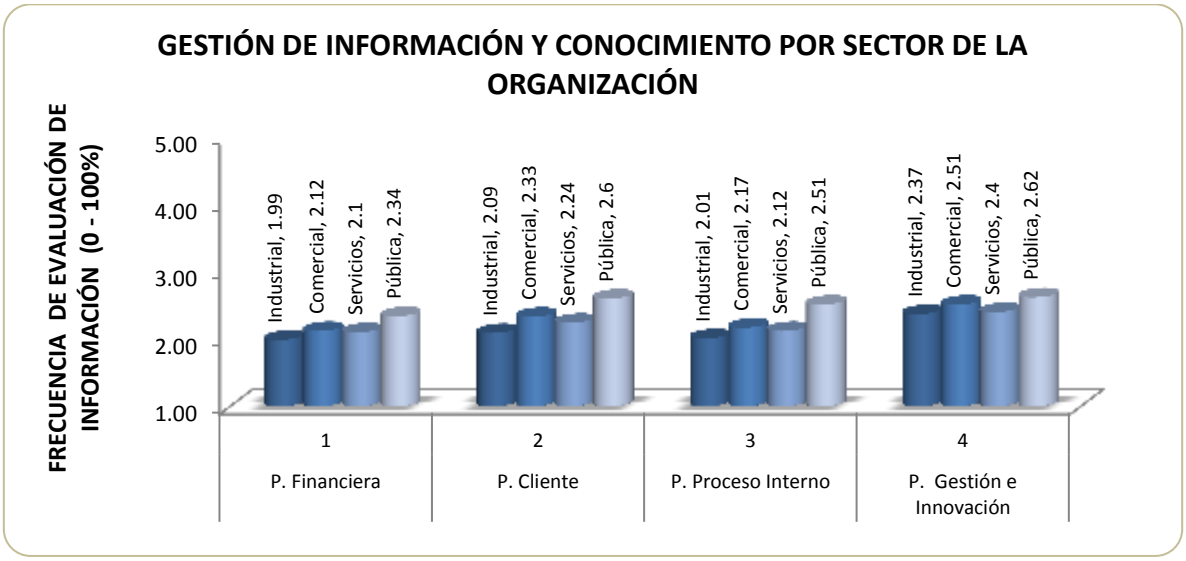


De acuerdo a los resultados obtenidos se observa que las organizaciones clasificadas como Mediana y Grande son las que mejor gestión tienen de la información y el conocimiento desde las cuatro perspectivas evaluadas, mientras que las organizaciones denominadas como pequeña y micro no son tan eficientes en este proceso en comparación con las previamente mencionadas.

También podemos observar que la perspectiva de la Gestión del Conocimiento y la innovación es la que menor cuidado tiene en las diferentes organizaciones.

Sector o giro de la organización.

GRÁFICO 7. RESULTADOS DE ENCUESTA; ANÁLISIS POR TAMAÑO SECTOR O GIRO DE LA ORGANIZACIÓN. (Desarrollado por Autor)

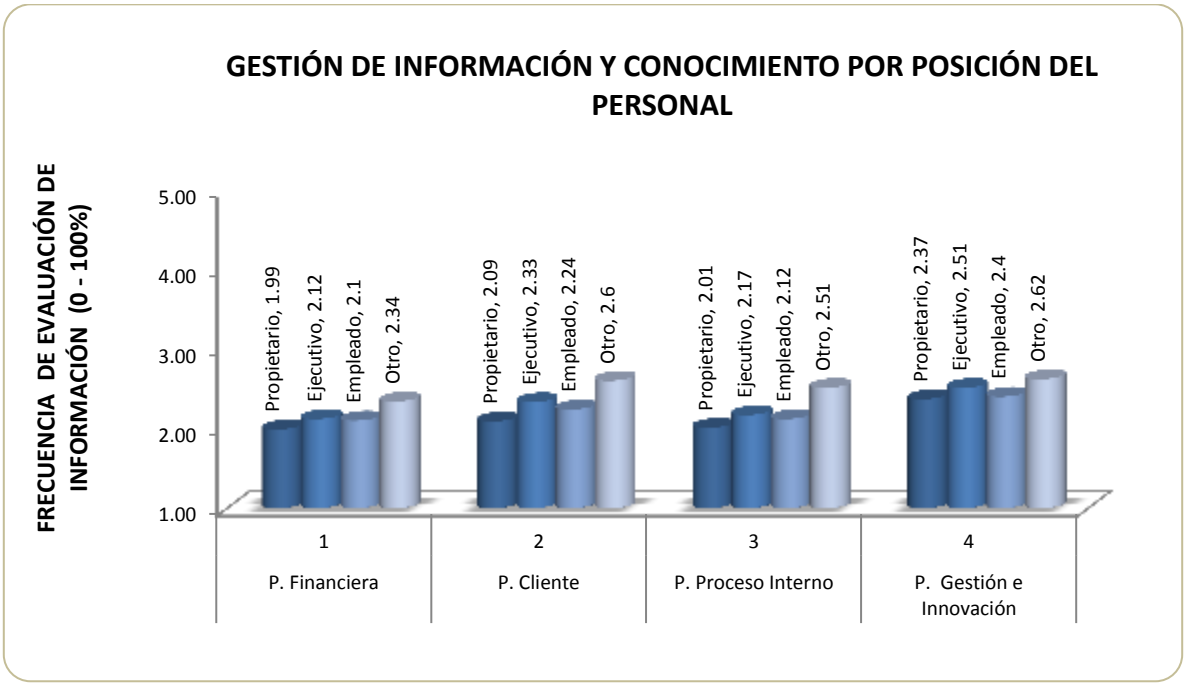


Del análisis con respecto a este parámetro se infiere que el sector industrial es el que mejor gestión tiene de la información y el conocimiento desde las cuatro perspectivas evaluadas, seguido muy de cerca por el Sector de Servicios, mientras que el sector comercial y público no son tan eficientes en este proceso en comparación con los enlistados primeramente.
Así mismo podemos inferir que el sector público tiene más descuidados sus procesos en cuanto a las perspectivas evaluadas, en comparación de los otros sectores.

Al igual que en el análisis del punto anterior, podemos observar que la perspectiva de la Gestión del Conocimiento y la innovación es la que menor cuidado tiene en los diferentes sectores organizacionales.

Posición del personal en las organizaciones.

GRÁFICO 8. RESULTADOS DE ENCUESTA; ANÁLISIS POR POSICIÓN DEL PERSONAL EN LA ORGANIZACIÓN. (Desarrollado por Autor)



Desde la perspectiva del personal que participo en este estudio y considerando la posición que desempeña en las diferentes organizaciones se deduce que los propietarios perciben que el proceso de gestión de la información y el conocimiento en las cuatro perspectivas valoradas son evaluados entre el 75 y 75.3 % de las veces, sin embargo los ejecutivos y empleados distan un poco considerando que la evaluación se hace sólo el 50 al 62.3 % de las veces.

La Gestión del Conocimiento y la innovación es la que menor cuidado tiene desde la perspectiva del personal que labora en las organizaciones.

Resultados / Conclusiones

El objetivo general es saber el nivel de utilización de los sistemas de información en relación con la gestión del conocimiento en las organizaciones del Valle de Toluca, este nivel de utilización se da en promedio desde un 60 a 75%.

En conclusión para los objetivos específicos se desea identificar:

1. El nivel de utilización de la información y el conocimiento en las organizaciones del valle de Toluca. Se determina que, este nivel de utilización sucede en un rango de 56.5 a 75% para la información y en un rango de 52 a 68.3% para el conocimiento.
2. Para el grado de aplicación de la información y el conocimiento en las organizaciones del Valle de Toluca, se observa que se llega hasta la elaboración de reportes, después de Identificar, Recolectar y Procesar la información y el conocimiento.
3. Saber si los empleados perciben la optimización de las operaciones con el uso de sistemas de información. Los empleados perciben una optimización de la operaciones en un rango de 50 al 62.3%.
4. Saber qué tipo de empresas y el aprovechamiento de los mismos. En este caso el sector industrial es el que mayor aprovechamiento tiene con un 75%, seguido muy de cerca por el sector de servicios con un 73%, mientras que el sector comercial tiene un 72.3% y el sector público 66.8%.

En cuanto a las preguntas de investigación:

1. ¿Son utilizados la información y el conocimiento en las organizaciones del valle de Toluca?

Después de analizar la información se puede concluir que si son utilizados la información y el conocimiento en las organizaciones del Valle de Toluca.
La utilización de la información y el conocimiento se hace de manera general en todos los tipos de organizaciones. En promedio la información es utilizada hasta un 72% de las veces y el conocimiento en promedio es utilizado en un 62% de las veces.

2. ¿En qué funciones y tipo de organizaciones se utiliza mayormente?

En promedio las funciones que más se utilizan para el aprovechamiento de la información y el conocimiento según su frecuencia son: la recolección de datos, el procesamiento de

datos, identificación de datos, seguida por la generación de reportes. Esto de acuerdo a los diferentes procesos en las cuatro perspectivas analizadas de acuerdo a la muestra analizada.

En cuanto al tipo de empresas por su tamaño se concluye que, la Grande y Mediana Empresa casi siempre tienen un mejor control en la utilización de la información y el conocimiento, esto de acuerdo a los resultados obtenidos de la muestra analizada.

En el sector empresarial se concluye que, el Sector Industrial y del Sector de Servicios de acuerdo a la muestra analizada son las que mejor gestión tienen de la información y el conocimiento.

Recomendaciones

Desde un panorama general, de las perspectivas estudiadas se da preferencia a la perspectiva financiera, derivado a su importancia histórica y al valor agregado económico que esta sugiere, sin embargo se deben equilibrar las otras tres perspectivas, ninguna perspectiva funciona en forma independiente, al actuar con una de ellas esta repercute sobre todas las demás.

Para lograr el equilibrio, se puede iniciar con la introducción de una visión holística dentro de la cultura organizacional con técnicas de comunicación adecuadas como canales de unión con las cuatro perspectivas y estas a su vez ancladas a la visión, estrategias y objetivos organizacionales.

Para lograr esa interacción se sugiere iniciar con un Análisis situacional. La finalidad de este estudio es conocer en qué situación se encuentra la organización, valorar dicha situación y reconocer la información con la que va a poder contar en cada momento o escenario, tomando en cuenta factores internos y externos.

Se recomienda hacer este análisis involucrando a todos los niveles de mando de la organización y posiciones estratégicas para tener un mejor panorama situacional.

Una vez que se tiene el análisis situacional podemos saber cuáles son las necesidades de acuerdo a las prioridades en cuanto a la misión, visión, objetivos y estrategias organizacionales. De esta manera podremos identificar las variables críticas de cada área funcional o niveles de responsabilidad y establecer las medidas para su control.

Para cada variable crítica se recomienda la generación de un Indicador de desempeño y / o resultados y el tipo de métrica con que se evaluará dicho indicador, a cada responsable se debe asignar sólo indicadores relativos a su gestión y a sus objetivos.

La uniformidad en la presentación de estos indicadores es muy importante, ya que se deben fijar un máximo y un mínimo de objetivos, es importante considerar que se puede entorpecer la evaluación objetiva y se corre el riesgo de no ver el estado real de la organización con un número excesivo de indicadores. Así mismo se debe establecer la frecuencia para la difusión de cada indicador y a qué nivel de responsabilidad.

Una vez que se han definido los indicadores se sugiere implementar un modelo que incluya la visualización del aprendizaje ya que permite aprovechar el potencial de los empleados además del control y el análisis en la toma de decisiones. En este modelo de comunicación y aprendizaje se puede tener retroalimentación para corregir cualquier desviación y alcanzar los objetivos o bien la posible redefinición de dichos objetivos y sus indicadores.

Con un modelo que incluye la visualización del aprendizaje se engloba la perspectiva más desfavorecida en la realización de este análisis, la gestión del conocimiento e innovación.

Se sugiere para aquellas organizaciones que no consideran como parte de su estrategia la gestión del conocimiento e innovación tomar en cuenta lo siguiente:

1. Incorporar este concepto a la Cultura Organizacional, creando políticas de inclusión para la gestión del conocimiento e innovación.

2. Designación o inclusión de responsables para este segmento recién incorporado a la cultura organizacional, para el seguimiento de las estrategias, objetivos, variables críticas y creación de indicadores.
3. Cuando se designan responsables y planes de acción incluyendo metas desafiantes para la innovación y experimentación del aprendizaje continuo, se iguala a las demás perspectivas y se logra la sinergia esperada para mantener el equilibrio en el entorno interno y externo, generando la optimización de todas las áreas de la empresa.

La formación de equipos de trabajo autónomos multidisciplinarios y enfocados en la innovación e intercambio de experiencias hace más enriquecedora la transmisión del conocimiento tácito.

BIBLIOGRAFÍA

Ferreira da Silva Filho Cândido e Lucas Frazão Silva. (2005) Tecnologia da Informação e Gestão do Conhecimento . Alínea Editora. ISBN 85-7516-124-5.

GEM (2013) Gobierno del Estado de México. "Regiones del Estado de México" consultado el día 20 de Junio de 2013 en la dirección: http://portal2.edomex.gob.mx/edomex/estado/geografiayestadistica/regiones/index.htm

GEM (2013) Gobierno del Estado de México. "Region VII del Estado de México" consultado el día 20 de Junio de 2013 en la dirección: http://portal2.edomex.gob.mx/edomex/estado/geografiayestadistica/regiones/region_VII/index.htm

GEM (2013) Gobierno del Estado de México. "Region XIII del Estado de México" consultado el día 20 de Junio de 2013 en la dirección: http://portal2.edomex.gob.mx/edomex/estado/geografiayestadistica/regiones/region_XIII/index.htm

Gómez Díaz, María del Rocío. (2011) La gestión del conocimiento en el desarrollo municipal. Caso Texcalyacac, Estado de México. Universidad Autónoma del Estado de México, Facultad de Contaduría y Administración, Toluca, Estado de México. México. ISSN 0188-8234. http://administracion.azc.uam.mx/descargas/revistagye/rv39/rev39articulo4.pdf.

Karim, Akram Jalal. (2011). The significance of management information systems for enhancing strategic and tactical planning. JISTEM: Journal of Information Systems and Technology Management, Sin mes, 459-470.

Laudon, K., Laudon J. (2011). Sistemas de información gerencial: Organización y tecnología de la empresa conectada en red. (12ª Ed.) México: Pearson Educación. ISBN: 9786073209496

Maldonado Guzmán, Gonzalo. Gestión del conocimiento y crecimiento en la Pyme manufacturera de Aguascalientes (México). Universidad Autónoma de Aguascalientes, Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Aguascalientes. México. ISSN 0120-4645.

McLeod Raymond- 2000 - Management information systems McLeod .Ir., Raymond Sistemas de información gerencial, 7a. ed. PRENTICE HALL HISPANOAMERICANA, S.A. México, 2000 ISBN: 970-17-0255-7.

Pérez González, Yudeisy. Fundamentos Básicos del Proyecto de Diseño de la Red de Gestión del Conocimiento Martiano. Ciencias de la Información Vol. 44, No. 1, 2013. ISSN: 0864-4659| ISSN-e: 1606-4924

Pomim Valentim Marta Lígia. INFORMAÇÃO, CONHECIMENTO E INTELIGENCIA ORGANIZACIONAL. 2ª. Ed. Fundepe Editora. ISBN 9788598176086.

SIEM (2013) Sistema de Información Empresarial Mexicano. "Estadísticas, Municipio, Tipo y Rango de empleados" consultado el día 20 de Febrero 2013 en la dirección:
http://www.siem.gob.mx/siem/estadisticas/muntamanoPublico.asp?qedo=15&p=1

SIEM (2013) Sistema de Información Empresarial Mexicano. "Estadísticas, Municipio, Tipo y Rango de empleados (10 empleados)" consultado el día 20 de Febrero 2013 en la dirección:
http://www.siem.gob.mx/siem/estadisticas/muntamanoPublico.asp?qedo=15&tam=1&p=1

SIEM (2013) Sistema de Información Empresarial Mexicano. "Estadísticas, Municipio, Tipo y Rango de empleados" (entre 11 y 50 empleados) consultado el día 20 de Febrero 2013 en la dirección:
http://www.siem.gob.mx/siem/estadisticas/muntamanoPublico.asp?qedo=15&tam=2&p=1

SIEM (2013) Sistema de Información Empresarial Mexicano. "Estadísticas, Municipio, Tipo y Rango de empleados" (entre 51 y 250 empleados) consultado el día 20 de Febrero 2013 en la dirección:
http://www.siem.gob.mx/siem/estadisticas/muntamanoPublico.asp?qedo=15&tam=3&p=1

Stair, Ralph. Reynolds, George,(2010) Principios de Sistemas de Información (9 ED.) Editorial: Paraninfo. ISBN-3: 978-607-481-267-1.

Sampieri Grohmann, Márcia; Colombelli, Gilmar Luiz. (2012). Knowledge management differences between manager and operational levels: study in a brazilian industry. Pensamiento & Gestión, Enero-Junio, 27-53. PDF: http://www.redalyc.org/pdf/646/64623932003.pdf.

Calidad de un Simulador Móvil Fiscal para hacer más Eficiente las Cuotas Obrero Patronales en México

Juan Pedro Benítez Guadarrama[1]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Centro Universitario UAEM Ecatepec, jpbenitezg@uaemex.mx

Calidad de un Simulador Móvil Fiscal para hacer más Eficiente las Cuotas Obrero Patronales en México

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo mostrar la calidad del simulador móvil fiscal para ser usado en dispositivos tecnológicos de mano, teléfonos inteligentes y tabletas electrónicas a fin de cumplir con las obligaciones fiscales ante el Instituto Mexicano del Seguro Social en México, derivado de las aportaciones de Seguridad Social del patrón y los trabajadores que prestan un servicio personal subordinado en las organizaciones mexicanas. Se diseñó un simulador móvil fiscal con base en las disposiciones legales contenidas en la ley de seguridad social para el ejercicio 2015; Se realizó un estudio descriptivo y explicativo, se aplicó estadística descriptiva e inferencial; la investigación fue no experimental, transaccional y correlacional; Se diseñó el instrumento de medición de la calidad basado en las variables, dimensiones e indicadores de la Norma ISO 9126 conformado por 20 ítems estructurado con escala tipo Likert, La aplicación tecnológica fue validada y evaluada por 50 contadores públicos certificados por una institución reconocida por la Secretaria de Educación Pública en México. Los resultados muestran que la calidad de la aplicación fiscal tiende a hacer excelente, por lo tanto puede ser un recurso de competitividad y productividad para la organización.

Palabras Clave: Calidad,. Organización, Simulador móvil, Aportaciones, Seguridad social.

Quality of a Mobile Simulator Prosecutor to Streamline the Employers Contribution in Mexico

Abstract

This research aims to show the quality of mobile tax simulator technology to be used in handheld devices, smart phones and electronic in order to comply with tax obligations to the Mexican Social Security Institute in Mexico, derived from the contributions of tablets Social Security employer and workers providing personal service in Mexican organizations subordinate. A mobile simulator tax based on the legal provisions of the Social Security Act for the year 2015 was designed; A descriptive and explanatory study was conducted

descriptive and inferential statistics were applied; the investigation was not experimental, transactional and correlation; The measuring instrument based quality variables, dimensions and indicators of ISO 9126 made up 20 structured Likert-type scale items are design, technology application was validated and evaluated by 50 certified public accountants by an institution recognized by the Secretary of Public Education in Mexico. The results show that the quality of fiscal implementation tends to make excellent, so can be a source of competitiveness and productivity for the organization.

Keywords: Quality, Organization, mobile simulator, Contributions, Social Security

Introducción

Las obligaciones fiscales en las organizaciones nacen por realizar situaciones, actos o actividades previstas en los ordenamientos fiscales a partir del fundamento legal de la Constitución Política Mexicana, considerada como carta magna o ley suprema (Quintanilla, 1999), en su artículo 31 Fracción IV establece la obligación de los mexicanos contribuir para los gastos públicos, a nivel Federal, Estatal, y municipal en que residan, de manera proporcional y equitativa en la que dispongan las leyes respectivas; con base en el Código Fiscal Federal (CFF) las contribuciones son consideradas como impuestos, derechos, contribuciones de mejoras y aportaciones de seguridad social (art. 2. CFF. 2015), cada una de ellas especifica la contribución a realizar por cada empresa residente en territorio nacional; las aportaciones de seguridad social están a cargo de empresas que son sustituidas por el estado en el cumplimiento de las obligaciones en materia de seguridad social proporcionadas por el estado y son reguladas por la ley de seguridad social (art. 2. F. II, CFF. 2015).

La complejidad del contenido en las disposiciones legales, la falta de claridad en la aplicación, aunado a las constantes reformas y la ausencia de asesoramiento al empresario, dificulta el cumplir con su obligación ante las autoridades hacendarias; el uso de las aplicaciones tecnológicas móviles en la gestión administrativa, ha contribuido a mejorar los procesos en la práctica empresarial ante las autoridades hacendarias mexicanas, para realizar esta investigación se diseñó una aplicación para ser utilizada en dispositivos móviles, el modelo fiscal tecnológico se realizó con base en los conceptos contenidos en las

disposiciones de la ley de Seguridad Social (LSS), esta aplicación determina y calcula las aportaciones de seguridad social que deben cubrir el trabajador y patrón de las organizaciones mexicanas en territorio mexicano; el desarrollo de las tecnologías flexibles, específicamente la telefonía celular con aplicaciones móviles fiscales puede ser incorporada por el gobierno federal y el usuario, durante el proceso del pago de las aportaciones con el propósito de mejorar las condiciones para cumplir y enterara las aportaciones efectuadas por el patrón y el trabajador; el uso de aplicaciones en teléfono celular, muestran criterios de calidad que pudieran ser considerados como una alternativa en el desarrollo de las prácticas empresariales, buscando la solución a los problemas presentados en el contexto tributario; la validación del simulador se realizó por contadores públicos certificados que actualmente prestan servicios profesionales independientes.

Marco teórico

La Real Academia Española (2015), define la calidad, como la propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor, (Piattini, 2003) la considera como un factor inminentemente necesario para determinar las característica o atributo de una cosa de un producto o servicio, la International Standards Organization, ISO en la norma 8402:1994, la define como la Totalidad de propiedades y características de un producto, proceso o servicio que le confiere su aptitud para satisfacer unas necesidades expresadas o implícitas; en la actualización de la Norma ISO, la 9000:2000, la define como el Grado en el que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos. Pressman (2009) la considera como la concordancia con los requisitos funcionales y de rendimiento explícitamente establecidos, con los estándares de desarrollo explícitamente documentados, y con las características implícitas que se espera de todo software desarrollado profesionalmente; Monsalve, (2014) establece que cuando un producto tiene buena calidad posee todas las cualidades que constituyen al objeto bueno, por esta razón se le llama calidad y no cualidad, para esta investigación se considera como es un factor de eficiencia y eficacia en la Ingeniería del Software debido a los atributos internos y externos de los productos tecnológicos intangibles, ha sido objeto de interés por su importancia en la sociedad empresarial, entre sus finalidades está optimizar los recursos tecnológicos en su desarrollo, esto significa un incremento en la productividad y competitividad

organizacional; en estos tiempos las compañías de todo el mundo reconocen que la calidad del producto intangible puede traducirse en ahorro de erogaciones. Las empresas desarrolladoras de software no son la excepción, motivo por el cual en tiempos actuales el crecimiento en aplicaciones tecnológicas se han realizado intensos trabajos para aplicar el concepto de calidad en éste ámbito (Abud, 2010). Además, debido al uso generalizado y la confianza de las personas en los sistemas informáticos, es necesario garantizar que cumplan con los criterios e indicadores de calidad. La evaluación de la calidad del software se realiza por medio de modelos y estándares de calidad del software, los cuales reúnen las actividades y funciones de forma tal que cada una se planee, se controle y ejecute formal y sistemáticamente (Scalone, 2006). Por otro lado, Solarte (2009) diseñó un modelo de calidad para procesos de software, en el cual realizó un meta análisis de los modelos de calidad: la norma ISO/IEC, la integración del modelo de maduración de la capacidad CMMI y el modelo de calidad IT MARK para las PYMES, para determinar los beneficios e inconvenientes que presenta el desarrollo de software con calidad; determinando que el modelo CMMI contribuye a mejorar el procesos trabajo y el modelo para obtener la certificación (Moreno, González & Echartea, 2008) desarrolló un modelo para la evaluación de la calidad en uso de sitios Web, con base en el estándar ISO/IEC 9126 - 4, denominada SW-AQUA, mide cuatro aspectos: efectividad, productividad, seguridad y satisfacción en el área de control escolar del Instituto Tecnológico de Motul con una muestra de 8 participantes, el estudio demostró el nivel de calidad en su uso, determinando un nivel excelente en su eficacia, productivo, seguro y satisface las necesidades del usuarios en los niveles estándar de calidad. Otro de los beneficios que proporcionó la herramienta fueron: rapidez, reducción de errores, mayor precisión y exactitud en las métricas de calidad de uso. Construir un modelo de calidad resulta complejo, usualmente descompone la calidad del producto en jerarquías, las características que forman las listas de comparación, otro modelo de calidad para portales (PQM) que utiliza la fase uno a dos de GQM y el modelo SERVQUAL (Muñoz, 2005).; ejemplo de ello tenemos el modelo McCall, el cual establece tres áreas: revisión de la calidad del producto de software, transición del producto y calidad en la operación del producto (Jaramillo & Franco, 2003); el modelo Boehm presenta los criterios de calidad en tres divisiones: servicios que ofrece (portabilidad), operación del producto (usabilidad) y mantenibilidad del producto (Dávila,

& Mejía, 2003); otro modelo es el propuesto por Bertoa y Villecillo (2010) refieren que los componentes de software en el que los autores adaptan la norma ISO/IEC 9126 a los componentes COTS (Commercial off-the-shelf). En el nivel cuantitativo (Metric - Métrica) se asocia un conjunto de métricas para cada pregunta a modo de responder a cada una de ellas de forma cuantitativa (Olsina, 2007). A través de la revisión de la literatura se establecen diferentes criterios en la medición de la calidad por tal motivo existen infinidad de modelos y herramientas para evaluar la calidad donde las ventajas de implementarlos presentan diferentes beneficios.

Bolaños & Navia (2007), mencionan que las herramientas han crecido de manera exponencial en la industria del software, provocando la omisión en la calidad del producto; en el estudio: Un acercamiento a las prácticas de calidad de software en las empresas colombianas, detectó que se enfrentan a diversos problemas de la calidad de los productos de que desarrollan, el estudio tuvo por objetivo conocer algunas prácticas que desarrollan las empresas de desarrollo de software, encontrando que ninguna empresa manifestó tener equipo de aseguramiento de la calidad, aunque algunas llevan procesos propios para mejorarla, llevándolos a la conclusión de que las empresas son relativamente jóvenes, con limitaciones de personal y recursos; haciendo que los desarrollos sean rápidos, a pesar de tratarse de productos orientados a los requisitos del usuario final, no se le dedica tiempo a la calidad. Desarrollando así el proyecto MACMHA, iniciativa formada por profesores y estudiantes del programa de ingeniería de sistemas de la Universidad de Cauca con la finalidad de mejorar la calidad en los productos que éstas desarrollan. Así mismo, los profesores Omaña, M. y Cadenas, J. (2010) de la Universidad Simón Bolívar, Venezuela, realizaron un estudio denominado Manufactura Esbelta: una contribución para el desarrollo de software con calidad; con miras a que las universidades que imparten carreas en el área de computación, sistemas o informática, puedan formar profesionales capaces de responder a las necesidades del entorno, partiendo de la premisa que los desarrollos de software efectuados a la fecha no satisfacen las expectativas de tiempo de desarrollo, fiabilidad, mantenibilidad, portabilidad y calidad. Fue una investigación de campo, apoyada en una revisión documental de tipo no experimental, descriptiva y transeccional con el fin de evaluar la versión 4 del SQLfi. Para ello, empleó el modelo sistémico de calidad del

software (MOSCA) con una población de 26 personas miembros del equipo de investigación, tomando una muestra intencional de 11, los cuales evaluaron el producto SQLfi versión 4. Obtuvieron un nivel sistémico de calidad nulo, y concluyeron en la propuesta de la adopción de un modelo de desarrollo para la construcción de software de calidad basado en estándares establecidos de manufactura esbelta (Lean Manufacturing). La contribución corresponde a una mejora de la calidad sistémica de desarrollo software que permite obtener productos en forma ágil, a un costo razonable y con los recursos presupuestados. El prototipo del modelo permite identificar las fortalezas y debilidades de los productos de software estudiados. Al evaluar los productos de software con el prototipo, verificaron el cumplimiento de los mismos con respecto a los requerimientos críticos de calidad establecidos por el interesado en la evaluación y al mismo tiempo utilizaron los resultados para mejorarlos. Dado que la evaluación es sistémica, identifican los procesos que influyen sobre características determinadas de los productos.

Rodríguez, Verdugo, Coloma, Genero, & Piattini (2010) presentan una metodología para la evaluación de la calidad en los modelos UML, formada por un conjunto estructurado de procesos orientado a la evaluación de la calidad, donde a partir de una revisión de estándares, normas y metodologías relacionadas con la evaluación de la calidad del software, elaboró la metodología EVVE formada por un conjunto estructurado de procesos orientados a la relación con el cliente y la externalización de la evaluación de la calidad, fácilmente adaptable; identifica el qué, cuándo, y el quién, de cada una de las fases y actividades de los procesos, así como la secuencia de pasos que se debe seguir a la hora de llevar a cabo la evaluación.

Benítez & Ramírez (2013) realizaron un estudios sobre la evaluación de calidad de la aplicaciones móvil para determinar la PTU en 120 empresas mexicanas del estado de México, a través de la metodología norma ISO 9126, obtuvieron excelente niveles de calidad en la aplicación, concluyen que puede ser una herramienta tecnológica móvil que puede incorporase en la gestión empresarial y su relación con las autoridades fiscales, hasta el momento no se ha encontrado literatura acerca de la evaluación de este tipo de tecnologías en el campo laboral.

Los empresarios y trabajadores requieren medios digitales de simplificación orientados a cumplir con las obligaciones ante el Instituto Mexicano de Seguros Social, con el uso del teléfono inteligente permite mejorar el proceso en la determinación y cálculo de las aportaciones de seguridad social, de manera práctica, sencillo, confiable y sobre todo ahorro de tiempo; con el propósito de dar cumplimiento a las contribuciones, la aplicación se diseñó y desarrollo aplicando las disposiciones contenidas en la ley de seguridad social, mediante la programación extrema, además se utilizó el programa crimson editor para desarrollar el lenguaje de programación java y utilizando la plataforma java 2 micro edición se compilo para obtener el archivo ejecutable en el móvil para realizar las practicas fiscales (Prieto, 2005).

Metodología

Es necesario que quien se dedique a producir software trabaje en establecer su modelo de calidad que le permita valorar el nivel de excelencia de su producto e incluir instrumentos de medición que califiquen cada una de las características que lo conforma. Esta investigación se apoya en el modelo de calidad basado en la Norma ISO 9126 (2011), la norma 14958 en el apartado 5 (ISO, 2010), establece criterios internos y externos para la evaluación de la calidad de las tecnologías flexibles, en tal sentido, se diseñó un instrumento de medición de la calidad conformado por 20 ítems (funcionalidad, confiabilidad, portabilidad, eficiencia, mantenibilidad, usabilidad), estructurado con escala tipo Lickert, considerando 1 excelente; 2 bueno; 3 regular; 4 deficiente; 5 malo, el instrumento se aplicó a 50 contadores públicos activos prestan servicios de asesoría, consultoría a empresarios dedicadas a realizar actividades empresariales, además de cumplir con los criterios necesarios para su uso y aplicación en la práctica en determinar y calcular las aportaciones de seguridad social.

Al inicio de la evaluación se informó a los profesionistas el objetivo de la investigación, evaluar la aplicación fiscal móvil, se explicó la forma de instalación en su teléfono inteligente con el propósito de usarlo y aplicarlo a fin de conocer los montos de las aportaciones que intervienen en las cuotas obrero patronales, actualmente aplicable para el año 2012, cuya obligación con el Instituto Mexicano del Seguro social es enterar y pagar

las aportaciones mensual y bimestral, la contribución debe ser determinada y calculada por el propio empresario para ser cubierto en el periodo especificado en ley; además, se especificó el tipo de tecnología donde se puede utilizar la aplicación fiscal. Así mismo, se desarrolló el modelo tecnológico con base en la legislación fiscal mexicana. Posteriormente se proporcionó el archivo ejecutable por medio de bluetooth al teléfono inteligente, para utilizar la aplicación fiscal y pudiera iniciar el proceso de evaluación.

En la segunda fase se describieron los conceptos que integran la aplicación fiscal en la determinación y cálculo, se explicaron los montos que deben ingresar para obtener los resultados requeridos por la autoridad correspondiente, todos los participantes están asociados con los conceptos que se manejan para calcular el IMSS.

En la tercera fase se proporcionó el instrumento estructurado a 20 ítems, fue piloteado con una muestra de 5 participantes, profesionistas prestadores de servicios activos en la base de datos, del Servicio de Administración Tributaria, quienes señalaron que las preguntas no presentaban dificultades de comprensión, por lo que se realizó su aplicación.

En la cuarta fase se llevó a cabo una sesión con una duración de 30 minutos aproximadamente donde se presentó el software, se explicó su funcionamiento, se realizaron casos prácticos reales de contribuyentes obligados a contribuir con las aportaciones ante el IMSS; a continuación, se les proporcionaron los datos de un contribuyente para utilizar la aplicación fiscal y de esta forma se capacito a los sujetos para usar la aplicación móvil.

En el procesamiento de datos se utilizó el paquete estadístico Statical Package for te Social Sciencies (SPSS, Versión 20.0), mediante la utilización del programa se realizó el análisis descriptivo, con el propósito de tener una visión general sobre los resultados obtenidos, se realizó un análisis a través de la aplicación de las medidas de tendencia central en las variables y finalmente a cada uno de los factores predictores de calidad; un análisis inferencial con el propósito de argumentar sobre la correlación de Pearson, con el objetivo de encontrar el grado de relación existente entre las variables de la calidad; además, la regresión lineal para predecir las variables que influyen con mayor fuerza en la calidad.

La muestra fue elegida de una población de 50 sujetos, donde el 100% (n = 50) aceptaron voluntariamente participar en el estudio. El 60% (n = 30) eran hombres y el 40% (n=20) mujeres, quienes emplearon la aplicación fiscal en su celular como herramienta para el cálculo de las aportaciones de las cuotas obrero patronales.

Por lo que respecta a la edad de los participantes, el 40 % (n = 20) tenían 38 años, el 20% (n = 10) 39 años y el 40 % (n = 20) de 40 años.

Del total de la muestra, los participantes usaron celulares distintos: donde predomino con el 70% (n = 35) Nokia, el 10 % (n = 5) LG, el 10 % (n = 5) Motorola, y el tan solo el 10% (n = 5) con Sony Ericsson.

De los criterios de evaluación descriptivos: Media (X) y Desviación Estándar (DE) de los indicadores de la calidad, tenemos que el nivel de calidad global (1.221), en cada una de sus subescalas: eficiencia (X= 1.140; σ = .256), portabilidad(X= 1.166; σ = .268), funcionalidad(X= 1.176; σ = .246), usabilidad(X= 1.216; σ = .265), fiabilidad(X=1.290; σ = .258) y mantenibilidad(X= 1.341; σ = .270), tienden a ser excelentes.

Respecto de la correlación entre subescalas así como de la calidad, observamos que la funcionalidad con eficiencia muestran una muy alta relación, la eficiencia con la portabilidad presenta una alta relación, al igual que la usabilidad con eficiencia y portabilidad, la funcionalidad se relaciona de forma moderada con portabilidad y usabilidad; podemos observar que existe una correlación muy fuerte entre los factores: usabilidad, portabilidad, eficiencia, funcionalidad y mantenibilidad; a diferencia de la fiabilidad muestra menor relación (Tabla 1).

Tabla 1. Tabla de Correlación de Pearson.

	Variables de calidad						
	Funcionalidad	Fiabilidad	Usabilidad	Eficiencia	Mantenibilidad	Portabilidad	Calidad
Funcionalidad	1.0						
Fiabilidad	.715**	1.0					

Usabilidad	.813**	.786**	1.0				
Eficiencia	.914**	.765**	.855**	1.0			
Mantenibilidad	.775**	.820**	.866**	.718**	1.0		
Portabilidad	.828**	.706**	.855**	.869 **	. 748**	1.0	
Calidad	.900**	.805**	.964**	.903**	. 825**	.909**	1.0

*p < 0.05; **p < 0.01

Fuente: Elaboración con base en el SPSS

Discusión

La muestra estuvo compuesta por un 40% de mujeres y 60% de hombres. Las edades oscilaron entre los 38 a los 40 años, el dato más representativo indica que el 40% pertenece a 38 años de edad, lo que nos indica que este tipo de tecnología es usado por adultos dedicados a la gestión tributaria.

En el estudio predominó el uso de celular tipo Nokia con el 70% con una frecuencia de 35 sujetos, contra el 10% para la marca LG, 10% Motorola y 10% Sony Ericsson, con una frecuencia de 5 sujetos respectivamente, resaltando que la marca predominante entre los participantes es Nokia.

Así mismo, el 100% de los sujetos conocen la determinación y cálculo de las cuotas obrero patronal de seguridad social, así como las disposiciones aplicables al ejercicio 2015, así como la legalidad que fundamenta la determinación de las aportaciones tributarias.

El instrumento de medición obtuvo un Coeficiente Alfa de Cronbach de $\propto$=0.91, lo que indica un nivel de confiabilidad muy bueno.

La percepción de los sujetos en general muestra un nivel alto de cumplimiento respecto de la eficiencia (X = 1.140 con desviación estándar de .256), portabilidad (X = 1.166 con desviación estándar de .268), funcionalidad (X = 1.176 y una desviación estándar de .246), usabilidad (X = 1.216 con desviación estándar de .265), fiabilidad (X = 1.290 con desviación estándar de .258) y la mantenibilidad de la herramienta (X = 1.341 con desviación estándar de .270); en términos generales de calidad, se obtuvo una media de

1.221 con una desviación estándar de .238, lo que significa que la aplicación móvil presenta inclinación significativa a la excelencia en la calidad para la práctica fiscal.

En la correlación de Pearson se encontraron veintiuna correlaciones significativas de un total de veintiún posibles. Las correlaciones más altas se dieron entre la funcionalidad y eficiencia (r= .914), La calidad muestra correlaciones positivas significativas con la usabilidad (r= .964), portabilidad (r=.909), eficiencia (r= .903), mantenibilidad (r= .825) y fiabilidad (r= .805); esto representa que las funciones contenidas en la aplicación móvil fiscal reducen el tiempo de respuesta y el uso del teléfono inteligente hacen más eficiente el proceso en la determinación y el cálculo de las cuotas obrero patronales.

Los coeficientes de determinación (r^2) permitieron conocer el nivel de calidad en que cada variable independiente predice el comportamiento de la dependiente. Las variables con muy alto nivel en la predicción del comportamiento de la variable calidad es la eficiencia (r^2=.930), con un nivel alto de predicción son: la funcionalidad (r^2= .915), seguido de la usabilidad (r^2=.905) y portabilidad (r^2= .879); el indicador que muestra un moderado nivel de predicción es la mantenibilidad (r^2=.781) y confiabilidad (r^2=.720).

Conclusiones

La validación de profesionistas especializados en contexto fiscal, resolvieron que la aplicación esta en prefectas condiciones al ser ejecutada en tecnológica móvil, además de cumplir con los requisitos que establece la ley de Seguridad Social puede ser utilizada por patrón, empresa o institución gubernamental para obtener de información de tipo fiscal, actualmente las autoridades hacendarias buscan incorporar tecnologías de calidad al alcance de los contribuyentes orientadas a cumplir de forma sencilla, práctica y confiable las aportaciones de seguridad social.

La aplicación móvil fiscal presenta niveles excelentes de calidad en el proceso de obtención de información sobre las aportaciones de las cuotas obrero patronales, la funcionalidad presenta niveles de calidad excelentes, se ajusta para realizar funciones específicas, exactitud en los datos presentados sobre los requerimientos del usuario; la eficiencia presenta niveles de calidad excelentes debido a que el uso del teléfono celular no solo se

limita a la comunicación, los niveles altos de eficiencia con base en el tiempo de respuesta inmediata y la utilización del tipo de recurso permiten obtener resultados cuantitativos verídicos, como herramienta fiscal permite conocer al contribuyente los importes sobre las aportaciones efectuadas por el patrón y el trabajador de manera inmediata, la usabilidad presenta niveles de calidad excelentes, debido a que no se requiere de invertir gran esfuerzo; la mantenibilidad presenta niveles excelentes de calidad por su permanencia en la ejecución de la aplicación al momento de ser requerida y ejecutada por el usuario; el nivel de calidad de excelencia en la portabilidad permite ser trasladada de un lugar a otro; por cuanto hace a la confiabilidad presenta excelente nivel de ejecución; variables que proporcionan los elementos suficientes para ser considerada como una aplicación fiscal de calidad con inclusión en la política fiscal y mejoras a la economía del país.

El desarrollo de tecnologías que justifiquen la calidad en los procesos administrativos orientadas al cumplimiento de las aportaciones en las cuotas obrero patronales, motivo de este estudio y la incorporación de la tecnología móvil al área empresarial y profesional, ofrece importantes beneficios productivamente en la gestión administrativa, como la disponibilidad y obtención de información en pocos segundos en cualquier lugar y momento, facilitando la toma de decisiones; soluciones que se integran perfectamente a las exigencias del mundo globalizado, compatible con el sistema informático con el que cuente la empresa para beneficio de los empresarios mejorando los procesos gubernamentales.

Los resultados de este estudio revelan que la tecnología móvil revolucionará la productividad y competitividad; como efecto de esta tendencia, las aplicaciones móviles ayudarán a fomentar las contribuciones correspondientes a las políticas internas del país. Al suministrar soluciones tecnológicas con calidad permitirá integrar totalmente el tratamiento de las contribuciones en cualquier contexto tributario.

Referencias Bibliográficas

Abud, M. (2010). Calidad en la Industria del Software. La Norma ISO-9126. Núm. 34.

Bolaños & Navia (2007). Practicas para Ingeniería del Software. Madrid. Prentice-hall.

Benítez & Ramírez (2013) Evaluación de la calidad sobre la aplicación móvil fiscal para cálculo de la PTU en empresas Mexicanas. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 3(6), 219-236.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Constitución de Política de los Estado Unidos Mexicanos. México: ECAFSA. (2015)

Código Fiscal de la Federación. (2015) Código Fiscal de la Federación. México: ECAFSA.

Dávila, L. & Mejía, P. (2003). Evaluación de la calidad de software en sistemas de información en Internet". CINVESTAV-IPN. Sección de computación. Zacatenco, México, DF.

Fisco Nominas. Ley de Seguridad social. México: ECAFSA. (2015)

International Standarization Organization (ISO, 2010) Norma ISO 9000:2000. En: www.iso.org consultada el: 22/04/2014.

Jaramillo, L. & Franco, A. (2003). Plan de calidad para la evaluación del producto de software en uso con base en la norma ISO/IEC 9126. Proyecto de grado. Universidad EAFIT. Pág. 17.

Monsalve, L. (2004). *Calidad de los Productos Software.* Disponible en: http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2098142

Moreno, S.; González, C. & Echartea, C. (2008). Evaluación de la Calidad en Uso de Sitios Web Asistida por Software: SW – AQUA. Avances en Sistemas e Informática, vol. 5, núm. 1, mayo, pp. 147-154. Universidad Nacional de Colombia.

Muñoz, C. (2005). "Modelo de calidad. WQM, PQM, e-commerce, portlets". Calidad de sistemas de información.

Manuel F. Bertoa & Vallecillo Antonio (2010). "Quality Attributes for Software Metamodels". In Proc. of QAOOSE 2010, Málaga, Spain, July 2,

Norma ISO/IEC 9126. (2011). Normas de calidad. Disponible en: http: //www.hagalepues.net/ universidades/60547-descargar-norma-iso-iec-9126-ingenieria-de-software.html

Norma ISO/IEC (2011). http: //www.hagalepues.net/ universidades/60547-descargar-norma-iso-iec-9126-ingenieria-de-software.html.

Olsina, L. (2007)."Ingeniería Web: Marco de medición y evaluación de calidad". Departamento de informática. Universidad nacional de San Luis - La Rioja - Catamarca.

Omaña, M. & Cadenas, J. (2010). Manufactura Esbelta: una contribución para el desarrollo de software con calidad. Enl@ce Revista Venezolana de Información, Tecnología y Conocimiento, 7 (3), 11-26.

Piattini et al. (2006): Calidad de Sistemas Informáticos. Ra-Ma. Caps. 1, 3, 9-10

Prieto, M. (2005). Desarrollo de juegos con J2ME Java 2 Micro Edición. México: alfaomega.

Quintanilla, J. & Rojas J. (1999). Derecho tributario mexicano. 4ª. Ed. México: Trillas.

Real academia de la Lengua (2015); búsqueda por calidad. Disponible en http://lema.rae.es/drae/?val=calidad.

Rodríguez, M.; Verdugo, J.; Coloma, R.; Genero, M. & Piattini, M. (2010). Metodología para la evaluación de la calidad en los modelos UML. REICIS Revista Española de Innovación, Calidad e Ingeniería del Software, Vol. 6, Núm. 1, abril-sin mes, 2010, pp. 16-35. Asociación de Técnicos de Informática. España.

Scalone, F. (2006). "Estudio comparative de los modelos y estándares de calidad del software". Maestría en Ingeniería en calidad. Universidad tecnológica nacional. Facultad regional Buenos Aires.

Solarte, G.; Muñoz, L. & Arias, B. (2009). Modelos de calidad para procesos de software. Scientia Et Technica, vol. XV, núm. 42, agosto, 2009, pp. 375-379. Universidad Tecnológica de Pereira. Colombia.

El Currículum Vitae Nicolaita: Un Repositorio Electrónico de la Actividad Académico-Administrativa de la UMSNH

Cuauhtémoc Rivera Loaiza[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Ciencias Físico-Matemáticas, criveramx@gmail.com

El Currículum Vitae Nicolaita: Un Repositorio Electrónico de la Actividad Académico-Administrativa de La UMSNH

Resumen

El Currículum Vitae Nicolaita es un sistema de administración digital diseñado para recopilar las distintas actividades en las que los trabajadores académicos de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo participan. Este trabajo hace un recuento sobre las características del Sistema y su impacto en la comunidad universitaria.

Palabras Clave: Sistemas de gestión, Interfaces de usuario, bases de datos

Currículum Vitae Nicolaita: An Electronic Repository For Academic And Administrative Activities Of Academic Workers Of The Universidad Michoacana De San Nicolás De Hidalgo

Abstract

The Currículum Vitae Nicolaita is a digital management system designed for registering all the different activities that academic workers from the Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo participate in. This paper gives an outlook of the whole project and its impact in the community of the University itself.

Keywords: Management systems, user interfaces, databases.

Introducción

La Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (USMNH) es la institución de educación post-secundaria más grande del estado mexicano de Michoacán, y una de las más grandes en el país. Atiende a una población estudiantil superior a los cincuenta mil estudiantes en nivel técnico, bachillerato, licenciatura y posgrado.

Se cuenta con varios campi que cubren toda la geografía estatal, siendo el campus de Morelia el que mayor oferta educativa ofrece. En total se ofrece una carrera de nivel técnico, bachillerato, 36 carreras de licenciatura, 9 especialidades, 34 maestrías, y 16 doctorados[99] Alrededor del 92% de los estudiantes se encuentran inscritos en programas reconocidos por su calidad, de acuerdo con organismos evaluadores.

Sin embargo, un aspecto que no había sido atendido por la administración central de la universidad era la recopilación de información académica y administrativa generada por los miembros de la comunidad nicolaita. Aunque se cuenta con un sistema integral de información administrativa (SIIA), éste básicamente actuaba como un repositorio en donde el miembro universitario podía consultar información y realizar algunos trámites, pero no le era posible almacenar información en él. Ésta era una necesidad particularmente importante para los trabajadores académicos (Profesores y Técnicos Académicos), pues continuamente debían participar en convocatorias donde además de la información que se encontraba en el SIIA, se debía añadir información sobre las actividades realizadas durante cierto periodo de tiempo.

Dos casos de convocatorias internas en las que los trabajadores académicos pueden participar anualmente son el Programa de Estímulo al Desempeño del Personal Docente (ESDEPED) y la convocatoria de la Coordinación de la Investigación Científica (CIC). Estas convocatorias anteriormente requerían que se llenaran formatos electrónicos, con la misma información cada uno de ellos y que por circunstancias propias, corrían en las mismas fechas. Sobra decir que este representaba un serio problema considerando las ya de por sí apretadas agendas de los profesores de la UMSNH. Urgía tener un sistema que

[99] http://www.umich.mx

partiendo de un repositorio central se pudiera elegir la información requerida por las convocatorias en las que los trabajadores académicos pudieran participar. En base a esto, se inicia el proyecto del Currículum Vitae Nicolaita.

Justificación

Para mantener niveles de calidad altos es necesario, entre otros puntos, contar con una plantilla docente bien preparada y en constante proceso de actualización. Una de las maneras de incentivar esto es mediante la obtención de estímulos económicos directos al salario y recursos para labores de investigación.

La UMSNH ofrece a sus trabajadores académicos distintos esquemas de apoyo en los cuales es posible acceder a diferentes tipos de recursos económicos en base a las labores de investigación, docencia, gestión y vinculación. Para esto es necesario el llenar distintos formatos de participación en los que invariablemente se debe incluir toda la producción y distintas actividades que sean viables de ser calificadas, y en su caso, determinen la cantidad de recursos que los profesores pueden tener acceso. El llenado de estos formatos resulta ser una gran pérdida de tiempo, si consideramos que mucha información es la misma en las convocatorias, pero al ser plataformas distintas la información no puede ser compartida. Para complicar aún más el problema, generalmente las convocatorias tienen fechas muy similares de cierre, lo que aunado a la carga de cursos, hace que el esfuerzo sea abrumador.

Aunado a esto, hay que considerar que nuestra Universidad se encuentra inmersa, desde hace al menos una década, en procesos de certificación de todas sus instancias, las cuales frecuentemente requieren que se generen reportes homologados en formato de toda la plantilla docente, en donde se denote las distintas actividades en las que participan. El CVN resuelve este punto de una manera sumamente sencilla, al permitir la generación de reportes a partir de la información almacenada en él.

Características de la Planta Docente de la Universidad Michoacana

La plantilla de personal académico de la UMSNH está compuesta por profesores y técnicos académicos de medio y tiempo completo, así como profesores por asignatura y técnicos académicos. El total de la planta académica es de 4706, de los cuales 3682 son de niveles superior y posgrado. Los profesores y técnicos académicos de tiempo completo son un total de 1886[100].

Objetivos

Los objetivos principales del CVN son:

- Contar con un repositorio electrónico para la información académico-administrativa de la Comunidad de la UMSNH
- Disminuir notablemente el tiempo invertido al momento de participar en diversas convocatorias
- Uniformizar el formato de los CV de los nicolaitas

Descripción del CVN

Para el proyecto del CVN se estableció un diseño metodológico basado en el patrón de software denominado Modelo-Vista Controlador (el cual se describe más adelante en este artículo), y utilizando infraestructura ya instalada dentro de nuestra red universitaria de cómputo. Como pieza toral del sistema estaba ante todo la usabilidad de aplicación para el cliente, pues dada la heterogeneidad de los equipos de cómputo en la actualidad era necesario que funcionase correctamente en cualquier plataforma con acceso a internet.

El CVN fue diseñado de manera tal que pudiera abarcar todas las facetas en las que un trabajador académico puede participar. En total son 17 secciones, algunas de las cuales pueden ser editadas por el usuario, y otras que requieren de un aval por parte de alguna instancia universitaria.

[100] Datos del Departamento de Personal de la UMSNH. 2015

Las secciones no editables son: Estudios formales realizados, Asesorías de Servicio Social y Cursos UMSNH. El resto de las secciones son en general editables por el usuario, aunque hay algunas subsecciones que requieren el aval de alguna instancia universitaria y no son editables (por ejemplo, Reconocimiento de Perfil Deseable, el cual es una subsección de Participación en Cuerpos Colegiados). La página principal del CVN se muestra en la figura 1.

Las secciones mostradas en la figura anterior se engloban en cuatro áreas:

- Docencia
- Investigación
- Tutoría
- Participación en Cuerpos Colegiados

Fig. 1. Página de inicio del CVN

Fuente: SIIA, UMSNH. 2015

Además de las páginas web generadas para uso del Profesor, se habilitaron módulos que pueden ser utilizados por usuarios con distintos privilegios. Un ejemplo de uso es el que se da en la Coordinación de Acreditación, en donde dependiendo de los requerimientos de

información solicitados por los organismos de certificación es necesaria la impresión sólo de algunos rubros de la información almacenada en el CVN (Figura 2).

Figura 2. Página de generación de reportes para el proceso de acreditación.

Fuente: SIIA, UMSNH. 2015

Otro caso de uso es el que se realiza en la oficina de PRODEP (antes conocido como PROMEP). Ilustrado con la Figura 3, la oficina de PRODEP actualiza anualmente información de todos los profesores que cuentan con el reconocimiento del perfil deseable, el cual es otorgado por la Secretaría de Educación Pública y no puede ser editado por el trabajador académico.

Figura 3. Módulo para edición del Perfil Deseable PRODEP

Fuente: SIIA, UMSNH. 2015

Implementación y desarrollo del CVN

El proceso de implementación y desarrollo del CVN tuvo en su primera etapa una duración de año y medio, habiendo iniciado el proyecto en 2011, y poniéndose a disposición de la comunidad Nicolaita en diciembre de 2013. El CVN debió de ceñirse a una serie de restricciones presupuestarias y organizacionales que requirieron un cuidadoso plan de trabajo.

Al ser un sistema con impacto en varias instancias universitarias, fue necesario llevar a cabo un gran número de reuniones de investigación para conocer perfectamente la manera en como se genera la información y de qué manera es utilizada. Así mismo se determinó desde el principio que el proyecto iba a ser parte del SIIA, utilizando los servidores de la Universidad Michoacana.

El equipo principal estuvo compuesto por dos investigadores del área de cómputo, el director del SIIA, el director de la Coordinación de Acreditación de la UMSNH y dos programadores.

El modelo de Base de Datos

El modelo diseñado permite el crecimiento e integración de nuevas secciones de ser necesario, ahora es parte del Sistema Integral de Información Administrativa (SIIA) de la universidad y por supuesto permite mantener la información actualizada, centralizada, integral y consistente, en un repositorio con altos estándares de seguridad. Para esto se desarrollo un diseño de base de datos del tipo Relacional, la cual es un conjunto de relaciones y las posibles restricciones entre las propias relaciones [2]. Se refiere a un modelo matemático formal utilizado para representar:

- Objetos (datos/información)
- Relaciones entre objetos
- Limitaciones de los objetos y sus relaciones
- Consultas acerca de la información

El CVN es un sistema que se permite utilizar información que por la naturaleza de los sistemas de información ya se tiene disponible (i.e. cursos impartidos y direcciones de tesis), por lo que el diseño de la base de datos no incluye esta información, sin embargo el CVN sí.

La BD fue diseñada en función de cada uno de los rubros con los que somos evaluados los profesores e investigadores en este país, esto significa que se utilizó la información que debe ser reportada ante las instancias como CONACYT (CVU), PRODEP, entre otras.

Patrón de diseño tipo Modelo-Vista-Controlador

El CVN fue construido siguiendo el patrón de diseño denominado Modelo-Vista-Controlador (Model-View Controller, en inglés), el cual permite que a partir de un repositorio central se puedan generar distintas vistas de los datos [1]. Esto es esencial pues los cambios en la forma en como se accede a la información cambia constantemente, más sin embargo los datos permanecen estables en el tiempo.

El patrón MVC es muy utilizado para la creación de interfaces de usuario, y divide una aplicación de software en tres partes interconectadas de manera que se separan las representaciones internas de la información de las representaciones que serán entregadas al usuario [3]. Esencialmente se hace una división en tres distintas categorías:

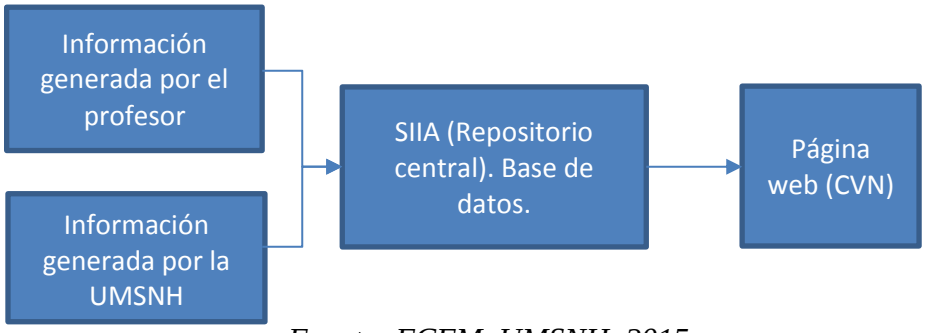
- Modelo: Los componentes de software en donde se almacena y accede a la información
- Vista: La cual está compuesta de ventanas, controles y otros elementos que el usuario puede ver e interactuar
- Controlador: El código que une el modelo y la vista. Contiene la lógica de la aplicación que decide como interpretar los requerimientos del usuario [4].

Algo vital al utilizar el patrón de desarrollo MVC es que asegura una gran versatilidad en el despliegue de la información. En este momento el CVN sólo tiene una vista (la página web

dentro del SIIA), pero fácilmente se puede crear algún otro tipo de aplicación que mediante una vista distinta consulte la misma información.

En nuestro caso, el CVN se compone de tres etapas: la información que distintas dependencias universitarias y el propio profesor vierten en el SIIA, el cual actúa como repositorio central. A partir del SIIA se generan distintas vistas de la información, como pueden ser el mismo CVN y las pantallas de acceso a la información a partir de la web. (Gráfico 4).

Gráfico 4. Modelo-Vista Controlador en que se basó el diseño del CVN



Fuente: FCFM, UMSNH. 2015

Conclusiones y Trabajo a Futuro

El CVN representa un hito en la informática administrativa en la UMSNH. A partir del CVN se han agilizado una gran cantidad de trámites dentro de la Universidad, los cuales impactan significativamente en un uso mucho más eficiente de los recursos humanos y administrativos de nuestra Universidad. Entre los beneficios que podemos mencionar son:

- Menor tiempo en el llenado de la información solicitada por convocatorias internas, como las de la Coordinación de la Investigación Científica y del ESDEPED
- Acceso a la plataforma en cualquier momento del año,
- Se tiene una base de datos robusta y con políticas de integridad muy claras,
- Es posible tener estadísticas de la producción académica, con alto grado de confiabilidad y es posible estudiar el comportamiento y la relación de los profesores entre Cuerpos académicos, producción, docencia, tutorías, servicio social

- La generación de currículum vitae de todos los profesores, con un formato homologado, se puede realizar de manera automática.
- Posibilidad de exportar la información a formatos compatibles utilizados por otros sistemas como el del CONACYT y PRODEP

Como trabajo a futuro se planea el crecimiento del repositorio para almacenar los PDF de la producción generada cuando corresponda, además de un módulo de validación de los artículos por medio del POI con el que ahora se cuenta.

Bibliografía:

[1] Bass, Len, Paul Clements y Rick Kazman (2012) *Software Architecture in Practice* (3ª ed). New York: Addison-Wesley Professional

[2] Date, J.S. (2003) *Introduction to Database Systems* (8ª ed) New York: Pearson

[3] Kaner, Cem, James Bach y Bret Pettichord (2001) *Lessons learned in Software Testing: A Context Driven Approach* New York: Wiley

[4] Mark, David, Jack Nutting et al. (2014) *Beginning iPhone Development with Swift: Exploring the iOS SDK*. New York: Apress.

Software Educativo "Laboratorio Virtual Ilustrativo" en Educación Básica, para el Proceso Enseñanza-Aprendizaje

Mónica Márquez Pérez[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, monicamp1@hotmail.com

Software Educativo "Laboratorio Virtual Ilustrativo" en Educación Básica, para el Proceso Enseñanza-Aprendizaje

Resumen

La sociedad enfrenta cambios acelerados y transformaciones profundas que indudablemente repercuten en los procesos educativos. La integración de las nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación y su impacto en todos los campos de la actividad humana, imponen cambios de paradigmas, nuevas formas de repensar la educación y concebir los procesos de enseñanza y aprendizaje, así como los recursos y elementos mediadores de la práctica en el aula.

El desarrollo de nuevas tecnologías permite una constante innovación y actualización en las estrategias pedagógicas, debido a que el software educativo es económico, interactivo y sensorial, lo que permite integrar con eficiencia las comunidades de aprendizaje (escuela-comunidad), y el maestro se beneficia con la aplicación de estos recursos en su labor formativa.

Palabras Clave: pedagógicas, proceso enseñanza-aprendizaje, tecnologías de información y comunicación.

Abstract

Society is faced with rapid change and profound transformation that will undoubtedly affect the educational process. The integration of new Information Technology and Communication and its impact on all areas of human activity impose changes of paradigms, new ways to rethink education and develop the teaching and learning, as well as the resources and elements mediators of classroom practice.

The development of new technologies allows constant innovation and upgrade teaching strategies, because the educational software is inexpensive, interactive, sensory, allowing efficient integration of learning communities (school-community), and teacher benefits the application of these resources in their training work.

Keywords: pedagogical, teaching-learning process. information and communication technologies.

INTRODUCCIÓN

La educación básica es la etapa de formación de las personas en la que se desarrollan las habilidades del pensamiento y las competencias básicas para favorecer el aprendizaje sistemático y continuo, así como las disposiciones y actitudes que normarán su vida. La educación básica está descrita en la legislación como un derecho y una obligación de los ciudadanos y comprende en el Estado de Michoacán, México; actualmente diez años de escolaridad distribuidos en tres niveles: uno de preescolar, seis de primaria y tres de secundaria.

La educación del siglo XXI, tiene el propósito de guiar a los alumnos a aprender (García, 2001; Meza, 2003), por lo tanto, debe promover en ellos la capacidad de dirigir sus propios aprendizajes para que así adopten una autonomía en aumento en su carrera académica.

Para lograr lo anterior, las instituciones educativas deben poner al servicio de la enseñanza distintos medios y recursos didácticos que propicien un aprendizaje significativo, con la participación e interacción activa del estudiante, es decir, se propicia la enseñanza mediatizada a través de "distintos medios y recursos didácticos que favorecen la comunicación y el estudio individualizado mediante la integración y el diálogo" (Meza, 2003: 27).

(1995 William E. Johnston and Deborah Agarwal) define un laboratorio virtual como un programa de simulación por software.

El laboratorio virtual es un recurso didáctico que a través del medio electrónico, le permite al docente simular una actividad real de enseñanza que propicia el aprendizaje independiente. Al estudiante le facilita interactuar con los contenidos sin necesidad de que asista a un espacio físico (laboratorio) para lograr el aprendizaje deseado.

En computación, el término virtual significa "que no es real". En general distingue algo que es meramente conceptual de algo que es físicamente real, y se puede usar en una amplia variedad de situaciones. Los laboratorios virtuales han sido definidos como una simulación en computadora de una amplia variedad de situaciones, desde prácticas manipulables hasta visitas guiadas, en un ambiente interactivo que quienes aprenden pueden usar fuera del campus universitario y sin ayuda de personal docente. (Monge-Nájera-Víctor Hugo 2007).

Los laboratorios virtuales son imitaciones digitales de prácticas de laboratorio o de campo, reducidas a la pantalla de la computadora (simulación bidimensional) o en sentido estricto, a una visión más realista con profundidad de campo y visión binocular, que requiere que la persona se coloque un casco de realidad virtual (Monge-Nájera et al. 1999). Por los cual hoy en día el aprovechamiento de las habilidades que los alumnos ya poseen se utiliza para resolver problemas nuevos, adquiriendo aprendizajes útiles para el futuro, el utilizar métodos que involucren tecnología computacional en el aula, trae ventaja para el docente, pues los estudiantes están más estimulados al aprendizaje utilizando ambientes virtuales.

Cuando el laboratorio real no es posible o conveniente, el laboratorio virtual es un buen sustituto o al menos para entrenamiento antes de realizar prácticas peligrosas, especialmente si se cuenta con simuladores mecánicos o de realidad virtual en lugar de una simple pantalla.

El desarrollar laboratorios virtuales en la materia de Química y Biología, tiene la ventaja de minorizar el daño creciente que existe en el medio ambiente por el manejo inadecuado de los residuos químicos escolares, además del bajo conocimiento de alumnos y algunos profesores del grado de daño a la salud humana y ambiental, que algunas sustancias producen.

Razón por la cual surge el Laboratorio virtual que se utiliza dentro de las aulas como un motivador, orientador y preventivo para las actividades experimentales.

1.1 METODOLOGÍA

1.1.1 Muestreo

En la investigación se pretende recurrir a la aplicación de un cuestionario piloto, y un cuestionario definitivo. El universo que se va tomar es el total de la matricula inscrita en primero, segundo y tercero año de La Telesecundaria 16ETV0359 en el ciclo escolar 2013-2014, la cual es de 30 alumnos, y está ubicada en la comunidad de La Estanzuela, municipio de Contepec, Michoacán, México.

1.1.2 Determinación del tamaño de la muestra.

Se pretende realizar la encuesta al 30% de los alumnos inscritos en primero, segundo y tercer año de Telesecundaria, lo cual equivale a 9 alumnos, por lo que se seleccionó aleatoriamente a tres alumnos de 1ro, a tres alumnos de 2do, y tres alumnos de 3er. año de telesecundaria.

1.1.3 Diseño de la encuesta

La presente investigación es una muestra por conveniencia.

Se utilizaron preguntas de selección múltiple y preguntas dicotómicas.

Las preguntas que se realizaron fueron en relación al material didáctico de apoyo, así como a la aplicación de una práctica de laboratorio virtual dentro del aula en una computadora.

Posteriormente después de haber realizado la práctica virtual de Ciencias I con énfasis en Biología “Biomoléculas. Proteínas”, Ciencias II con énfasis en Física “Calor” y Ciencias III con énfasis en Química. “Acidez y Basicidad”, respectivamente y según el grado escolar, se les entregó el cuestionario para que plasmaran sus respuestas.

1.1.4 Cuestionario piloto

El cuestionario piloto fue diseñado con 13 reactivos y aplicado a 9 personas con la finalidad de obtener un parámetro para corroborar si las preguntas están bien estructuradas, además de saber si estas permitirán así obtener la información esperada para la investigación.

2.1 INVESTIGACIÓN CONCLUYENTE

CONCEPTO DE INVESTIGACIÓN.

La investigación es el concepto fundamental de esta guía y para precisarlo se han escogido las siguientes definiciones:

"Genéricamente, la investigación es una actividad del hombre, orientada a descubrir algo desconocido." (Sierra Bravo, 1991b, p.27).

"Una investigación puede definirse como un esfuerzo que se emprende para resolver un problema, claro está, un problema de conocimiento." (Sabino, 1992, p.45).

Para realizar la investigación en campo, primero fue necesario seleccionar la muestra.

Posteriormente, se instalaron en el aula de cómputo, y se les entregó a los estudiantes un disco compacto para que realizaran la práctica virtual.

Práctica de Ciencias I con énfasis en Biología “Biomoléculas. Proteínas”.

Práctica de Ciencias II con énfasis en Física “Calor”.

Práctica de Ciencias III con énfasis en Química “Acidez y Basicidad”.

La estructura del contenido de cada una de las prácticas es la siguiente:

-Justificación

-Utilidad

-Aprendizajes esperados

-Actividad experimental

-Referencias teóricas “Saber”

-Evaluación

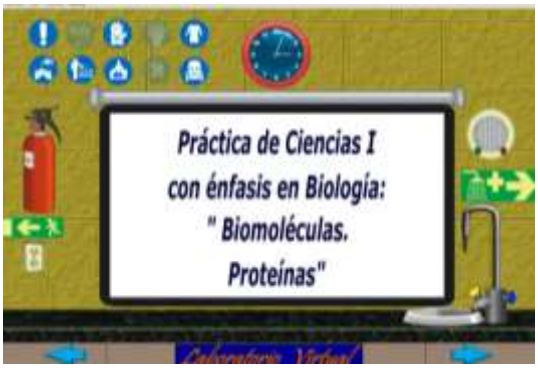
-Conclusión

A continuación se muestran ilustraciones gráficas de las prácticas.

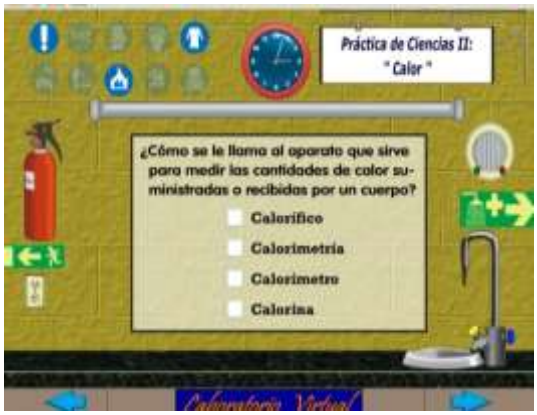
Pantalla común para cualquier tipo de práctica de laboratorio virtual

Destacan los íconos acerca de la seguridad a observar en la práctica.

PRÁCTICA DE CIENCIAS I CON ÉNFASIS EN BIOLOGÍA



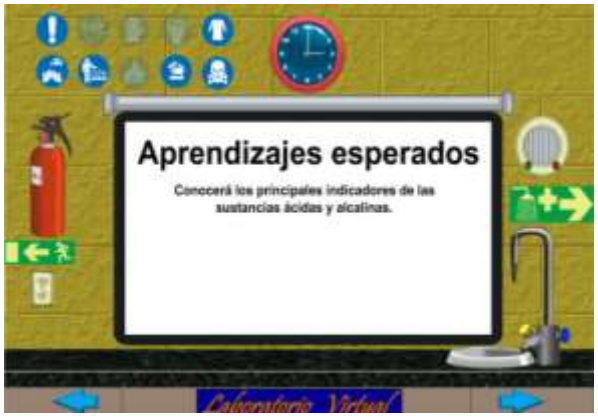
PRÁCTICA DE CIENCIAS II CON ÉNFASIS EN FÍSICA



Utilidad:
Que distingas las formas que tiene el calor de transmitirse en sólidos, líquidos y gases.

Práctica de Ciencias II:
" Calor "
Conclusión:
El calor se transmite en los distintos estados físicos de la materia por conducción, convección y radiación.

PRÁCTICA DE CIENCIAS III CON ÉNFASIS EN QUÍMICA 3.1



PROCESAMIENTO DE DATOS

La conversión de los datos en bruto de los instrumentos de recolección, en este caso la encuesta, se realizó en el programa de hoja de cálculo, EXCEL.

Se realizó la captura de cada una de las respuestas de los encuestados, tanto de las respuestas de opción múltiple, como las dicotómicas.

Posteriormente se realizó el gráfico de cada una de las preguntas con la información recabada.

El 100% del tamaño de la muestra no dejo ninguna pregunta sin contestar.

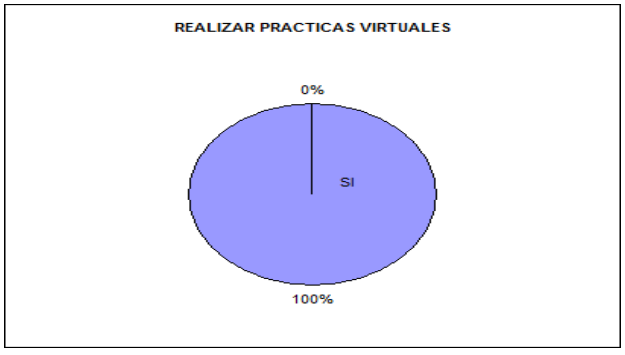
No se realizó la generación de nuevas variables.

A continuación se muestra la captura de la información de los cuestionarios, así como las gráficas de pastel que se empleo en cada una de las preguntas, y se visualiza el porcentaje que corresponde a cada unas de las respuestas que dieron los entrevistados.

Al 100% DE LA MUESTRA LE GUSTO REALIZAR PRACTICAS VIRUALES.

1.- ¿TE GUSTO REALIZAR PRACTICAS VIRTUALES?

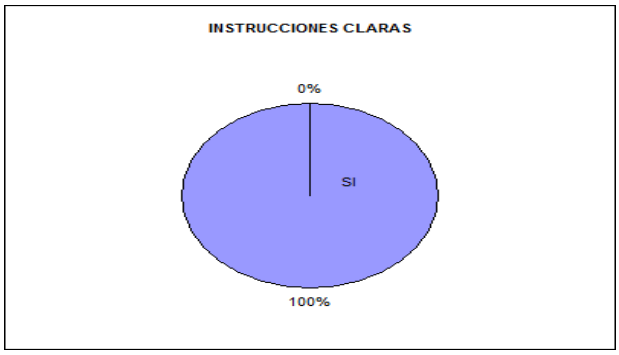
SI	9
NO	0
TOTAL	9



EL 100% DE LA MUESTRA CONSIDERO QUE LAS INSTRUCCIONES QUE SE PRESENTAN EN EL LABRATORIO VIRTUAL CON CLARAS.

2.- ¿LAS INSTRUCCIONES PARA ACCEDER AL LABORATORIO VIRTUAL SON CLARAS?

SI	9
NO	0
TOTAL	9



5.1 RESULTADOS

Las opiniones aquí externadas son con base en el 30% de los estudiantes que las expresan, donde el 78% de los encuestados fueron hombres y el 22% fueron mujeres.

La mayoría considera que el material didáctico de apoyo es deficiente o bueno, y que los métodos actuales de enseñanza son buenos o excelentes.

La impartición de clases la consideran excelente o buena, la mayoría.

Los estudiantes califican las instrucciones dadas para acceder y navegar a través del laboratorio como claras y expresan que no tienen problemas importantes con los discos compactos o con la compatibilidad la computadora usada.

Al elaborar los laboratorios virtuales se diseñaron como plataforma tecnológica que fuera compatible con cualquier programa sin necesidad de conexión a Internet. En la actualidad la mayoría de las escuelas cuentan con sistema de cómputo, lo cual hace más fácil la introducción de laboratorios virtuales.

La mayoría disfrutó de los laboratorios en su versión virtual; consideran que sus ilustraciones y demás aspectos gráficos eran buenos. Opinan que se requiere invertir mucho tiempo para estudiar y desarrollar cada laboratorio virtual.

Los laboratorios virtuales ayudan, en opinión de los usuarios, a comprender los contenidos de la teoría de la materia que se está impartiendo, en este caso enfatizando en la materia de química, pues permiten observar de cerca algunos procesos que son difíciles de estudiar en la naturaleza.

Las preguntas de evaluación ayudan a reforzar los contenidos del curso pues están planteadas de acuerdo con el contenido de la práctica que se esta realizando así como el contenido de la materia.

6.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El programa laboratorio virtual, con el que cuenta la escuela de Telesecundaria de la localidad de La Estanzuela, resulta en una fuente atractiva para el acceso a la información, (ya que no es necesario el uso de internet) así como no contar con personal ni laboratorio real.

También se considera que el material contiene datos útiles, información objetiva y coloquial sobre conceptos y fundamentos que son estudiados de manera experimental siguiendo el método científico, lo que llama la atención de los educandos.

Se observa que un material didáctico virtual dirigido a los jóvenes del nivel educativo básico, debe tener varios elementos de comunicación y una gran interactividad, sin llegar a muchos efectos visuales que resulten distractivos y dispersen la atención.

La calificación del estudiantado a los laboratorios virtuales de física, química y biología es predominantemente favorable, lo cual representa un gran apoyo para el desarrollo y aplicación de nuevos laboratorios virtuales en el futuro.

Se recomienda realizar una encuesta con preguntas abiertas sobre las ventajas y desventajas de utilizar el laboratorio virtual y cualquier material didáctico que emplee tecnologías de la comunicación, así como la verificación del uso de computadoras en cuanto a la equidad de género.

Finalmente podemos decir que la institución educativa ahorra una gran cantidad de recursos financieros pues es mucho más económico producir un laboratorio virtual (distribuible mediante red, disco o similar) que mantener la infraestructura, equipo y personal de un laboratorio real.

7.1 BIBLIOGRAFÍA

Monge-Nájera, Julián, Rivas Rossi Marta, Méndez Estrada Víctor Hugo. (1999). *Internet, Multimedia and virtual laboratories in a "Third World environment.* San José, Costa Rica.

Monge-Nájera, Víctor Hugo. (2007) *Ventajas y desventajas de usar laboratorios virtuales en educación a distancia: la opinión del estudiantado en un proyecto de seis años de duración.* San José, Costa Rica.

Sabino Carlos *(1992) El proceso de investigación*, Panapo, Caracas.

Sierra Bravo, R. (1991). *"Diccionario práctico de estadística y técnicas de investigación científica*". Ed. Paraninfo. Madrid, España.

William E. Johnston and Deborah Agarwal (1995) "The Virtual Laboratory Using Networks to enable Widely Distributed Collaboratory Science" University of California.

El uso de las Tics como Factor de Competitividad en las Microempresas

Giovanna Arciga Ramírez[1]
Antonio Asdrúbal Quintana Ugalde[2]
Karina Rueda Cerna[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, gio.admon@gmail.com
[2]Universidad Tecnológica de Morelia - Facultad de Ingeniería en Sistemas, aasdrubalqu@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, karinarc_benembinos@hotmail.com

El uso de las Tics como Factor de Competitividad en las Microempresas

Resumen

Los indicadores de productividad, científicos y tecnológicos que aplican los países desarrollados nos pueden afirmar que la competitividad se ha convertido en el nuevo paradigma económico proporcionando el éxito. La elaboración de este artículo tiene por objeto indicar la importancia de las Tecnologías de la Información. Se concluye que la empresa más eficaz será aquella que permita a sus trabajadores un mayor rendimiento, proporcionándoles un acceso rápido a la información.

Palabras Clave: Tecnología, Información, Competitividad.

Abstract

Productivity Indicators , Science and Technology applied by developed countries we can say that the competitiveness has become the new economic paradigm in providing success. The preparation of this article is intended to indicate the Importance of Information Technology . It is concluded that the Company 's Most Effective is that which allows for their workers mayor Performance A UN Rapid providing access to information .

Keywords : Technology, Information , Competitiveness.

Introducción

Podemos definir como TIC , tecnologías de la información y de las comunicaciones como un conjunto de dispositivos , soluciones y elementos hardware y software y de comunicaciones aplicados al tratamiento automático de la información y de la difusión de la misma para satisfacer necesidades de información. (Carmen de Pablos, José Joaquín López-Hermoso; Informática y Comunicaciones en la Empresa, Madrid 2004.

La tecnología ha modificado el entorno físico, las barreras temporales y geográficas; el creciente empuje de las redes informáticas, las nuevas tecnologías de almacenamiento y en general el avance de los sistemas informáticos abre una inmensa gama de posibilidades para mejorar un negocio; por ello empresas y gobiernos muestran una creciente

preocupación por su dominio que se traduce en multimillonarias inversiones e intentos por regular y controlar su proceso de difusión. (Judith Colina Telos Vol. 7 , N° 2 (2005) 282 - 296.)

Actualmente, vivimos en un mundo competitivo y globalizado, caracterizado por una serie de transformaciones políticas, económicas, sociales, culturales y tecnológicas. Estos cambios se producen de manera vertiginosa, por lo cual las empresas requieren sistemas adecuados, que suministren información pertinente, confiable y oportuna, que posibiliten una adecuada gestión y sirvan de apoyo para la toma de decisiones.

Es necesario que las pymes cuenten con una estrategia de TI , lo cual implica determinar la forma en que han de desarrollarse las aplicaciones , como se van a adquirir, utilizar , controlar y gestionar los recursos tecnológicos y humanos necesarios para satisfacer las necesidades de la empresa.

Para tener éxito en una economía cada vez más globalizada y con un alto nivel de competitividad, las empresas necesitan desarrollar nuevas ideas y trasladarlas a sus estrategias empresariales, para aprovechar las oportunidades de negocio que genera el mercado. Bajo este escenario, en diversos países en vías de desarrollo consideran que el futuro de las empresas está en el incremento de la inversión, en la capacidad y conocimiento de la economía, la creación de un ambiente favorable para la rápida adopción de las nuevas ideas y de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) como una nueva oportunidad de los negocios (Achrol y Kotler, 1999; Vilaseca, 2003; Barba-Sánchez et al., 2007).

Problemática

La tecnología no se desarrolla ni se aprovecha por sí sola, se hace necesario planificarla, identificando y evaluando las oportunidades y amenazas , tal como se diseñan los planes estratégicos de la empresa, de lo contrario las consecuencias pueden ser muy graves.

Llanes (2000) sostiene que sin la correcta evaluación y despliegue de las potencialidades de las tecnologías de la información (TI), no será posible el desarrollo, jerarquización y combinación de los conocimientos, clave de los procesos de innovación dentro de la organización.

El uso de las TIC S permite mejorar sustancialmente toda actividad administrativa dentro de las empresas, y en especial en las PyMEs (Tung y Rieck, 2005). Sin embargo, su uso es muy bajo y tiene una influencia diferente, ya que las herramientas que son útiles a un tipo de empresa no necesariamente puede serlo para otra (Lockett et al., 2006). Asimismo, para que la PyME pueda reforzar su ventaja competitiva se requiere de una especial atención en las habilidades y recursos, tomando como herramienta de trabajo las TICs (Dibrell et al., 2008).

Una empresa que desee participar en el mercado y quiera ser competitiva debe conocer a su competencia, saber que movimientos hace, hacia donde van dirigidas sus estrategias, su comportamiento de ventas, el comportamiento del mercado, los números oficiales que muestran las diferencias asociaciones del mercado**.** Tecnológico de Monterrey. (2013).

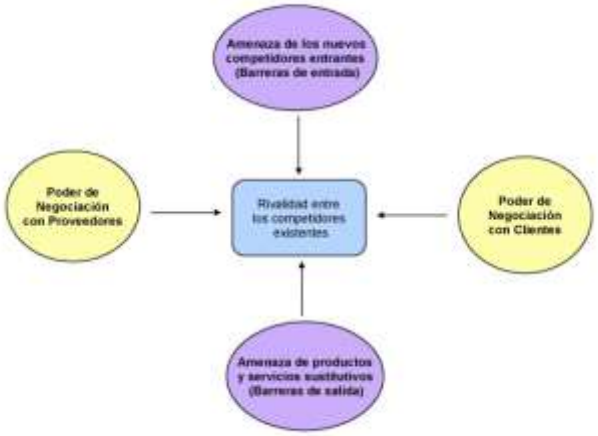
Propuesta de solución

Llanes (2000) sostiene que al momento evaluar el uso de las tecnologías de información, la gerencia puede tomar cuatro direcciones:

a) La valoración de la intensidad de la intensidad de la información actual y potencial de los procesos de la cadena de valor y de los productos.
b) Determinación de la estructura del sector de negocios, en busca de oportunidades y amenazas.
c) Distinguir y clasificar las formas en las que la TI permitirá la aparición y desarrollo de nuevos negocios.
d) Investigar las formas en las que las TI permitirá la aparición y desarrollo de nuevos negocios, asi como la desaparición o decadencia de negocios actuales.
e) se proponen la implementación de un modelo estratégico que permite desarrollar una estrategia de negocio.

Además se propone la aplicación de un modelo estratégico elaborado por Michael Porter que establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria y asi poder desarrollar una estrategia de negocio.

Grafico 1. Las 5 fuerzas de Porter.



Fuente: Michael Porter 1979.

Conclusión

Al analizar la gráfica de las 5 fuerzas de Porter, pueden comenzarse a definir estrategias de acción con base en la información recabada. Esta información saldrá de bases de datos públicas, gubernamentales o incluso de la misma competencia, clientes, proveedores. Solo es necesario hacer un planteamiento de la situación o problema a solucionar para identificar cada una de las estrategias a seguir.

Una organización debe responder a las nuevas tendencias tecnológicas y a la forma en la que se está desarrollando la tecnología, esto le permitirá definir estrategias dentro y fuera de la organización para ejecutarlas con los clientes, con los proveedores incluso con la competencia.

Conforme avanza la tecnología y las empresas entienden que la inteligencia de negocios es de vital importancia, éstas comenzarán a suscribirse a sitios donde encuentren información de sus clientes, proveedores y competidores.

En efecto, muchas organizaciones han logrado el éxito empresarial mediante la aplicación de nuevas TIC'S en la búsqueda y consolidación de nuevos mercados para sus productos y

la obtención de ventajas competitivas; dichas ventajas como la tecnología y la innovación juegan un papel clave.

Bibliografía

ACHROL, R.S. y A. KOTLER, Entrepreneurship, agglomeration and technological change. Small Business Economics, vol. 24, 323-334, 2005.

VILASECA, J., Las TIC y las transformaciones de la empresa catalana. Barcelona: FUOC, 2003.

BARBA-SANCHEZ, V., MARTINEZ-RUIZ, M.P. y JIMENEZZARCO, A.I., Drivers, benefits and challenges of ICT adoption by small and medium sized enterprises (SMEs): a literature review. Problems and Perspectives in Management, vol. 5(1), 103-114, 2007.

Ventaja Competitiva a través de la gente; Jeffrey Pfeffer, compañía editorial continental, S.A. de C.V. , México, 1997.

UAEM. (2015). Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal Scientific Information SystemRed de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal Scientific Information System. Septiembre 20, 2015, de Universidad Autónoma del Estado de México Sitio web: http://www.redalyc.org/

Llanes, R. (2000). Organizaciones inteligentes. Revista contacto económico. (Año 2 Edición 24). Santa Cruz Bolivia.

Carmen de Pablos, José Joaquín López –Hermoso , Santiago Martín-Romo , Sonia Medina (2004) Informática y Comunicaciones en la Empresa .Universidad Rey Juan Carlos. Madrid.

Noel Jardiel Hernández Ayala (2013) Tecnologías de Información para los negocios en la era del Conocimiento. México.

Tecnológico de Monterrey. (2013). Tecnologías de información y la inteligencia en los negocios. Octubre 10, 2015, de editorialdigitaltec Sitio web: https://www.editorialdigitaltec.com/materialadicional/Catalogoebooks.prof.pdf

TUNG, L.L. y O. RIECK, Adoption of electronic government services among business organizations in Singapore. Journal of Strategic Information Systems, vol. 14(4), 417 - 440, 2005.

LOCKETT, N., BROWN, D.H. y KAEWKITIPONG, L., The use of hosted enterprise applications by SMEs: a dual market and user perspective. Electronics Markets, vol. 16(1), 85-96, 2006

DIBRELL, C., DAVIS, P.S., y CRAIG, J., Fueling innovation through information technology in SMEs. Journal of Small Business Management, vol. 46(2), 203-218, 2008.

Avances y Resultados del Desarrollo e Implementación del Sistema de Control de Asistencia para los Profesores de la FCCA UMSNH

Rigoberto López Escalera[1]
Héctor Ulises Gaona Campos[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, rlelopez@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, hectorgaona@gmail.com

Avances y Resultados del Desarrollo e Implementación del Sistema de Control de Asistencia para los profesores de la FCCA UMSNH.

Resumen

El presente trabajo presenta los resultados de la encuesta aplicada a 98 profesores de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, sobre la experiencia que han tenido con el Sistema de Listas de Asistencia desarrollado en la Coordinación de Servicios Informáticos de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo y desarrollado por el I.S.C. Héctor Ulises Gaona Campos, este resultado nos permitirá hacer modificaciones y mejorarlo.

El presente sistema nació a partir de la necesidad de contar con un software de control de asistencia electrónico, ya que representaba un trabajo muy tedioso por la gran cantidad de listas que se tenían que registrar de forma manual y fue así que se desarrolló y actualmente se utiliza en la facultad el Sistema de Lista de Asistencia (SLA) para los Profesores de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. En estos momentos se cuenta con ya con un sistemas de control de asistencia electrónico que verifica el cumplimiento de asistencia de los Profesores, control de las secciones y salones, bases de datos actualizadas de los profesores, control de las academias, reportes de asistencia resumidos y detallados y a los profesores les permite verificar reportes de asistencia, cargas académicas, secciones, horarios y salones y actualizar sus datos personales desde la comodidad de cual quiere equipo de cómputo, tableta o smartphone.

Palabras Clave: Encuesta, Sistema, Asistencia, profesores

Progress and Results of Development and Implementation of the Control System Assistance FCCA teachers UMSNH

Abstract

This paper presents the results of the survey of 98 professors from the School of Accounting and Administrative Sciences, about the experience they have had with the list system developed Assistance Coordination of Information Services of the School of Accounting and Administrative Sciences of the Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo and developed by the ISC Ulysses Gaona Hector Campos, this result will allow us to make modifications and improvements.

This system was born from the need for software control systems, as it represented a very tedious work by the large number of lists that had to be manually recorded and was so developed and currently used in the faculty List System Assistance (SLA) for teachers of the Faculty of Accounting and Management Sciences of the Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo. At present it has already a control systems electronic assistance that verifies compliance with teacher attendance, control sections and lounges, updated databases of teachers, control reports academies assistance and teachers It allows them to verify attendance reports, academic loads, sections, schedules and classrooms and update your personal details from the comfort of which is to computer equipment, tablet or smartphone.

Keywords: Survey, System, Assistance, teachers

Objetivos

Se han cumplido los objetivos inicialmente planteados:

• El sistema facilita el registro y control de las horas laborales de los Profesores e Investigadores de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

• Lleva de manera confiable el registro de las horas registradas de cada profesor, registrando correctamente sus asistencias, faltas y atrasos.

• Informa a cada uno de los profesores las materias asignadas, el aula, el semestre, la sección y el número de horas asignadas al semestre.

• A la Autoridad le permite ver en tiempo real el cumplimiento de cada uno de los profesores y cumplir con los reportes solicitados.

Planteamiento del problema

Detectar que modificaciones hacer al Sistema de Listas de Asistencia (SLA) para llevar un mejor control en el registro de las asistencias de los Profesores de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de hidalgo.

Metodología de desarrollo

Para el desarrollo de este proyecto se utilizó la investigación descriptiva debido a que nos facilitó tener un contacto directo con la realidad del proceso del control de asistencia de los profesores de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo; esta investigación nos fue útil para obtener nuestras propias conclusiones, las cuales nos ayudaron a ver de otra manera el problema. Además utilizamos el método inductivo ya que partimos de un hecho particular para llegar a un hecho general, es decir que seguimos una secuencia de procesos que se realizaron en nuestro proyecto investigativo, partiendo de hechos particulares como son la observación, el planteamiento de hipótesis siguiendo una serie de pasos lógicos, tales como: Observación, Experimentación, Comparación, Abstracción, Generalización. El método Científico también fue aplicado ya que se basa en una serie de pasos sistemáticos e instrumentos que nos lleva a un conocimiento científico. Este método se basa en la recopilación de datos, su ordenamiento y para posteriormente realizar un análisis, ya que este método busca siempre obtener más información hasta darle sentido a las cosas, hasta llegar a la verdad del fenómeno estudiado.

En cuanto se refiere a las técnicas se aplicó la Observación ya que permitió observar de forma directa y minuciosa el hecho que se realiza en el proceso de registro de asistencia. Otra técnica utilizada fue la encuesta porque nos permitió obtener datos de varios profesores que utilizan el sistema diariamente, cuyas opiniones permiten hacer mejoras al proceso de registro de asistencia.

Control de asistencia

Definición

Según la página web http://definicion.de/control/ argumenta "La palabra control proviene del término francés contrôle y significa comprobación, inspección, fiscalización o intervención. También puede hacer referencia al dominio, mando y preponderancia, o a la regulación sobre un sistema", según nuestro criterio control es inspeccionar a alguien para saber si está o no haciendo lo encomendado. Citado por (Definicion.de, 2008) Web

La página http://www.definicionabc.com/salud/asistencia.php dice "La asistencia se puede definir como un acto de presentarse alguien en algún lugar porque ha sido llamado, o es su deber, o de ir como espectador o testigo", mientras tanto nosotros decimos que asistencia es presentarse a un lugar en particular con el cual nos toca cumplir algo. Citado por (Definición abc, 2007) Web

De acuerdo a Burt K. Scanlan "El control de asistencia del personal tiene como objeto cerciorarse de que los hechos vayan de acuerdo con los planes establecidos", nosotros podemos concluir que control de asistencia no es nada más que cerciorarse que una persona estuvo en un lugar designado. Citado por (Bustillos Chicaiza & Pacheco, 2010) Pag.26

Según Eckles,Carmichael define que: " El control de asistencia es la regulación de las actividades, de conformidad con un plan creado para alcanzar ciertos objetivos", a nuestro punto de vista, control de asistencia es normar las actividades para que sean cumplidas a cabalidad. Citado por (Bustillos Chicaiza & Pacheco, 2010) Pag.26

Dice George R. Terry que control "Es el proceso para determinar lo que se está llevando a cabo, valorizándolo y si es necesario, aplicando medidas correctivas de manera que la ejecución se desarrolle de acuerdo con lo planeado", el grupo investigativo concluye que el control es el proceso de regular los actos previstos, para que sean cumplidos a tiempo. Citado por (Bustillos Chicaiza & Pacheco, 2010) Pag.26

Según Robert C. Appleby control es "La medición y corrección de las realizaciones de los subordinados con el fin de asegurar que tanto los objetivos de la empresa como los planes para alcanzarlos se cumplan eficaz y económicamente", nosotros decimos que control es monitorear las tareas del personal para lograr cumplir con los objetivos propuestos. Citado por (Bustillos Chicaiza & Pacheco, 2010) Pag.27

Elementos que definen al control de asistencia

Relación con lo planeado: El control siempre existe para verificar el logro de los objetivos que se establecen en la planeación.

Medición: Para controlar es imprescindible medir y cuantificar los resultados.

Detectar desviaciones: Una de las funciones inherentes al control, es descubrir las diferencias que se presentan entre la ejecución y la planeación.

Establecer medidas correctivas: El objeto del control es prever y corregir los errores.

Importancia del control de asistencia.

• Establece medidas para corregir las actividades, de tal forma que se alcancen los planes exitosamente.

• Se aplica a todo: a las cosas, a las personas, y a los actos.

• Determina y analiza rápidamente las causas que pueden originar desviaciones, para que no vuelvan a presentarse en el futuro.

• Localiza a los sectores responsables de la administración, desde el momento en que se establecen medidas correctivas.

• Proporciona información acerca de la situación de la ejecución de los planes, sirviendo como fundamento al reiniciarse el proceso de la planeación.

• Reduce costos y ahorra tiempo al evitar errores.

Características del control de asistencia

Reflejar la naturaleza de estructura organizacional: Un sistema de control deberá ajustarse a las necesidades de la empresa y tipo de actividad que se desea controlar.

Oportunidad: Un buen control de asistencia debe manifestar inmediatamente las desviaciones, siendo lo ideal que las descubra antes de que se produzcan.

Accesibilidad: Todo control de asistencia debe establecer medidas sencillas y fáciles de interpretar para facilitar su aplicación, las técnicas muy complicadas en lugar de ser útiles crean confusiones.

Ubicación estratégica: Resulta imposible e incosteable implantar controles para todas las actividades de la empresa, por lo que es necesario establecerlos en ciertas áreas de valor estratégico.

Consideraciones para establecer un sistema de control de asistencia

Tipos de medición: Los tipos de medición se basan en alguna forma de normas o estándares establecidos, que pueden ser:

Estándares históricos: Pueden basarse en registros e información concernientes a las experiencias pasadas de una organización.

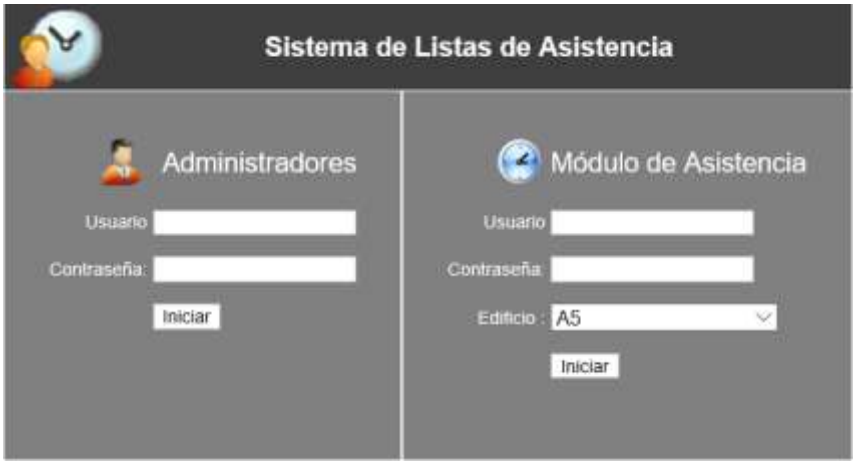
Estándares externos: Son los provenientes de otras organizaciones u otras unidades de la misma organización.

Estándares de ingeniería: Se refiere a la capacidad de las máquinas, suelen venir especificadas por los fabricantes.

Se desarrolló y se implementó este software en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

}

Figura 1: Pantalla de entrada al Sistema por los Administradores y módulos de asistencia.



Fuente: Propia.

Figura 2: Pantalla del Control del Administrador.

Fuente: Propia.

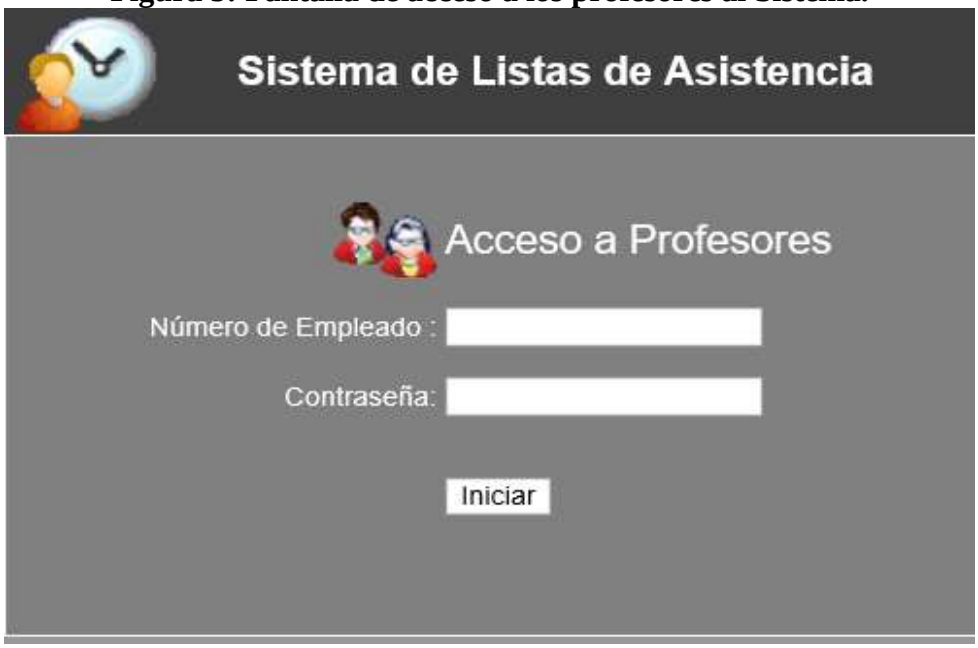
Figura 3: Pantalla que visualizan los profesores al momento de registrar su asistencia.

Fuente: Propia.

Figura 4: Pagina Web de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas.
www.fcca.umich.mx

Fuente: Propia.

Figura 5: Pantalla de acceso a los profesores al Sistema.

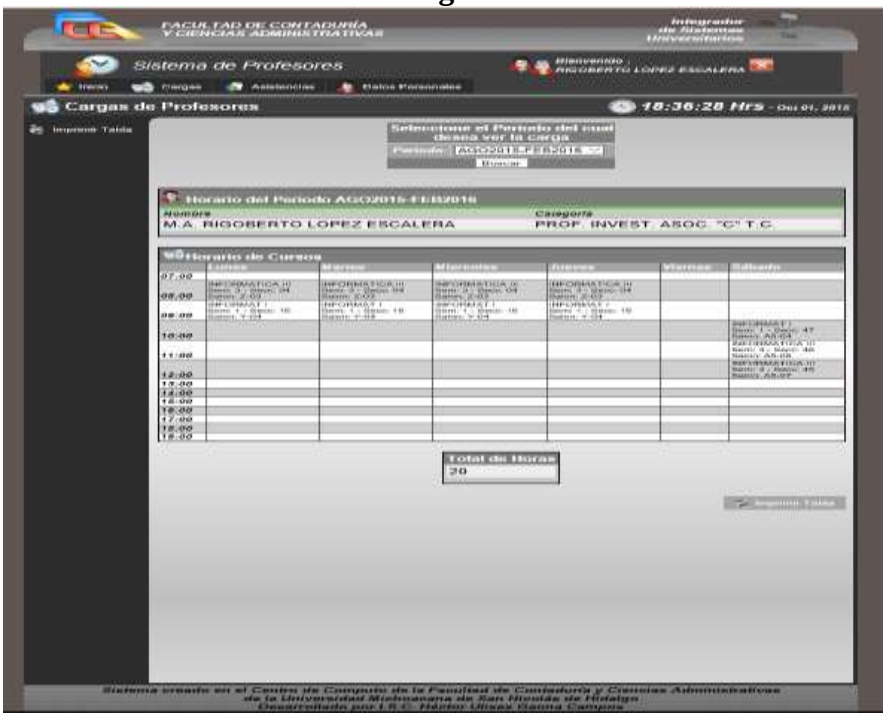


Fuente: Propia.

Figura 6: Pantalla que visualizan los profesores con su clave y contraseña.

Fuente: Propia.

Figura 7: Pantalla que visualizan los profesores al tener acceso al Sistema en el menú cargas.



Fuente: Propia.

Figura 8: Pantalla que visualizan los profesores al tener acceso al Sistema en el menú Asistencia.

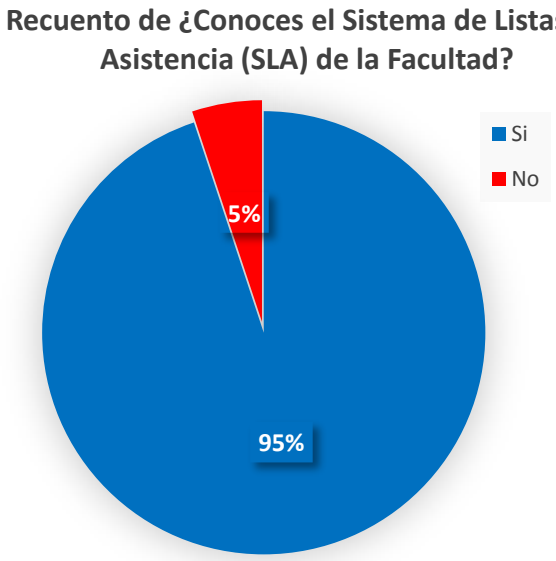
Fuente: Propia.

Figura 9: Pantalla que visualizan los profesores al tener acceso al Sistema en el menú Asistencia en la opción reporte.

Fuente: Propia.

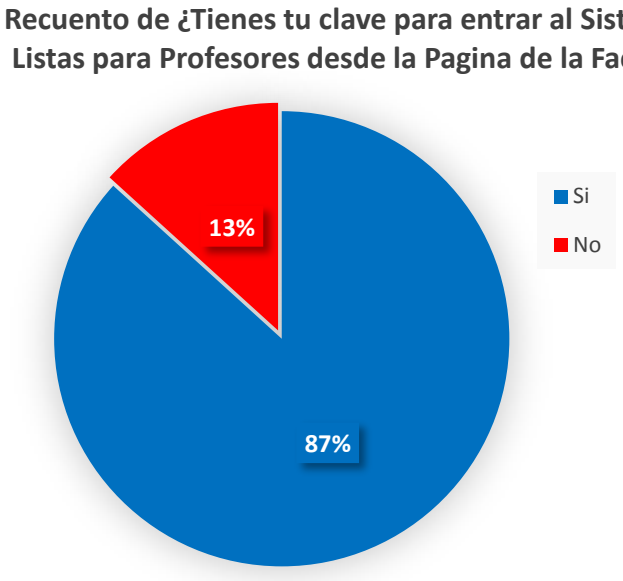
Se aplicó la siguiente encuesta obteniendo los siguientes resultados de 98 profesores de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Gráfico 1: ¿Conoces el Sistema de Listas de Asistencia (SLA) de la Facultad?



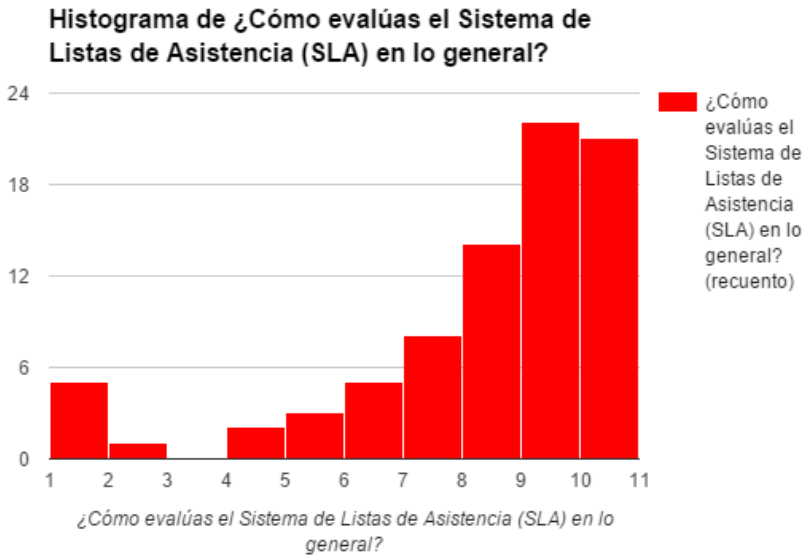
Fuente: Propia.

Gráfico 2: ¿Tienes tu clave para entrar al Sistema de Listas para Profesores desde la Página de la Facultad?



Fuente: Propia.

Gráfico 3: ¿Cómo evalúas el Sistema de Listas de Asistencia (SLA) en lo general?



Fuente: Propia.

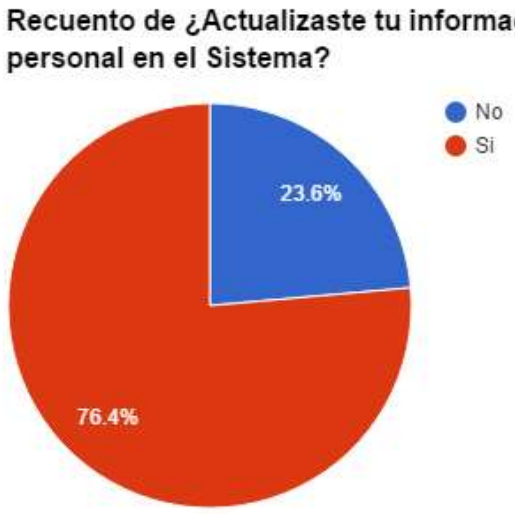
Gráfico 4: ¿Revisas constantemente tu reporte de asistencias?

Fuente: Propia.

Gráfico 5: ¿Revisas tu carga académica y la asignación de salón en el Sistema?

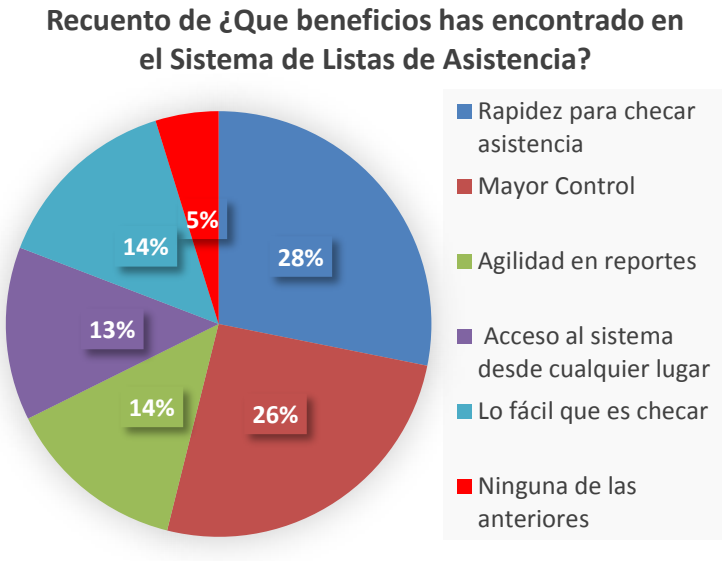
Fuente: Propia.

Gráfico 6: ¿Actualizaste tu información personal en el Sistema?



Fuente: Propia.

Gráfico 7: ¿Qué beneficios has encontrado en el Sistema de Listas de Asistencia?



Fuente: Propia.

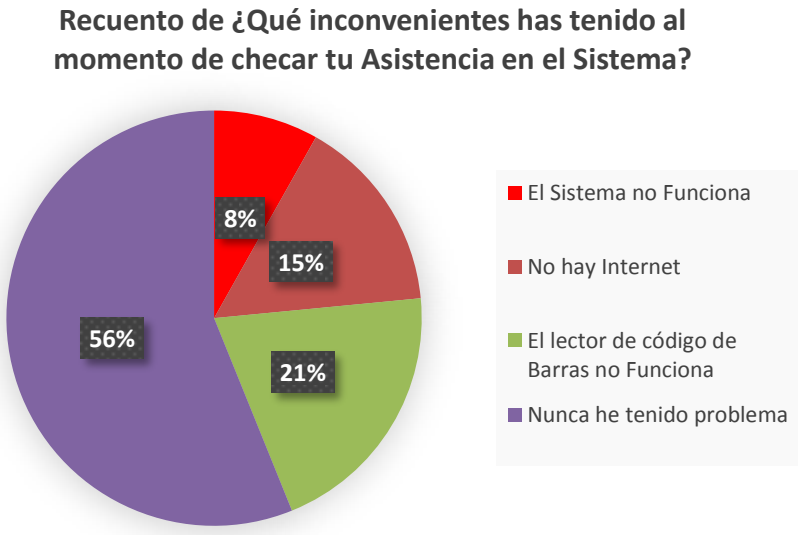
Gráfico 8: ¿El Sistema de Listas de Asistencia te presenta?

Fuente: Propia.

Gráfico 9: ¿El registro de su asistencia en el sistema a sido Correcto?

Fuente: Propia.

Gráfico 10: ¿Qué inconvenientes has tenido al momento de checar tu Asistencia en el Sistema?



Fuente: Propia.

Gráfico 11: ¿El registro de su asistencia en el sistema ha sido Correcto?

Fuente: Propia.

Gráfico 12: ¿Qué inconvenientes has tenido al momento de checar tu Asistencia en el Sistema?

Fuente: Propia.

Tabla 1: ¿Qué agregaría Usted al Sistema de Listas de Asistencia?

1.- Que al inicio del semestre se agilice la actualización de la carga académica porque a veces pasan semanas sin poder ver la actualización.
2.- Que permita registrar 5 minutos antes para estar a la hora en el salón.
3.- Que funcione a las 7:00 horas
4.- Recordatorio de: Exámenes de titulación, exámenes de nodo, reuniones de académica, días de suspensión oficial.
5.- Mantenimiento permanente y evaluación.
6.- No tener que firmar.
7.- Señalar quien llega tarde, porque si llegan tarde igual me consideran asistencia en tiempo y forma. Un comprobante de mi registro asistencia. Otros candados porque una persona con una foto utilizan para checar por otros.

Fuente: Propia.

Conclusiones

Se desarrolló y se implemento el software de Sistema de Listas de Asistencia (SLA) en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo y Actualmente se está utilizando en los módulos de asistencia de los edificios AII, AIV, AV, Y, y Z en los programas de las Licenciatura en los Sistemas escolarizados, abierto, distancia, en la maestría de Fiscal, maestría en Administración y en especialidades y seminarios. Fue desarrollado en la Coordinación de Sistemas Informáticos de la Facultad por el I.S.C. Hector Ulises Gaona Campos;

Concluimos que con la implementación del sistema de control de asistencia se facilitó el tedioso proceso de registrar la asistencia manualmente y a veces a destiempo y obligó al docente a pedir permiso o justificar en caso de inasistencia.

Como otro punto a resaltar es la comodidad y facilidad de uso para el docente y las personas que operan el sistema ya que presenta un interfaz simple para su uso y presenta información confiable.

El desarrollo e implementación del presente proyecto de investigación, ayudo a disminuir los costos de adquisición de un sistema de Control de Asistencia en la Facultad.

Y los resultados obtenidos de la encuesta nos ayudaran hacer las modificaciones pertinentes al sistema para mejorarlo.

Bibliografía

Bustillos Chicaiza, T. S., & Pacheco, P. D. (03 de 2010). *Repositorio Universidad Técnica de Cotopaxi Implementación de un sistema para el control de asistencia y avance de materias de los docentes de la unidad académica de ciencias de la ingeniería y aplicadas de la Universidad Técnica de Cotopaxi.* Recuperado el 20 de 12 de 2013, de Repositorio Universidad Técnica de Cotopaxi: http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/1190/1/T-UTC-0834.pdf

Consultores Micorp Libertad Tecnológica. (s.f.). *Consultores Micorp Libertad Tecnológica.* Recuperado el 20 de 01 de 2014, de Consultores Micorp Libertad Tecnológica: http://basicamente.files.wordpress.com/2007/05/software_librev2.pdf

Definición abc. (2007). *Definición abc tu diccionario hecho fácil*. Recuperado el 10 de 12 de 2013, de Definición abc tu diccionario hecho fácil: http://www.definicionabc.com/salud/asistencia.php

Definicion.de. (01 de 01 de 2008). *Definicion.de*. Recuperado el 10 de 12 de 2013, de Definicion.de: http://definicion.de/control/

Gaona Campos, H. U. (Septiembre de 2014). Programa Sistema de Listas de Asistencia UMSNH. Morelia, Michoacán, México.

Gutierrez, A. (2002). *Introducción al Lenguaje Php.* Ecuador: Macro.

Hernández , H., Fernández, C., & Baptista, L. (2000). *Metodología de la Investigación.* México: Mc Graw-Hill.

Instituto Tecnológico Superior de Coatzacoalcos. (s.f.). *ITESCO.* Recuperado el 10 de 12 de 2013, de ITESCO: http://itescoingenieriaenadministracion.wikispaces.com/file/view/unidad+6.pdf

Softonic. (01 de 01 de 1997). *La guia de software más completa del mundo*. Recuperado el 10 de 12 de 2013, de La guia de software más completa del mundo: http://mysql.softonic.com/linux

V. Teoría de las Ciencias Administrativas

Las Políticas Financieras en la Administración de la Educación Superior. Una Aproximación al Caso de las Universidades Mexicanas

Ma. del Carmen Arias Valencia[1]
José Manuel Tovar Herrera[2]
Marcela Patricia del Toro Valencia[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contabilidad y Ciencias Administrativas, arias_karina2@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Instituto de Investigaciones Históricas, tovarherreramanuel@outlook.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Psicología, didactica.marcelad@gmail.com

Las Políticas Financieras en la Administración de la Educación Superior. Una Aproximación al Caso de las Universidades Mexicanas

Resumen

Tras una serie de desajustes ocasionados por la crisis financiera de 1982. Ante ello, el Estado mexicano instauró toda una serie de medidas en todos los sectores administrativos y gubernamentales, entre ellos, las formas de administración en las universidades públicas. A partir del gobierno de Miguel de la Madrid, y en concreto en el respectivo de Carlos Salinas se impulsaron toda una serie de medidas tendientes a cambiar su esquema administrativo y financiero. La promoción de esquemas de evaluación y acreditación, comenzaron a estar presentes en la vida universitaria, y representó un cambio en el acceso a financiamiento por parte del Estado. El modelo de bolsas de financiamiento son muestra de la reducción del presupuesto a las universidades, y a su vez, un condicionamiento a las mismas para que adopten los esquemas de reforma administrativa bajo la lógica de la calidad y eficiencia.

Palabras clave: Universidad, evaluación, calidad, acreditación, financiamiento.

Abstract

After a series of disruptions caused by the financial crisis of 1982. In response, the Mexican government introduced a series of measures in all administrative and governmental sectors, including the forms of administration at public universities. From the government of Miguel de la Madrid, and specifically in the respective Carlos Salinas a series of measures to change its administrative and financial scheme were promoted. Promoting evaluation and accreditation schemes began to be present in university life, and represented a change in access to financing from the state. The financing model are shown bags of budget cuts to universities, and in turn, subject to conditions to adopt the same administrative reform schemes under the logic of quality and efficiency.

Keywords: University, evaluation, quality, accreditation, financing.

Introducción

Las universidades públicas, al contar con una autonomía, tienen la libertad organización administrativa y financiera, es decir, que su comunidad, a través de sus órganos de gobierno, define los métodos para su desenvolvimiento administrativo y financiero. Sin embargo, a pesar de contar con dicha autonomía, el desarrollo político, financiero y social

del país, definen, en cierta medida, los pasos que deben de seguir las universidades con respecto al uso y orientación de los subsidios que le son entregados por parte de los ejecutivos locales y/o el Ejecutivo federal.

A través de una serie de disposiciones, el gobierno federal ha ido delineando, con el paso de los años, que rumbo seguir con respecto al papel de las universidades en el desarrollo del país. Para ello, ha sido de particular interés de las autoridades mexicanas, de establecer un cuadro de lineamientos en los cuales las universidades deben de cumplir, con el objetivo de que puedan acceder a diversos subsidios extraordinarios, ya sea para infraestructura, mejoramiento de los planes de estudio o proyectos de investigación individuales o colectivos.

Con esas disposiciones, se podrá verificar que la autonomía administrativa de las universidades está limitada a las cláusulas federales sobre el desempeño de sus actividades. Asimismo, el establecimiento de los criterios de evaluación y acreditación, van con el ánimo de reorientar varias funciones de las universidades y sus vínculos con la sociedad y el sector productivo, así como sus relaciones laborales con sus respectivos sindicatos académicos y de personal administrativo y manual.

- **La implantación de los conceptos de evaluación, eficiencia y acreditación en las universidades públicas.**

Tras la caída abrupta de los precios del petróleo, el país comenzó a enfrentar una de sus más severas crisis financieras, aunado a ello, las sobrevino un proceso de renovación generacional en los grupos de poder que dirigen México. La entrada en escena de los llamados tecnócratas era el reflejo de una tendencia que se comenzó a manifestar en Occidente. El desarrollo de las instituciones públicas comenzó a ser orientada por los conceptos propios del mercado.

Tras la crisis financiera de 1982, el recorte presupuestal no se hizo esperar, el primer afectado fue el sector educativo, aunque no de manera homogénea, dado que los recortes más fuertes fueron realizados en el nivel superior. Con los recortes a los subsidios federales a la educación superior, llegaron también toda una serie de políticas encaminadas a racionalizar los ingresos y gastos de las Instituciones de Educación Superior. Sin embargo, la racionalización de los ingresos a las universidades comenzó a estar dominado bajo la

lógica de criterios de calidad, para ello, fue necesario introducir los conceptos de evaluación, y posteriormente acreditación.

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid, la gestación de estas nuevas modalidades comenzaron a tener una direccionalidad, a través de la cual, las universidades podrían corregir sus errores y superar sus deficiencias para que pudieran amparar sus funciones ante la sociedad.[1] Las universidades se comenzaron a ver forzadas a realizar cambios en su organización administrativa con el objetivo de adaptarse a las nuevas disposiciones federales. Con la creación de las llamadas bolsas de financiamiento extraordinario, las universidades comenzaron ampliar su burocracia, dado que fue necesario concebir cuerpos académico-administrativos que conocieran y manejaran la obtención de dichos recursos adicionales.

De la misma forma, se crearon mecanismos con los cuales evaluar a los docentes e investigadores, por lo que corresponde a los segundos, estos comenzaron a ser evaluados con base en su producción, es decir, participación en libros colectivos, publicación de libros individuales, publicación de artículos de divulgación y difusión. En base a todo lo anterior, las universidades comenzaron a establecer nuevos dispositivos de contratación y categorización.[2]

Las nuevas estrategias y procedimientos en las universidades comenzaron a ser el resultado de aquellos recortes y procesos de evaluación. Para el gobierno, las universidades debían de tener una rentabilidad, la cual sería nutrida por la llamada administración científica; un rendimiento, basado en la corriente de las relaciones humanas; adaptabilidad, fundado en la corriente del desarrollo organizacional y la pertinencia, que se relaciona con las ciencias sociales y culturales.[3] A pesar de ello, algunos autores consideran que el gobierno no se hizo evaluador con el impulso de toda esa gama de directrices hacia la

[1] Mendoza Rojas, Javier (2010) Tres décadas de financiamiento de la Educación Superior, en Arnaut, Alberto y Silvia Giorguli (Vol. VII) (Coords.) *Educación. Los grandes problemas de México*. México D.F., Editorial El Colegio de México, p. 402.
[2] Mendoza Rojas, Javier (2010) Tres décadas de financiamiento de la Educación Superior, en Arnaut, Alberto y Silvia Giorguli (Vol. VII) (Coords.) *Educación. Los grandes problemas de México*. México D.F., Editorial El Colegio de México, p. 410.
[3] Casanova Cardiel, Hugo (1999) Gobierno universitario: perspectivas de análisis, en Casanova Cardiel, Hugo y Roberto Rodríguez Gómez (Tomo II), *Universidad contemporánea, política y gobierno. Colección Problemas Educativos de México*. México, Editorial Miguel Ángel Porrúa-Centro de Estudios sobre la Universidad, UNAM, p. 16.

administración de la educación superior que fueron instauradas durante el gobierno de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas.[4]

La visión pragmática de los gobiernos de Miguel de la Madrid, Carlos Salinas y Ernesto Zedillo, comenzaron a impulsar, lo que Pablo González Casanova llama *capitalismo académico*. Ello no es más que el conjunto de actividades que tienden a la capitalización sobre la base de la investigación universitaria o del conocimiento experto universitario que se realizan en la busca de solución a problemas públicos o comerciales.[5] Por lo tanto, ¿cómo puede analizarse el desenvolvimiento de las universidades, desde el punto de vista de la administración?

Con la postura asumida por parte de la Federación, a partir de la crisis de 1982, las IES (sobre todo las universidades), tuvieron que ir cambiando sus formas de llevar la administración y finanzas. Al ser un organismo descentralizado del Estado, las universidades han tenido que irse acoplando a este tipo de dinámicas, en donde la política financiera y administrativa, propias de cada una de las universidades, tiene que ser cambiada, tanto en lo normativo, como en lo cotidiano.

- **Cambios en las políticas administrativas y financieras al interior de las universidades.**

El papel de las universidades, a partir de los cambios en las políticas federales en la educación superior, sería encauzado a una participación más focalizada en la generación y aplicación del conocimiento, principalmente, para la solución de los problemas tecnológicos y el progreso económico del país.[6] Para lograr tales objetivos, era necesario cambiar el esquema administrativo y financiero internamente en las universidades.

En el caso de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, desde la década de los ochenta, la gestión de los subsidios debía de estar administrada, no solo en la recepción de los recursos captados, sino en el destino de estos. Tras la diversificación del financiamiento a las universidades, la Universidad Nicolaita tuvo que organizar la gestión

[4] De Vries, Wietse, (2000) Buscando la brújula: las políticas para la educación superior en los 90, en Cazés Menache, Daniel, *et. al*, (Tomo II) *Evaluación, financiamiento y gobierno en la universidad: el papel de las políticas*, México D. F., Universidad Nacional Autónoma de México, 51-52 pp.

[5] González Casanova, Pablo, (2000) La nueva universidad, en Cazés Menache, Daniel, *et. al* (Tomo I), *Estado, Universidad y Sociedad: entre la globalización y la democracia*, México D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, p. 20.

[6] Baltazar Vargas, David (2012) *Vida y práctica académica en la Universidad Michoacana, 1986-2003*. Tesis de Licenciatura. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, p 87.

de recursos extraordinarios a partir de proyectos productivos, mismos que con el paso de los años, fueron revisados y supervisados por organismos externos.[7]

Asimismo, la Universidad debía de abrir una nueva captación de recursos, la cual era concebida con la idea de autofinanciamiento, y para ello era de suma importancia comenzar a involucrarse en proyectos con entidades privadas a través de la participación de los institutos de investigación y las facultades. La obtención de becas de parte de estas entidades privadas representaba un ingreso neto de hasta 3 millones de pesos, a finales de los ochenta y principios de los noventa.[8]

En el caso de los profesores e investigadores, se vieron inmersos también en la dinámica de la búsqueda de bolsas de financiamiento personal, a través del ingreso al Sistema Nacional de Investigadores o de los programas al desempeño docente; mientras que por otro lado, también comenzaron a captar recursos a través del esquema de los llamados cuerpos académicos, mediante los cuales, proyectos de investigación eran financiados con recursos federales, mismos que podían (y pueden) ser complementados con apoyos extraordinarios a través de patrocinios de sociedades privadas.

Con la producción académica de los investigadores, la recategorización de estos al interior de las universidades significa no solo y mayor nivel dentro de la jerarquía académica, sino mayores ingresos, los cuales son adicionales al salario obtenido por sus labores propias en la institución. Este esquema de incentivos a la investigación y actividad docente, se basa en los principios de evaluación, eficacia, productividad y vinculación, conceptos que eran usados, hasta hace 35 años, en las empresas. Estos conceptos y la nueva distribución de recursos, abrió el camino a la competencia y el desempeño. Dichos instrumentos suponen, al menos en teoría, que las universidades lograrían satisfacer sus condiciones, mismas que se verían reflejadas en indicadores de las evaluaciones. Sin

[7] Tovar Herrera, José Manuel (2015), *Raúl Arreola Cortés: Estado, Poder Político y Autonomía Universitaria, 1985-1986*. Tesis de Licenciatura. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, p. 135.

[8] Tovar Herrera, José Manuel (2015), *Raúl Arreola Cortés: Estado, Poder Político y Autonomía Universitaria, 1985-1986*. Tesis de Licenciatura. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, p 138.

embargo, no es así, solo se ha implementado un esquema de competencia desigual que se justifica en las reformas en el nivel superior.[9]

A la par de ello, la creciente demanda estudiantil, aunado a los recortes presupuestales, las universidades se vieron en obligadas a establecer mecanismos de ingreso. El aumento de la matrícula escolar no significa mayores ingresos, dado que hay varias universidades que reciben un porcentaje del subsidio inferior al porcentaje de la matrícula que atienden.[10] Es por ello, que las universidades están forzadas a entrar en la dinámica de la evaluación, y posterior acreditación, para la obtención de mayores recursos.

En síntesis, la administración universitaria busca generar condiciones para poder acceder a fondos extraordinarios y cumplir con lo establecido en los programas de fortalecimiento institucional. A pesar de la centralización y politización de las asignaciones presupuestales, las universidades deben de manejar sus recursos a partir de una tendencia empresarial. Dicho enfoque empresarial emana de la mercantilización de la educación y la investigación. Al ser el mercado quien define gran parte del desarrollo del país, como resultado del viraje hacía el neoliberalismo económico, el uso del esquema empresarial es una norma estándar para las instituciones gubernamentales, paraestatales y descentralizadas, como es el caso de las universidades públicas.

Para cumplir con esas demandas, las universidades han tenido que optar por perfiles que sean conocedores del escenario mercantil-empresarial, y que cuenten con un dominio teórico-práctico de ese ámbito, para ello, algunas universidades han incluido al sector productivo en sus órganos de gobierno. La vinculación con este y más sectores, le asegura a la universidad una mayor estabilidad financiera, misma que le permite subsanar los recortes presupuestales. Por el otro lado, las universidades que cuentan con poco o ningún convenio con el sector productivo, se ven envueltas en situaciones complejas. La tramitación de los recursos ha sido un asunto sumamente delicado y lamentable, dado que hay rectores que van y vienen solos o acompañados de sus gobernadores o consejos universitarios. Sin

[9] Muñoz García, Humberto, (2009) Las universidades públicas; política, diferenciación y desigualdad institucional, en Muñoz García, Humberto (Coord.), *La universidad pública en México*, México, D.F., Editorial Miguel Ángel Porrúa-Universidad Nacional Autónoma de México, p. 240.

[10] Muñoz García, Humberto, (2009) Las universidades públicas; política, diferenciación y desigualdad institucional, en Muñoz García, Humberto (Coord.), *La universidad pública en México*, México, D.F., Editorial Miguel Ángel Porrúa-Universidad Nacional Autónoma de México, p. 248.

embargo, las universidades se han visto orilladas a este tipo de dinámicas como consecuencia de las políticas educativas.

- **La universidad mexicana: entre lo público y lo privado.**

Después de lo expuesto con anterioridad, y con el conocimiento de ciertos conceptos, como: evaluación y eficiencia, habrá que relacionar estos como parte de parte de la discusión de la importancia de lo público y lo privado en el escenario nacional, sobre todo, la concepción social. La crisis financiera del Estado y los recortes presupuestales que de ella han emanado, han generado una enorme confianza en las estrategias de austeridad y de las fuentes privadas de ingresos. La desregulación en las condiciones de trabajo, las restricciones de la matrícula, el crecimiento de las instituciones privadas, de las actividades empresariales del profesorado, los vínculos con el sector de negocios y productivo, así como la introducción de una serie de conceptos corporativos en la educación media superior y superior. [11]

La educación, al ser vista desde la óptica del mercado, es un servicio que se presta, y los estudiantes son solo clientes que reciben un servicio, por el cual deben de pagar. De ahí que, dentro de esa perspectiva, la noción de lo privado tiene mayor aceptación sobre lo público, es por ello, que las universidades se han visto forzadas a adaptarse y abrir líneas de vinculación con el sector privado. Esta tendencia, vigente y en constante aumento, desde finales de la centuria pasada, ha sido el resultado de la mundialización de la economía debida a la formación de grandes empresas multinacionales.

Es por ello que se teme que el Estado se aleje de su función de financiar a las instituciones públicas de enseñanza superior, al presionarlas excesivamente a buscar fuentes complementarias de ingreso, la recuperación de costos y una interpretación estrecha por lograr una autosuficiencia institucional.[12] Ello se basa en la fuerte influencia que ejercen diversos organismos internacionales como la UNESCO, la cual ha realizado, y lo sigue haciendo, diversas recomendaciones a los países, principalmente subdesarrollados, a

[11] Alcántara, Armando (2000), Tendencias mundiales en la educación superior: el papel de los organismos multilaterales, en *Estado, universidad y sociedad: entre la globalización y la democracia*, (Encuentro de especialistas en educación superior. Re-conociendo a la universidad, sus transformaciones y su por-venir.), México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-UNAM, p. 82.

[12] Alcántara, Armando (2000), Tendencias mundiales en la educación superior: el papel de los organismos multilaterales, en *Estado, universidad y sociedad: entre la globalización y la democracia*, (Encuentro de especialistas en educación superior. Re-conociendo a la universidad, sus transformaciones y su por-venir.), México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-UNAM, p. 89.

entrar en los esquemas de evaluación y acreditación de sus instituciones de educación superior. Es por ello que la calidad de la educación superior depende de la calidad de los elementos del sistema: personal académico, programas institucionales, estudiantes, así como la infraestructura, es decir, la calidad depende estrechamente de las evaluaciones y regulaciones de carácter sistémico.[13]

El adoptar la terminología y estructura administrativa y financiera de corte empresarial, es el reflejo de la fuerte influencia de la redefinición del papel del Estado en la educación pública. Aunado a esto, la fuerte presencia de las instituciones educativas privadas ha ocasionado que se presente un clima, en varias entidades, de competitividad. Para complicar más ese escenario, la educación pública ha sido desde hace décadas, sinónimo de un profesorado mal capacitado, baja motivación y reconocimiento social; los estudiantes con una enseñanza deficiente y un currículum que no se desarrolla de un modo adecuado.[14]

Por lo que respecta a América Latina, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico ha promovido, entre los países de la región, diversas recomendaciones: la primera de ellas es el incremento de las formaciones profesionales y técnicas en el nivel medio superior hasta llegar, en un primer momento, a la tercera parte de la matrícula total; prever a mediano plazo un aumento de la matrícula del nivel superior, pero a reserva de controlarla mediante exámenes de la calidad al ingreso y salida; desarrollar prioritariamente los institutos y universidades tecnológicas; hacer participar a los sectores económicos y sociales en las diversas instancias de las instituciones; estimular a las instituciones a efectuar trabajos para las empresas, mantener la política de evaluación de las instituciones de educación superior, y hacer participar en ella a los representantes de los diversos sectores económicos, entre muchas más.[15]

[13] Alcántara, Armando (2000), Tendencias mundiales en la educación superior: el papel de los organismos multilaterales, en *Estado, universidad y sociedad: entre la globalización y la democracia*, (Encuentro de especialistas en educación superior. Re-conociendo a la universidad, sus transformaciones y su por-venir.), México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-UNAM, p. 90.

[14] Alcántara, Armando (2000), Tendencias mundiales en la educación superior: el papel de los organismos multilaterales, en *Estado, universidad y sociedad: entre la globalización y la democracia*, (Encuentro de especialistas en educación superior. Re-conociendo a la universidad, sus transformaciones y su por-venir.), México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-UNAM, p. 93.

[15] Alcántara, Armando (2000), Tendencias mundiales en la educación superior: el papel de los organismos multilaterales, en *Estado, universidad y sociedad: entre la globalización y la democracia*, (Encuentro de especialistas en educación superior. Re-conociendo a la universidad, sus transformaciones y su por-venir.), México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-UNAM, pp. 99-100.

En base a todo lo anterior, podemos verificar que las políticas financieras internacionales, impulsadas por organismos multinacionales, y que fueron adoptadas por el gobierno mexicano tras la crisis de 1982, han marcado la dirección de la educación superior hacia su mercantilización, de ahí que, el enfoque empresarial de las universidades ha sido el resultado de una serie de políticas educativas que van acompañadas de un recorte a sus presupuestos.

- **Conclusiones**

Las crisis financieras de 1982 y 1994 no solamente fueron momentos que marcaron la grave situación en la que se encontraba el país en materia financiera a finales del siglo veinte, aunado a ello, la creciente tendencia emanada de las grandes potencias occidentales de restarle influencia al Estado de áreas estratégicas, como la economía, industria, educación, entre otras más.

Los constantes recortes a la educación fueron acompañados de una serie de medidas que orientaban a las universidades hacia esquemas de tipo empresarial, en los cuales, conceptos como evaluación, eficiencia y acreditación. Las instituciones de educación superior, en especial las universidades, se vieron forzadas a transformar sus esquemas burocráticos, financieros y, en algunos casos, hasta de gobierno, con el objetivo de poder alcanzar toda una gama de bolsas de financiamiento extraordinario. Sin embargo, para obtener dicho subsidio, debían de entablar o fortalecer vínculos con el sector empresarial y/o productivo.

La vinculación con la iniciativa privada asegura, bajo la lógica de las políticas educativas federales en el nivel superior, poder subsanar los recortes que la propia Federación impone a las universidades. No obstante, el escenario que se ha presentado en diversos lugares del país es dominado por la desigualdad de ingresos. Las universidades se comenzaron a ver como una empresa que se debe de manejar bajo ciertos estándares administrativos y financieros; las actividades académicas comenzaron a ser concebidas como un producto que debe de tener un nivel de calidad, mientras que los alumnos son vistos como usuarios de un servicio que se les presta, pero por una cierta cantidad monetaria.

- **Referencias bibliográficas**

1. Alcántara, Armando (2000), Tendencias mundiales en la educación superior: el papel de los organismos multilaterales, en *Estado, universidad y sociedad: entre la globalización y la democracia*, (Encuentro de especialistas en educación superior. Re-conociendo a la universidad, sus transformaciones y su por-venir (pp. 80-102) México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-UNAM.
2. Baltazar Vargas, David (2012) *Vida y práctica académica en la Universidad Michoacana, 1986-2003*. Tesis de Licenciatura. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
3. Brunner, José-Joaquín (2012) La idea de universidad en tiempos de masificación, en *Revista Iberoamericana de Educación Superior*. Vol. III (Núm. 1) pp. 130-143
4. Casanova Cardiel, Hugo (1999) Gobierno universitario: perspectivas de análisis, en Casanova Cardiel, Hugo y Roberto Rodríguez Gómez (Tomo II), *Universidad contemporánea, política y gobierno. Colección Problemas Educativos de México* (pp. 147-167) México, Editorial Miguel Ángel Porrúa-Centro de Estudios sobre la Universidad, UNAM.
5. De Garay Sánchez, Adrián (2011) La reactivación de la educación superior pública y el papel de las instituciones privadas en la zona metropolitana de la Ciudad de México en los primeros años del siglo XXI, en *Revista de la Educación Superior*, vol. XL, (núm. 158) pp. 11-32.
6. Espinoza, Óscar (2005), Privatización y comercialización de la educación superior en Chile: una visión crítica, en *Revista de Estudios Superiores.* vol. XXXIV (Núm. 135), pp. 41-60.
7. Moreno-Brid, J. y Ruíz-Nápoles, P., (2010) La educación superior y el desarrollo económico en América Latina, en *Revista Iberoamericana de Educación Superior*. Vol.1 (Núm. 1), pp. 171-188.
8. Moreno, Tiburcio (2011) Frankenstein evaluador en *Revista de la Educación Superior*. ANUIES, vol. XL (núm. 160) pp. 119-131.
9. Muñoz García, Humberto, (2009) Las universidades públicas; política, diferenciación y desigualdad institucional, en Muñoz García, Humberto (Coord.),

La universidad pública en México (pp. 237-270) México, D.F., Editorial Miguel Ángel Porrúa-Universidad Nacional Autónoma de México.

10. Tirado, F., Miranda, A. y Del Bosque, A. (2011) Sistematización de una experiencia de evaluación cualitativa. Hacia una nueva concepción del proceso educativo en *Revista de la Educación Superior*. vol. XL (núm. 159) pp. 9-28.
11. Tovar Herrera, José Manuel (2015), *Raúl Arreola Cortés: Estado, Poder Político y Autonomía Universitaria, 1985-1986*. Tesis de Licenciatura. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México,

Asociatividad Empresarial Como Estrategia de Supervivencia para la Industria Mueblera en Ocotlán Jalisco

Luz Elena Pérez Meza[1]
Luz María Galán Briseño[2]
María Alicia Cervantes Avalos[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Departamento de Negocios, le1271@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, Departamento de Contaduría y Finanzas, briseo_galan@yahoo.com.mx
[3]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, ali.cavalos@hotmail.com

Asociatividad Empresarial Como Estrategia de Supervivencia para la Industria Mueblera en Ocotlán Jalisco

Resumen

La presente investigación expone los beneficios que se pueden tener en una cultura de cooperación entre las empresas muebleras en Ocotlán Jalisco, ya que por su tamaño tan reducido de las Pequeñas y medianas empresas hace muy difícil la incorporación de tecnologías, la entrada a nuevos mercados y el acceso a la información, entre otros. La asociatividad permite, a través de la implementación de estrategias colectivas y de carácter voluntario, alcanzar niveles de competitividad similares a los de empresas de mayor envergadura. La asociatividad, una de las bases fundamentales sobre la cual se debe basar la competitividad, particularmente para las Pequeñas y medianas empresas y surge hoy con más fuerza como uno de los mecanismos de cooperación entre las pequeñas y medianas empresas que están enfrentando un proceso de globalización de las economías nacionales.

Palabras Clave*:* Asociatividad empresarial, Pequeñas y medianas empresas, Competitividad y Mercado.

As Business Associations Strategy Survival For The Furniture Industry In Jalisco Ocotlán

Abstract

This research exposes benefits that would be have a present in a collaborative culture between the furniture industry in Jalisco Ocotlan, because the reduced size of small and middle enterprises(SMEs) makes very complicated the incorporation of the technologies, the introduction a new markets and information access, and others. Associatively allows, by the implementation of collective strategies and voluntary character, search levels of similar competitiveness at the enterprises of higher magnitude. Associatively, is a fundamental bases on would be have the competitively, particularly for the SMEs and occur today with best force how one mechanisms of cooperation between small and middle enterprises that fronting a globalization process of national economies.

Keywords: Enterprises associations, Small and middles enterprises, competitively and market.

Introducción

Este trabajo resalta las ventajas que se pueden llegar a tener en las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), ya que constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país. Por la importancia de las Pequeñas y medianas empresas, es necesario instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación.

Esta investigación tiene como objetivos: obtener apoyo financiero a través de la asociatividad empresarial en las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Ocotlán, Jalisco, para conservar o aumentar su producción y aprovechar las fortalezas de cada una de las empresas, minimizando los riesgos individuales. El método de la investigación es la cualitativa y el diseño de la investigación fue la exploratoria se recolectaron datos primarios mediante la aplicación de entrevistas realizadas en las principales pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Ocotlán, el cual pretende hacer un primer aporte al tema que plantea.

Los resultados confirman que efectivamente la unión hace la fuerza y las pequeñas y medianas empresas al compartir responsabilidades y beneficios están siendo unidades significativas de competitividad, lo que no pudieran representar por sí solas. Es fundamental que las alianzas entre empresas busquen complementar sus capacidades, habilidades y activos, sin llegar a perder su individualidad.

Marco Referencial

Dentro de la fundamentación teórica en la cual se enmarca esta investigación, se contemplan enfoques teóricos de competitividad, asociatividad empresarial, redes, ferias, clúster, cooperativas y cadenas productivas.

La competitividad

La competitividad debe ser entendida como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, lucrativa o no, de obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja competitiva de una empresa está en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone, y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos (Porter, 1991). Se define por la capacidad de acceso de una empresa o territorio al mercado doméstico o de exportación. Cuando la unidad de análisis aumenta su participación en el mercado doméstico o en el comercio internacional, se considera que su competitividad ha mejorado. Es la habilidad sostenible de obtener ganancias y mantener la participación en el mercado. Otro concepto se refiere a la capacidad de una empresa de aumentar su tamaño, evolución de participación en el mercado y su rentabilidad

La asociatividad empresarial

Es un mecanismo de cooperación que se presenta como una de las posibles alternativas de la Pequeñas y medianas empresas, para afrontar y sacar provecho de la evolución de un entorno cada vez más competitivo y globalizado. En este mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas, cada empresa decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial. Las razones para asociarse pueden ser múltiples, pero principalmente se vinculan con los beneficios que genera la asociatividad y que difícilmente pueden obtenerse individualmente, más aún en un sector que enfrenta tantas dificultades como el de las pequeñas y medianas empresas muebleras en Ocotlán Jalisco. No se trata sólo de asociarse para producir o vender más, sino también de

aprender a trabajar conjuntamente y a pensar con una perspectiva de largo plazo. En consecuencia, la asociatividad empresarial puede perseguir ventajas económicas, políticas y socioculturales, entre otras. Y, en tal sentido las formas más usuales de asociatividad en forma general son las siguientes:

Redes

Es una forma de asociatividad entre un grupo de actores denominados "nodos" unidos a través de vínculos que se caracterizan por su gran flexibilidad. Esta proviene fundamentalmente de lo latente de los lazos formales o informales, que no requieren estar permanentemente activados, y pueden movilizarse cuando alguna acción económica, comercial, social u otra similar lo requieran. El sistema de redes permite ser pensado para una variedad de actividades económicas, pues supone una estructura democrática horizontal y flexible, lo que permitiría adaptarse a un entorno donde los actores y las posibilidad de interacción aumentan.

Ferias

Es una forma asociativa de comercialización en donde oferentes (feriantes) y consumidores se vinculan a través de un espacio de encuentro en común. La relación es entonces entre "oferentes y consumidores" y no necesariamente entre "productores y consumidores", ya que, en algunos casos, quienes ofrecen los productos no los han elaborado sino que cumplen una función de intermediación. Las Ferias se caracterizan por la localización física común para la comercialización conjunta.

Clúster

Un clúster es una aproximación geográfica de un grupo interconectado de actores que pueden ser empresas o instituciones vinculados por las actividades de la cadena de valor en cuestiones comunes o complementarias, es decir, que pueden competir y cooperar.

Cooperativas

Es quizás, la forma más usual de asociatividad en Misiones. Una cooperativa es una asociación autónoma de personas agrupadas voluntariamente para satisfacer sus

necesidades económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa que se posee en conjunto y se controla democráticamente.

Cadenas Productivas

El desarrollo de la división del trabajo y la cooperación lleva a la especialización de los diferentes agentes económicos que están relacionados en una serie de procesos productivos y servicios necesarios para desarrollar, producir y comercializar determinados tipos o líneas de productos, a manera de servir a clientes diferentes que se sitúan a lo largo de la cadena de producción de empresas relacionadas, de servicios y apoyo a las formas organizativas que expresan estas interrelaciones denominadas cadenas productivas, redes industriales y clúster, expresadas en la unión de las diferentes cadenas de valor en un sistema creador de valor para los demandantes y la economía en su conjunto. En gran medida, la fortaleza de un sistema económico va a estar dada por la cantidad y calidad de este tejido industrial creado y de la eficacia en su funcionamiento, lo que se refleja en la competitividad de los diferentes sectores nacionales. La cadena productiva es un conjunto articulado de actividades económicas integradas; consecuencia de articulaciones en términos de mercado, tecnología y capital Se define también como un conjunto de agentes económicos que participan di- rectamente en la producción, transformación y traslado hasta el mercado de realización de un mismo producto. El concepto de cadena productiva se refiere a un producto o grupo de productos conjuntos o ligados por el uso. La cadena identificada permite localizar a empresas, instituciones, operaciones, dimensiones y capacidades de negociación, las tecnologías y relaciones de producción, el papel de los volúmenes y las relaciones de poder en la determinación de los precios.

Justificación

En México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son Pequeñas y medianas empresas que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país. Por la importancia de las Pequeñas y medianas empresas, es necesario instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación. El reto es emocionante, aunque a veces las resistencias culturales y socio comportamentales son todavía muy presentes. La ‘fórmula’

es mágica, porque provoca encuentros entre individuos que no habrían imaginado antes poder descubrir habilidades de cooperación, construir proyectos juntos y enriquecerse con valores comunes y compartidos, que conllevan un real sentido. Una característica importante de la asociatividad empresarial, es que sin perder la propia identidad de marca o imagen corporativa se pueden abordar temas de interés común y/o satisfacer alguna necesidad de la empresa.

Planteamiento del problema

A nivel nacional 68 de cada 100 pequeñas y medianas empresas no sobreviven los dos primeros años de labores: en Jalisco la situación es peor para los emprendedores ya que según registros de Fondo Jalisco de Fomento Empresarial (Fojal) en este mismo periodo 85 de cada 100 nuevos negocios no prosperan, ante el grave panorama de deserción y cierre de empresas es importante fortalecer la estructura de las pymes nuevas y las ya existentes con una serie de estrategias para la supervivencia.

Buscando así que el índice de mortandad de las pequeñas y medianas empresas se reduzca y de las que se van pasando por generaciones son muy pocas las que (con estas condiciones) llegan a tercera generación. La Asociatividad, es tanto una facultad social de los individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas. Ocotlán Jalisco se identifica así por tener la mayor concentración de fabricantes de muebles, en tablero de astilla y mdf por metro cuadrado. Hoy en día representa la principal fuente de ingresos del municipio.

Hipótesis

La asociatividad empresarial es la principal estrategia de supervivencia para la Industria Mueblera de Ocotlán Jalisco ya que en los últimos años ha permitido la cooperación inter-empresarial con el objetivo de mejorar la gestión, la productividad y la competitividad en la época de la globalización. Se aporta talento, mas recursos y también se logran importantes economías de costos.

Objetivo general

Concientizar a las pequeñas y medianas empresas muebleras de la ciudad de Ocotlán, Jalisco sobre los beneficios e importancia de la asociatividad empresarial como estrategia de supervivencia, para conservar o aumentar su producción y aprovechar las fortalezas de cada una de las empresas, minimizando los riesgos individuales.

Objetivos particulares

- Analizar la capacidad para aplicar estrategias de colaboración.
- Conocer las capacidades de las empresas para la asociatividad empresarial

Objeto de estudio

Pequeñas y medianas empresas muebleras situadas en la ciudad de Ocotlán, Jalisco., México.

Metodología

El método de la investigación es la cualitativa y el diseño de la investigación fue la exploratoria se recolectaron datos primarios mediante la aplicación de entrevistas realizadas en las principales pequeñas y medianas empresas muebleras de la ciudad de Ocotlán, el cual pretende hacer un primer aporte al tema que plantea.

Población y muestra

La ciudad de Ocotlán se ubica a 80 kilómetros al este de Guadalajara Jalisco, y cuenta con una población total de 89,340 habitantes. Respecto a la densidad de población en Jalisco el municipio mas densamente poblado es Ocotlán (238.98 h/km2) En los años sesenta inicia la fabricación en serie de muebles de madera y derivados: Esta actividad empezó a consolidarse durante los años ochenta pero no fue sino hasta la década de los noventa cuando el numero de empresas que se dedicaron a la fabricación del mueble se duplico. Desde hace más de diez años, esta es la principal actividad industrial de Ocotlán, actividad que se ha convertido en uno de los pilares más sólidos de la economía del municipio y de la región Ciénega. Hoy en día representa la principal fuente de ingresos del municipio y coadyuva significativamente a la generación de aproximadamente 6,900 empleos en la región. Actualmente se tienen registradas 67 empresas que forman parte del universo de

estudio. Se visitaron 30 empresas de las cuales 20 de ellas pertenecen a las pequeñas y 10 a las medianas empresas.

Diseño de la investigación

El método de la investigación realizada fue la cualitativa y el tipo de diseño es exploratorio, el periodo de tiempo para realizar la investigación fue el calendario 2014 A que comprende de Agosto del 2014 a Diciembre de 2014. Los elementos de interés que se analizaron en la investigación realizada fueron las treinta Pequeñas y Medianas empresas más importantes de Ocotlán. En el presente trabajo se utilizó encuestas con escalamiento tipo Likert, dicho escalamiento consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales se pide la reacción de los gerentes.

Así, el participante obtiene una puntuación respecto a la afirmación y al final su puntuación total sumando las puntuaciones obtenidas en relación con todas las afirmaciones. La encuesta fue diseñada con 20 ítems y las escalas fueron diseñadas del 0 1 2 3 4 donde: 4= totalmente de acuerdo, 3= De acuerdo, 2= Neutral, 1= En desacuerdo y 0= Totalmente en desacuerdo. Al concluir la investigación los resultados encontrados fueron de 65 puntos en promedio. La solución y análisis del cuestionario fue el siguiente: si obtuvo menos de 60 puntos, esta empresa tiene muchas debilidades respecto al tema de estrategias de asociatividad. Si obtuvo más de 75 puntos, sus respuestas indican que es una empresa con un nivel muy alto de conocimientos y aplicación de estrategias para la asociatividad y tiene la capacidad y disposición de aplicar dichas estrategias. Los temas principales que se evaluaron fueron asociatividad, competitividad, liderazgo, motivación, comunicación, mercado y trabajo en equipo de los cuales obtuvieron puntuaciones de media a bajas. Se detectó que existe falta de liderazgo hacia la empresa, la comunicación vertical y horizontal no es adecuada los mensajes se transmiten con frecuencia en forma imprecisa e inoportuna, el empresario no tiene la suficiente motivación en la realización de sus actividades el trabajo en equipo debe fortalecerse, debido a que no se tiene la integración suficiente del personal por falta de liderazgo.

Resultados

Como resultado de este estudio se concluye que el 90% de las empresas encuestadas demostraron tener un conocimiento medio respecto a la importancia que tiene la

asociatividad empresarial ya que es una herramienta que empezó a implementar en las Pequeñas y medianas empresas muebleras de la Ciudad de Ocotlán como estrategia de supervivencia en los últimos años. Mientras tanto el otro 10% de empresas encuestadas están completamente seguras de la importancia y beneficios que trae la asociatividad en la cual argumentan como se ha mejorado la productividad y competitividad lo que ha permitido ampliar los mercados, mejorar su capacidad de negociación, mejorar la calidad de los productos, reducir costos y tener economías de escala, acceder a información de mercados y oportunidades de negocios en forma más rápida, adquirir tecnología y servicios de desarrollo empresarial y financieros a menores costos y tener una mayor especialización. La asociatividad empresarial se debe aplicar cuando exista el compromiso y la convicción de empresarios e instituciones públicas y privadas. Así como, cuando las organizaciones se sientan incapaces de enfrentar los retos de la apertura de los mercados. Existen diversas razones para asociarse: las internas para disminuir la incertidumbre y las debilidades y conjugar capacidades específicas, razones competitivas para reforzar posiciones en el mercado y razones estratégicas para conseguir nuevas posiciones estratégicas para el abastecimiento o la venta.

Conclusiones

Hoy día, el desafío clave de las empresas para ser competitivas es seguir avanzando en la cadena de valor y especializarse cada vez más en actividades que les genere supervivencia y valor agregado. Incremento de la producción y productividad, Mayor poder de negociación, Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento, compartir riesgos y costos, reducción de costos, mejora de la calidad y diseño, mejorar la gestión de la cadena de valor (mayor control), mejorar la gestión del conocimiento técnico –productivo y comercial. A nuestro juicio, un muy buen instrumento de asociatividad empresarial en la Ciudad de Ocotlán son, hoy día, los gremios, de los cuales hay varios en nuestra región, como la Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán (AFAMO). Este grupo de empresarios fabricantes de muebles se reunieron con el firme propósito de buscar defender los intereses del sector y aprovechar la sinergia de sus empresas para evolucionar la industria. Actualmente Afamo sigue creciendo y agrupa una fuerza de 67 importantes socios que tienen participación activa en las distintas tareas de la asociación.

Bibliografía

1. Chiavenato, I., "Introducción a la Teoría General de la Administración" Mc Graw Hill, México, 2007
2. Madrigal Torres Berta Ermila, "Habilidades Directivas", Mc Graw Hill, Segunda Edición, 2006, p. 30
3. Porter, Michael, Ventaja competitiva de las naciones, Vergara, Buenos Aires, 1ª edición, 1990, 535 p.
4. Robbins/Coulter, "Administración", Prentice Hall, Octava Edición, México, 2006
5. http://www.jalisco.gob.mx/es/gobierno/organismos/1936
6. http://www.economia.gob.mx/
7. http://www.inegi.org.mx/
8. www.afamo.com.mx

Implementación del Proceso de Planeación Estratégica en las MIPYMES Muebleras de Ocotlán, Jalisco

Luz María Galán Briseño[1]
Miguel Castro Sanchez[2]
María del Carmen Ruiz Núñez[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, Departamento de Contaduría y Finanzas, briseo_galan@yahoo.com.mx
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, Departamento de Negocios, sanchez_castro@yahoo.com.mx
[3]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Ciénega, carmenru2006@yahoo.com.mx

Implementación del Proceso de Planeación Estratégica en las MIPYMES Muebleras de Ocotlán, Jalisco.

Resumen.

Hoy en día, los empresarios estarían en grandes desventajas si su toma de decisiones las realizan igual que en el pasado, las cuales eran respaldadas en meras corazonadas, presentimientos o cálculos mentales empíricos, en estos tiempos, debido a los acelerados cambios económicos, políticos y sociales que impactan el entorno donde se desempeñan las empresas, resulta de vital importancia que sus decisiones esten relacionas con las exigencias actuales y con el camino que deben recorrer en el futuro, estas referencias le permitiran adecuarse a los cambios y a las demandan que les exige el medio que las rodea logrando así una mayor eficiencia, eficacia y calidad en sus operaciones.

En los últimos años las empresas que en su actuar no han considerado la planeación como parte fundamental en la ejecución de la toma de desiciones, han sido cada vez más dependientes de los factores externos, dejando que el entorno y no las decisiones del administrador marquen el destino de la empresa, por otro lado aquellas empresas que equilibran la relación entre la planeación y ejecución, son recompensadas con rendimientos ya que consideran el proceso de planeación estratégica en su actuación, en sintésis, si en la toma de decisiones de la empresa hay concordancia entre la planeación y la ejecución, esta acción resultará en una ventaja competitiva sustentable para el negocio.

El presente estudio tiene como objetivo general analizar la estructura administrativa de las MIPYMES muebleras de Ocotlán, Jalisco y proporcionar una aportación significativa reflejada en un modelo de planeación estratégica de conformidad con sus procesos administrativos.

Palabras clave: Planeación, Estrategia, Mipymes, Muebles.

Implementation of the Strategic Planning Process in MSMEs Muebleras Ocotlan, Jalisco.

Abstract

Today, employers would be at great disadvantage if its decisions are carried out as in the past, which were supported on mere hunches, premonitions or empirical mental

calculations, at this time, due to rapid economic, political changes and impacting social environment where companies are performing, it is vital that their makers are relate to the current requirements and the way they should go in the future , these references will allow you to adapt to changes and demands which requires them the surrounding environment and achieving greater efficiency, effectiveness and quality in their operations.

In recent years companies in the act have not considered planning as a fundamental part in implementing the decision making, have become increasingly dependent on external factors, letting the environment and no decisions mark the Administrator fate of the company, on the other hand those companies that balance the relationship between planning and execution, are rewarded with returns since they consider the strategic planning process in its action, in short, if there is agreement in the decision making of the company between planning and execution, this action will result in a sustainable competitive advantage for the business.

The present study 's general objective is to analyze the administrative structure of MSMEs muebleras Ocotlán, Jalisco and provide a significant contribution reflected in a model of strategic planning under its administrative processes.

Keywords: Planning, Strategy, MSMEs, Furniture.

Introducción.

Las empresas forman parte de un contexto en que la organización y la disciplina son las bases fundamentales para sobresalir entre sus competidores, para ello resulta necesario que los empresarios de las MIPYMES implementen en sus procesos administrativos, financieros, productivos, etc., las temáticas de vanguardia, ya que la carencia y omisión de ellas las perjudicaría.

De la diversidad de elementos clave para el buen funcionamiento de la empresa, se destaca la implementación y adecuación de un modelo de planeación estratégica, en razón de que esta herramienta conlleva diversos factores interrelacionados que orientan a la empresa a “que hacer” y “como hacerlo”, antecediendo a lo anterior la fijación de una serie de objetivos y metas.

La toma de decisiones estratégicas se manifiesta en todos los tipos y tamaños de empresas, las MIPYMES muebleras no son la excepción de no llevar a cabo la formulación,

implementación y evaluación constante de un plan estratégico; este modelo de planeación incluye un proceso analítico en el que intervienen una serie de acciones relacionadas con el análisis o diseño de la misión, visión, propósitos, ambiente interno y externo hasta llegar al desarrollo, la selección, la implementación y evaluación de la estrategia, adoptar este modelo ayudará a las MIPYMES a disminuir las probabilidades de llegar a la quiebra o disolución del negocio.

En la primer parte parte de esta investigación, se presenta el proceso metodológico en el que se apoyo el trabajo, así mismo se expone en breve el marco conceptual sobre la planeación estratégica, sus objetivos y la utilidad de esta área en el crecimiento económico de la empresa. La equidad entre planeación y ejecución en el proceso de la toma de decisiones resulta relevante, ya que el no contar con la aplicación de esta equidad, puede traer consecuencias graves para la empresa.

En la segunda parte de este trabajo, se presenta la caracterización de las MIPYMES muebleras de Ocotlán, Jalisco, así como los resultados del diagnóstico del conocimiento y la aplicación de la planeación estratégica en el interior de su organización.

Finalmente, se presentan los hallazgos más relevantes que soportan la necesidad de la implementación de un modelo de planeación estratégica en las MIPYMES muebleras de Ocotlán, Jalisco.

Planteamiento Del Problema.

Actualmente se presenta una problemática, marcada en la forma en que las MIPYMES muebleras de Ocotlán, Jalisco, respaldan su toma de decisiones, estas formas tradicionales y sin bases científicas frenan el crecimiento de estas empresas, requieren ser más competitivas en términos de contar con la capacidad de anticiparse y dar respuesta a los retos del entorno que las rodea.

La falta de un modelo de planeación estratégica en la estructura administrativa de las MIPYMES es causa de no lograr una mayor participación en la industria mueblera, en miras de lograr su éxito luchan contra un mercado cada vez más competitivo, para sobrevivir han creado y renovado sus productos, canales de distribución, etc., pero en lugar de crecer se encuentran inmersos en un estancamiento que no les permite el pleno logro de sus objetivos.

La aportación más importante que se busca hacer en este trabajo es proporcionar a las MIPYMES muebleras de Ocotlán, Jalisco, una aportación significativa reflejada en la implementación de un modelo de planeación estratégica en su estructura administrativa, que le permita fundamentar sus decisiones sobre bases reales, soportadas en una planeación adecuada y oportuna, en un modelo de planeación estratégica que sirve como herramienta para implementar planes de desarrollo orientados al crecimiento y así evitar hundirse en una diversidad de situaciones que no le ayudaran a cumplir con sus expectativas.

Preguntas De Investigación.

¿Cuáles son las causas por las cuales las MIPYMES no tienen un modelo de planeación estratégica dentro de su estrucura administrativa?

¿Las MIPYMES estan interesadas en la implementación y seguimiento de un modelo de planeación estratégica dentro de su estrucura administrativa?

¿Qué cambios se pueden tener al implementar un modelo de planeación estratégica dentro de su estrucura administrativa de las MIPYMES?

Objetivo General.

Analizar la estructura administrativa de las MIPYMES muebleras de Ocotlán, Jalisco y proporcionar una aportación significativa reflejada en un modelo de planeación estratégica de conformidad con sus procesos administrativos.

Objetivos Particulares.

- Elaborar un diagnóstico que permita determinar con precisión la forma en que las MIPYMES muebleras fundamentan la toma de decisones en el interior de la organización, así como del conocimiento y la aplicación del modelo de planeación estratégica.

- Proporcionar información documental a las MIPYMES muebleras, en materia de planeación estratégica, con la finalidad de tener una orientación formular objetivos y establecer las estrategias o cursos de acción para el logra de los mismos.

Alcances y Delimitaciones.

Con el soporte metodológico y teórico, se buscó sentar bases sólidas en esta investigación, se incluye un estudio diagnóstico que incluyó las opiniones de 75 empresarios, dichas respuestas constituyeron la parte medular de este trabajo, permitiendo identificar con

precisión la forma en que las MIPYMES muebleras fundamentan la toma de decisones en el interior de la organización, así como del conocimiento y la aplicación del modelo de planeación estratégica.

Marco Teórico Conceptual.

Con el propósito de ampliar el panorama sobre el objeto de estudio, a continuación se refieren varios elementos teóricos importantes relacionados con la planeación estratégica.

Consideraciones De La Planeación Estratégica.

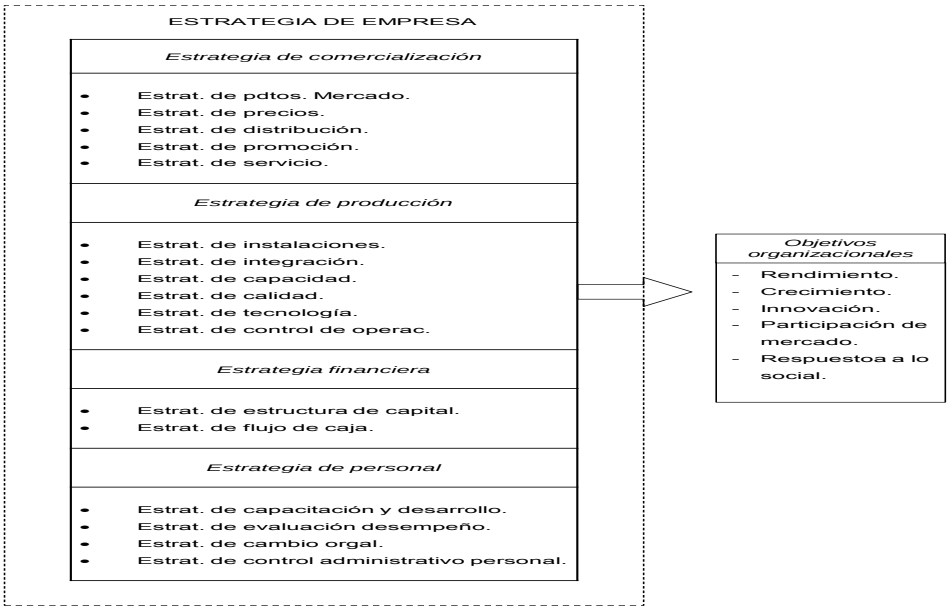
La planeación estratégica es considerada como la carta de navegación de la empresa que deberá de seguir para lograr sus objetivos, o por lo menos para saber como manejar o controlar los obstaculos que en el proceso de su logro se podrá encontrar.

El análisis estratégico no se debe limitar al beneficio a corto plazo y al anáisis del entorno competitivo, en razón de que las incertidumbres actuales influyen en el largo plazo y en el contexto en general, por lo cual se requiere construir escenarios globales para fijar opciones estratégicas que aseguren la estabilidad del desarrollo. Los análisis que se deben hacer en la empresa deben contemplar factores tanto internos como externos que puedan afectar directa o indirectamente a la marcha de la empresa.

El origen del concepto estrategia proviene de los militares que se vieron en la necesidad de utilizar el intelecto antes que las armas, y es precisamente un general, Sun Tzu, a quien se le reconoce como la primera persona que realizó estrategia militar (Chiavenato, Sapiro 2011, p.p. 4-6).

Una definición más de estrategia es la propuesta por Rodríguez (2001, p.p. 219-221) *"'El patrón de respuesta de la organización a su medio ambiente'*. La estrategia pone los recursos (humanos, materiales, financieros y técnicos) en juego, frente a los problemas y riesgos que plantea el medio externo" y propone dos tipos de estrategias: "operativas" y "las de negocios de empresa".

Figura 1.1 Elementos de una estrategia de empresa.



Fuente: Rodríguez (2001, p 224).

En la **Figura 1.1** se muestra como varias estrategias alternativas (instalaciones, integración, capacidad, calidad, tecnología y de control de operaciones) contribuyen a la estrategia de producción, que a su vez deben cumplir los objetivos organizacionales, entre los cuales se encuentra el de crecimiento, si se observa la estrategia financiera, para cumplirse se apoya de la estrategia de estructura de capital y de flujo de caja, que a su vez, como en la anterior también debe cumplir los objetivos organizacionales.

Francés (2006, p.p. 22-24), menciona que "La estrategia se refiere a la combinación de medios a emplear para alcanzar los objetivos, en presencia de incertidumbre…" A su vez hace hincapié que la estrategia elegida puede tratarse de la opción más adecuada pero no asegura la eficacia de esta. Menciona que "La *planificación* es un proceso en el cual se definen de manera sistemática los lineamientos estratégicos, o líneas maestras, de la empresa u organización, y se los desarrolla en guías detalladas para la acción, se asignan recursos y se plasman en documentos llamados *planes*…"; propone dos tipos de planificación:

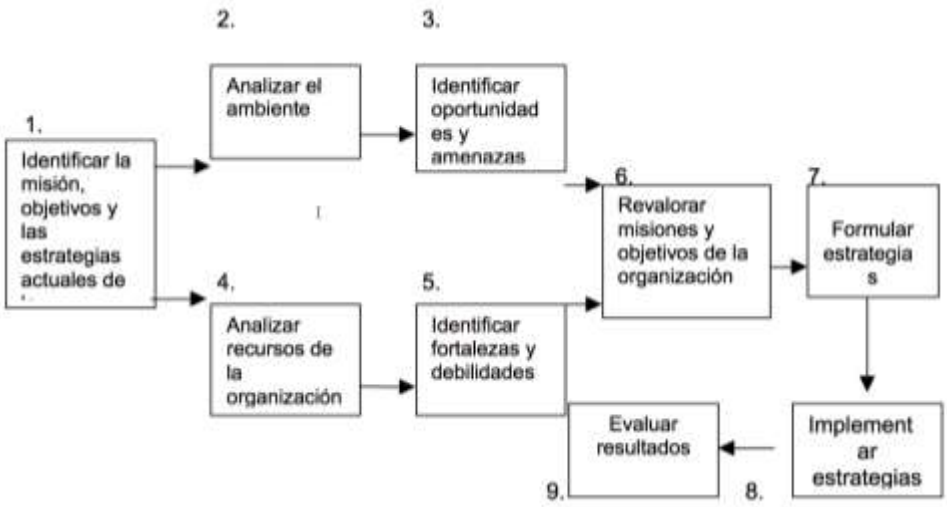
Planificación proyectiva: Es la que no se realiza como prevención de problemas o casos fortuitos, se basa en el supuesto de partir de una situación actual a una situación establecida "objetivo" a través de etapas metódicamente diseñadas.

Planificación estratégica: Basada en el futuro incierto tomando en cuenta las "oportunidades y amenazas" a su alrededor y pretende adelantarse a los sucesos que puedan ocurrir.

Rodríguez señala que planeación estratégica consiste en seleccionar medios, objetivos y metas. A su vez considera que "la estrategia define el modo o plan de acción para asignar recursos escasos, con el fin de obtener una ventaja competitiva y lograr un objetivo con un nivel de riesgo aceptable" (Rodríguez, 2005, p.p. 5-26, adaptado).

En la administración estratégica se formulan, implementan y evaluan las decisiones de todas las áreas que comprenden la estructura de la organización, mismas que permiten a la empresa alcanzar sus objetivos.

Figura 1.2 Pasos que conforman el proceso de administración estratégica.



Fuente: Consultada en: Universidad de las Américas Puebla
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/jimenez_o_yb/capitulo3.pdf

En la **Figura 1.2** se detalla el proceso de administración estratégica el cual consta de nueve pasos en el cual se incluye la planeación estratégica en los pasos uno al siete.

Para entender que es la planeación estratégica se analizara el concepto de planeación financiera, pues ambas son parte de la administración financiera, (Perdomo, 2002, p. 5) se divide en cinco partes:

Figura 1.3 Administración financiera

Fuente: Elaboración propia consultada en (Perdomo, 2002, p. 5)

La **Figura 1.3** muestra como la planeación estratégica es parte de la planeación financiera, que a su vez junto con la recopilación de información significativa, el análisis financiero, el control financiero y la toma de decisiones forma parte de la administración financiera.

Planeación financiera es la "que estudia, evalúa y proyecta los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro de una empresa, para tomar decisiones y lograr maximizar el capital contable a largo plazo" (Perdomo, 2002, p.p. 5-6) y al mismo tiempo es componente de la administración financiera en una organización.

Para Steiner (2011, p. 22) "La planeación estratégica no es nada más un conjunto de planes funcionales o una extrapolación de los presupuestos actuales; es un enfoque de sistemas para guiar una empresa durante un tiempo a través de su medio ambiente, para lograr las metas dictadas".

Luego entonces la planeación estratégica es el "conjunto de planes que expresan los resultados cuantificables que espera alcanzar la empresa, a largo plazo, así como los medios a implementar, para el logro de las metas u objetivos orientados a corto plazo, cuando la importancia de una situación afecta al organismo social" (Perdomo, 2002, p.p. 9-10).

La Planeación Estratégica Como Instrumento De Gestión y Resultados.

La planeación estratégica es una herramienta de gestión que apoya a la toma de decisiones de las empresas considerando su situación actual y el camino que requieren recorrer en el futuro para adecuarse a los cambios que exige el medio y lograr una mayor calidad en sus operaciones.

El uso de la planeación estratégica en el ámbito empresarial se concibe como una herramienta imprescindible para la identificación de prioridades y asignación de recursos en un contexto de cambios y altas exigencias por avanzar hacia una gestión comprometida con los objetivos de la empresa.

Saloner, Shepard y Podolny (2008, p. 22) estudiosos de estrategias de negocios afirman que "Una organización que sea mejor en algo que la mayoría de sus competidores reales o potenciales, tiene una ventaja en esa actividad. Pero ésta puede ser una ventaja *competitiva* únicamente si el ser mejor en esa actividad contribuye a la capacidad de la compañía para cumplir con sus metas a largo plazo".

En la **Figura 1.4** se destaca que a partir del diagnóstico de la situación actual la planeación estratégica permite hacer un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos prioritarios así como de las estrategias o acciones para alcanzarlos y llegar al futuro deseado, esta tarea le permitirá a la empresa establecer la programación periódica de sus presupuestos.

Figura 1.4 Planeación estratégica

Fuente: Consultada en: Manual de Planificación estratégica e indicadores de desempeño http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual_planificacion_estrategica.pdf

Modelo Para La Planificación Estratégica.

I.- Establecimiento de la Misión

a) Definición de la Misión
b) Definición de Visión
c) Objetivos a largo plazo

II.- Revisión del ambiente externo

a) Ambiente industrial
b) Macroambiente
c) Evaluación de oportunidades y amenazas

III.- Revisión del ambiente interno

a) Análisis de la cadena de valores
b) Análisis financiero
c) Evaluación de fuerzas y debilidades

IV.- Definición de estrategias empresariales

V.- Programas integrados

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: 1) lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, 2) lo que pretende hacer, y 3) el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas. La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad. (Jiménez 2003)

Godet y Durance (2007 p. 13) suponen que en la metodología estratégica durante el proceso de exploración y preparación de la estrategia surgen cuatro interrogantes de vital importancia: 1) ¿Qué puede ocurrir?: relacionada con la sola prospectiva, 2) ¿Qué puedo hacer?.- se convierte en estrategia, 3) ¿Qué voy hacer? Y ¿Cómo voy hacerlo?.- relación que existe entre la prospectiva y la estrategia.

Atendiendo a estas preguntas se realizan los planes estratégicos a seguir para lograr el crecimiento de la organización

Marco Metodológico.

Con respecto a la metodología utilizada en este trabajo prevalecieron diferentes tipos de investigación aplicados en el siguiente orden:

Documental.- Se revisaron documentos impresos y electrónicos para fortalecer el marco teórico. Se consideraron las aportaciones de diversos autores, así como las experiencias acumuladas en los diversos eventos y programas que están relacionados con el estudio de la planeación estratégica.

De campo.- Esta se llevo a cabo con la finalidad de conocer la opinión de los empresarios muebleros con respecto a la forma en que sustentan su toma de decisiones, así como para conocer si en su estructura administrativa es considerada un modelo de planeación estratégica que les permita fijar y lograr objetivos sobre bases firmes, esta metodología fue apoyada con el empleo del cuestionario como herramienta para obtención de datos.

Cuantitativa.- Este trabajo pretendió dar a conocer el número de MIPYMES que no fundamentan sus decisiones en un modelo de planeación estratégica, quedando a merced de

las corrientes del entorno en el cual se desarrollan, destacando las carencias que se deben atender de acuerdo a los resultados encontrados en los datos.

Aplicada.- Finalmente en esta investigación se describen sugerencias que se deben presentar a los empresarios de las MIPYMES muebleras, con la finalidad de que incorporen a su estructura administrativa un modelo de planeación estratégica que fortacelerá su toma de decisiones.

El proceso de este trabajo se realizó de la siguiente manera:

1.- Relacionado con el marco teórico, se identificaron y consultaron las aportaciones y experiencias de los autores que se han tenido en trabajos relacionados a esta investigación.

2.- Seguidamente, las actividades se centraron en la elaboración del cuestionario para la obtención de los datos, mismo que incluyó un total de 9 reactivos, todos con opciones de respuesta, dividido en las secciones siguientes: a) Datos de identificación del negocio, b) Referencias sobre la administración y c) Diagnóstico sobre aspectos de planeación estratégica.

3.- Se cuestionó a los empresarios de las MIPYMES objeto de estudio en cuanto a los siguientes aspectos: a) Identificación del negocio, b) Referencias sobre la administración y c) Diagnóstico sobre aspectos de planeación estratégica.

Con la información obtenida se realizó un diagnóstico de la forma en que los empresarios de las MIPYMES muebleras fundamentan la toma de decisiones, el grado de preparación y experiencia del administrador de la empresa, así como la situación actual de la implementación de la planeación estratégica en su empresa.

Finalmente se integró una serie de sugerencias, que permitirá a las MIPYMES fundamentar la toma de decisiones sobre bases solidas para que les permita un crecimiento, destacando la importancia de esta acción en una practica cotidiana.

Instrumentos.

La diversidad de aportaciones teóricas representaron una parte esencial en la presente investigación, así mismo se incorporó una investigación de campo que tuvo como objeto principal a los empresarios de las MIPYMES muebleras, a los cuales se les aplicó un cuestionario de 9 preguntas, las cuales tienen por objeto proporcionar información respecto a la información general de la empresa, preparación académica del administrador, las formas en que fundamentan su toma de decisiones, así como el grado de utilización de la

planeación estratégica en su empresa, las interrogantes de este cuestionario se detallan en la parte del diagnóstico de este documento.

Muestreo Del Universo.

En el municipio de Ocotlán, Jalisco, durante el primer semestre del año 2014, se realizó una relación de negocios por colonia, mediante la observación por establecimiento misma que permitió referir la información al espacio geográfico en donde llevan a cabo sus actividades, (se descartaron las instalaciones no ancladas o no sujetas permanentemente al suelo), en este estudio se identificaron 2,053 entidades de negocio de tipo comercial de las cuales el 91% son microempresas y el 6% son pequeñas empresas. (Castro, M.; Galán, L. M. y Navarrete, V. H. 2015)

Con respecto al tamaño de las empresas se consideró el criterio de número de trabajadores contratados, según se muestra en la **Tabla 1.1**.

Tabla 1.1 Clasificación de empresas por número de trabajadores y ventas anuales

Tamaño	*Sector*	*Rango de número de trabajadores*	*Rango de monto de ventas anuales (mdp)*
Micro empresa	Todos	Hasta 10	Hasta $4.00
Pequeña empresa	Comercio	De 11 a 30	De $4.01 a $100.00
	Industria y servicios	De 11 a 50	
Mediana empresa	Comercio	De 31 a 100	De 100.01 a $250.00
	Industria y servicios	De 51 a 250	

Fuente: Nacional Financiera (2013)

Así mismo, se determinó que el 17% del total de empresas identificadas, siendo un total de 349, se dedican a la "fabricación y venta de mueble", en las cuales se centro particularmente el presente estudio.

Seguidamente se procedió a determinar el tamaño de la muestra de estudio, en el que se consideró un nivel de confianza del 95%, así como un intervalo de confianza de 10; estos datos arrojaron un tamaño de muestra preciso de 75 empresas las cuales formaron la esencia del presente diagnóstico. (The Survey System, 2006)

Para determinar que empresas se incluirían en la muestra, se utilizó el muestreo aleatorio, en el cual fueron numeradas en orden ascendente las 349 empresas muebleras y carpinteras de Ocotlán, Jalisco que constituyeron el universo. Se procedió a seleccionar aleatoriamente a las 75 empresas muebleras que formarían la muestra determinada.

Técnicas e Instrumentos Para Captura De La Información.

Se utilizó el siguiente procedimiento para la obtención de la información, misma que impacto en la metodología del trabajo:

a) A través de las consultas documentales y electrónicas se obtuvieron las experiencias y opiniones de autores sobre el tema relacionado con la presente investigación.

b) La observación minuciosa ayudó al proceso de este trabajo, en razó de que se descartó información documental, electrónica y de campo no relacionada al tema de esta investigación y se incluyeron aspectos ampliamente relevantes.

c) La concentración de la información documental se realizó en Word, una vez aplicado el cuestionario, la información de campo se concentro en hojas de calculo y gráficos de Excel el cual facilitó el análisis de la información.

Construcción De Hipotésis.

La falta de implementación de un modelo de planeación estratégica en las MIPYMES muebleras de Ocotlán, Jalisco, ocaciona que la tomas de decisiones se ejecute sobre bases inadecuadas, lo cual frena el óptimo cumplimiento de sus objetivos y el pleno crecimiento en su estructura financiera.

Definición Operativa De Las Variables.

La variable depediente esta formada por la falta de implementación de un modelo de planeación estratégica en la estructura administrativa de las MIPYMES muebleras. Como variables independientes se tienen: formación profesional del administrador, las formas tradicionales y conductuales en que los empresarios fundamentan la toma de decisiones, la concepción del modelo de planeación estratégica, competencias del administrador en estudios de finanzas.

Las MIPYMES Muebleras y su Participación en la Actividad Económica Industrial del Mueble en Ocotlán, Jalisco.

Ocotlán es una ciudad del estado de Jalisco en México, considerada como la capital de los muebles del país, debido a que su industria mueblera es de las más importantes, es una de

las cinco ciudades medias más relevantes del estado, tanto por su cantidad de pobladores como por su desarrollo económico. (Ocotlán Jalisco, 2010).

La industria mueblera de Ocotlán, inicio en la década de los sesenta, esta actividad empezó a consolidarse durante los años ochenta, pero no fue sino hasta la década de los noventa cuando las empresas que se dedicaron a la fabricación de muebles se duplicó. Desde hace más de diez años, ésta es la principal actividad industrial de Ocotlán, actividad que se ha convertido en uno de los pilares más sólidos de la economía del municipio y de la región Ciénega. (Ocotlán Jalisco, 2010).

En el año de 1995 un grupo de empresarios fabricantes de muebles en Ocotlán, Jalisco, se reunieron con el firme propósito de buscar defender los intereses del sector y aprovechar la sinergia de sus empresas para evolucionar la industria mueblera en Ocotlán, Jalisco, creando así la Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán (Afamo 2015).

Tabla 1.2 Distribución de la industria mueblera en Ocotlán, Jalisco

Tamaño	***Número***	***Porcentaje***
Micro	122	49%
Pequeña	96	38%
Mediana	25	10%
Gran	7	3%
Total	250	100%

Fuente: AFAMO 2004

Como se aprecia en el **Tabla 1.2**, la mayoría de las empresas muebleras son micro y pequeñas, es decir, el 87%, en este orden les siguen las medianas empresas representando el 10%.

Como es frecuente, las MIPYMES son flexibles para adaptarse a las circunstancias del mercado cambiante y ofrecen oportunidades de trabajo para muchas personas. La industria del mueble en Ocotlán Jalisco, genera seis de cada diez empleos en la región, que de otro modo se encontrarían en desempleo, son empresas artesanales con poca o nula tecnificación en donde los miembros de la familia desarrollan su actividad en función de una determinada división del trabajo.

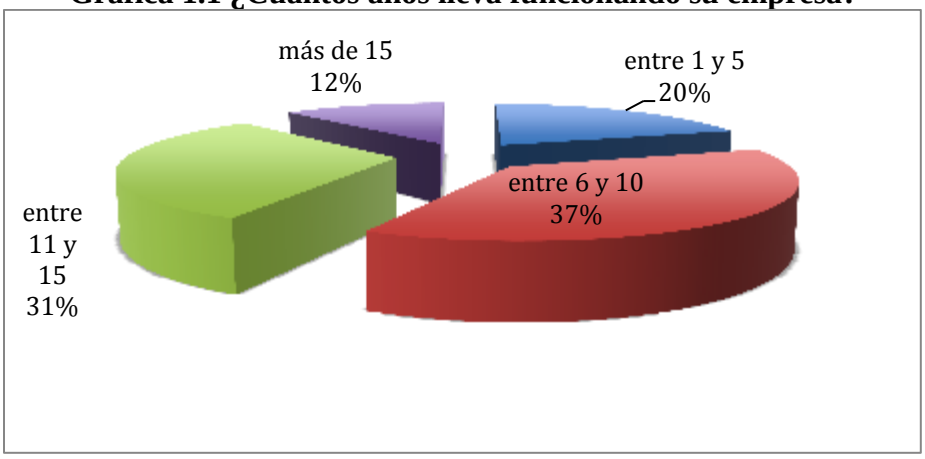
Aplicación del Instrumento y Resultados del Diagnóstico.

Con la intención de obtener información de los empresarios, se aplicó el cuestionario de manera personal mismo que facilitó el acercamiento, así como la comunicación con los sujetos de investigación.

A continuación se presentan los resultados del diagnóstico del conocimiento y la aplicación de la planeación estratégica en el interior de la organización de las mipymes de Ocotlán, Jalisco.

La primer parte del cuestionario presenta reactivos sobre la "*identificación de la empresa*", la pregunta inicial se hizo con el propósito de análizar el surgimiento de nuevas empresas muebleras, así como apreciar la antigüedad de las mismas. En la **Gráfica 1.1** se puede observar que en su mayoría estas empresas tienen una antigüedad de entre 6 y 10 años, siendo el 37% y de entre 11 y 15 años representadas por 31%.

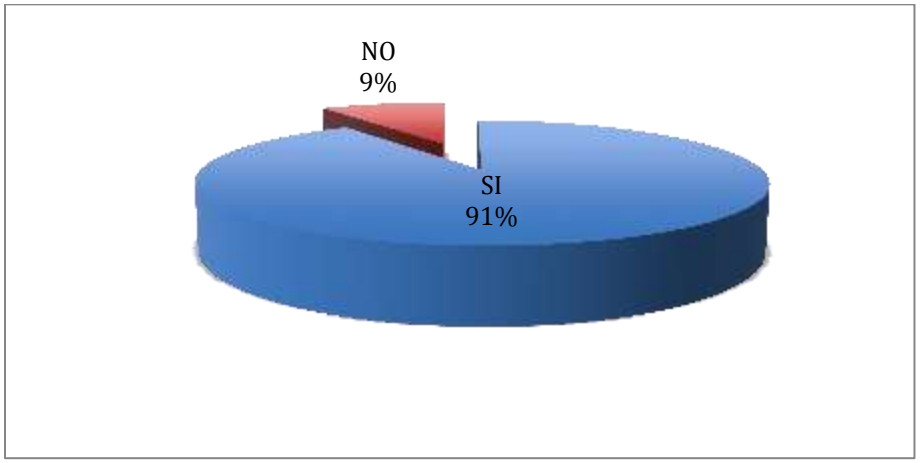
Gráfica 1.1 ¿Cuantos años lleva funcionando su empresa?



Fuente: Investigación propia

La segunda pregunta relaciona a las MIPYMES con el modelo familiar, nacen de sus fundadores por el deseo de construir un patrimonio y asegurar el futuro, la **Gráfica 1.2** muestra que el 91% aportó más del 50% del capital o patrimonio.

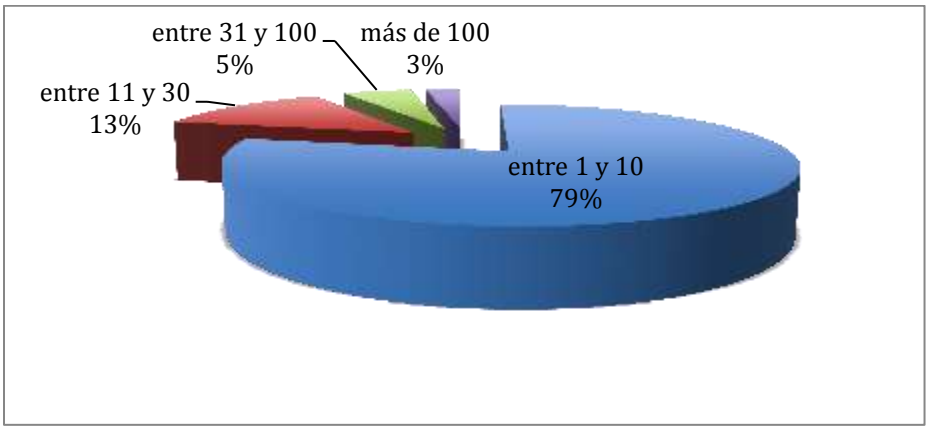
Gráfica 1.2 ¿El control mayoritario de su empresa es familiar? (un grupo familiar posee más del 50% del capital social o patrimonio contable)



Fuente: Investigación propia

El tercer planteamiento destaca el número de trabajadores que laboran en las empresas encuestadas, en los resultados de la **Gráfica 1.3** predominan las micro y pequeñas empresas, con 79% y 13% respectivamente.

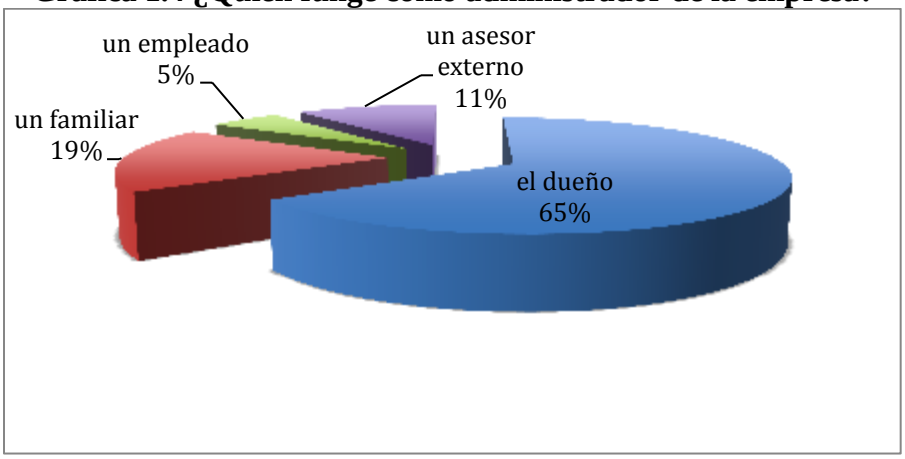
Gráfica 1.3 ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?



Fuente: Investigación propia

En el apartado de "*referencias administrativas*" la cuarta pregunta detalla a la persona que funge como administrador, en la **Gráfica 1.4** el 65% de las empresas son administradas por el dueño, y el 19% son administradas por un familiar.

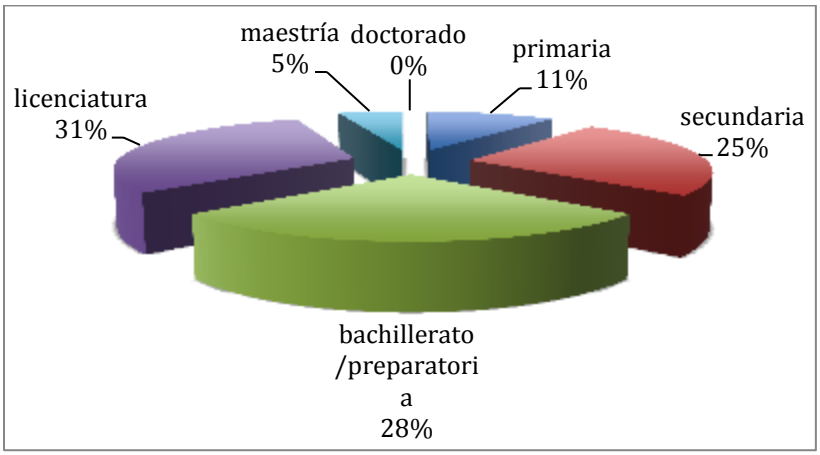
Gráfica 1.4 ¿Quien funge como administrador de la empresa?



Fuente: Investigación propia

Una debilidad que frena el crecimiento de las MIPYMES es la escasa profesión del administrador, en la quinta pregunta de la **Gráfica 1.5** se aprecia que sólo el 36% de éstos tiene una carrera a nivel profesional.

Gráfica 1.5 ¿Cuál es el nivel de estudios o formación del administrador de la empresa?

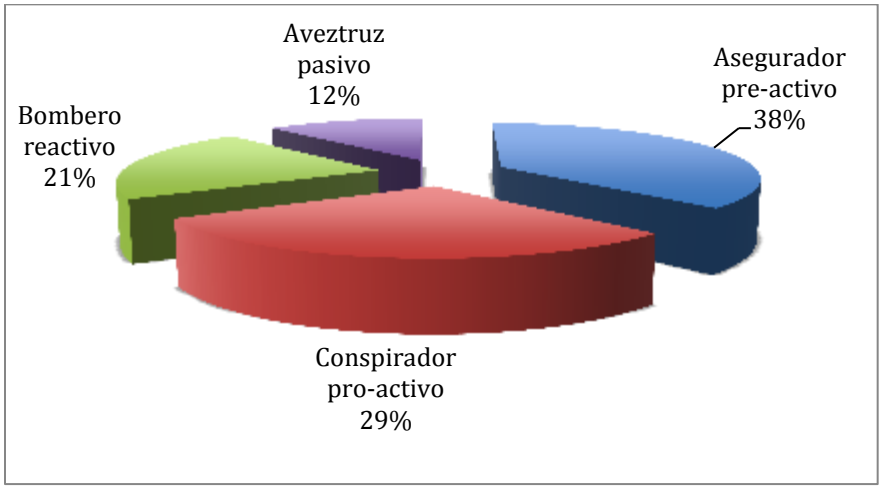


Fuente: Investigación propia

La búsqueda de mejores resultados en la empresa se relaciona con la visión del administrador de la misma, en el siguiente planteamiento se destaca la identificación de la estrategia competitiva, las empresas con visiones claramente definidas para competir en el mercado mueblero se acoplan con más facilidad a los modelos de planeación estratégica, financieros, administrativos, contables, etc.

Frente al futuro, los hombres tenemos la elección de adoptar cuatro actitudes, en la **Gráfica 1.6** se muestra que el 38% presentan la actitud "Asegurador pre-activo" quienes se preparan para los cambios previsibles pues la reparación sale más cara que la prevención, le sigue el 29% que presentan la actitud "Conspirador pro-activo" los cuales tratan de provocar los cambios deseados, continuan las actitudes "Bombero reactivo" estas se ocupan de combatir el fuego, una vez que este se ha declarado, y por último el 12% muestra la actitud "Aveztruz pasivo" quienes se limitan a sufrir el cambio.

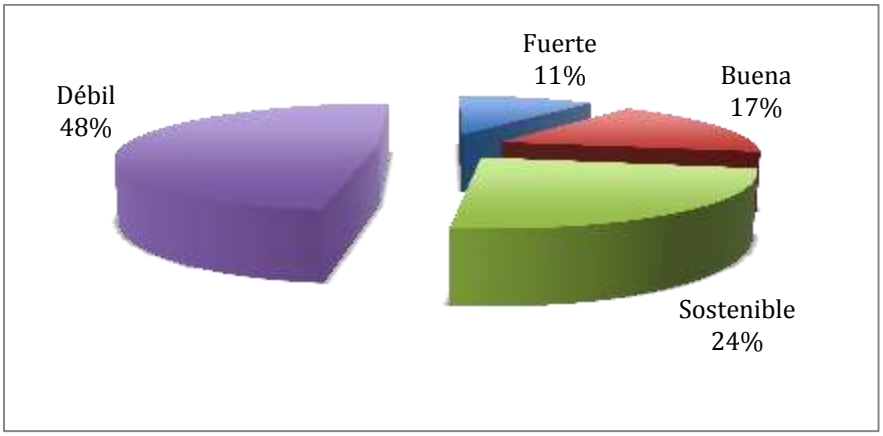
Gráfica 1.6 A continuación se le presentan cuatro tipos de empresas. Por favor, indique con cuál de ellas se identifica la suya atendiendo a su actuación en los ultimos dos años.



Fuente: Investigación propia

En diversos resultados de investigación se manifiesta que las MIPYMES son incredulas a las grandes bondades que ofrece la implementación de la planeación estratégica en la toma de decisiones, no estan interesadas en este modelo por lo que carecen de su implementación para llevar a cabo de manera eficiente sus objetivos, las empresas con una cultura de planeación hacen más uso de la planeación estratégica, en la **Gráfica 1.7** se hace alusión a que el 48% de las empresas cuentan con una planeación estratégica "Débil" o no llevan a cabo la planeación estratégica, mientras que el 24% de las empresas cuentan con una planeación "Sostenible" y llama la atención que sólo el 11% de las empresas tienen una planeación "Fuerte".

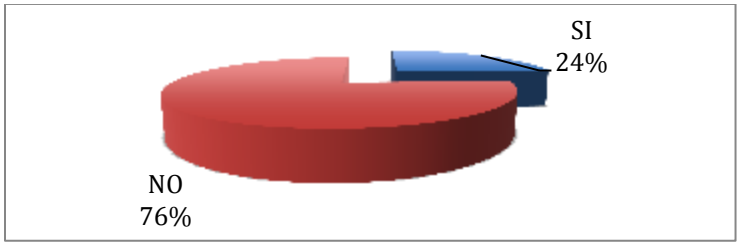
Gráfica 1.7 ¿Cómo considera la implementación de la planeación estratégica en su empresa?



Fuente: Investigación propia

En la ultima parte de este diagnóstico se presentan los resultados de los "*aspectos de planeación estratégica*", la pregunta ocho se planteo para análizar el grado de conocimiento con respecto a la aplicación del modelo de planeación estratégica, siendo un causal por el cual se aplica o no este modelo en las MIPYMES, la **Gráfica 1.8**, muestra que un 76% de los encuestados no han tomado cursos de formación sobre administración y/o finanzas y/o planeación estratégica.

Gráfica 1.8 ¿El administrador de la empresa tiene competencias o formación en administración y/o contabilidad y/o planeación estratégica?

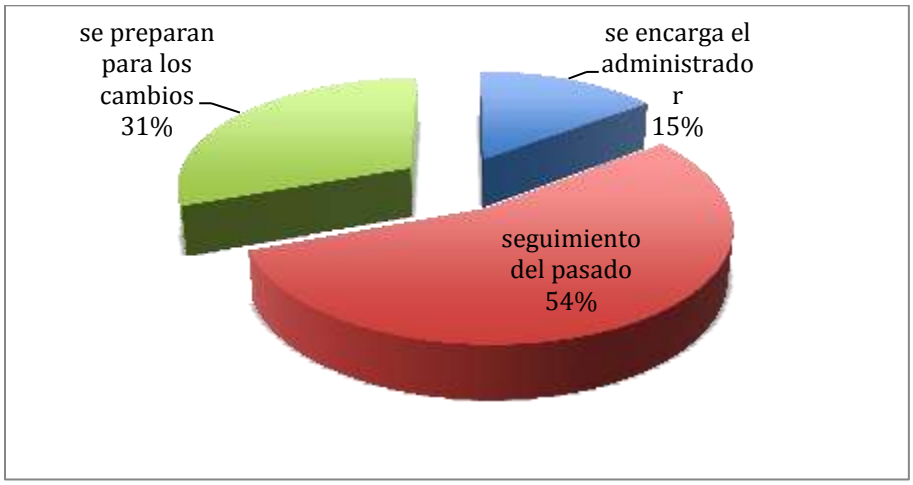


Fuente: Investigación propia

Los resultados de la interrogante nueve, fortalecen el propósito de esta investigación, en razón de que pretende dar a conocer la forma en que los empresarios deciden las acciones

que comprenden la toma de decisiones, en la **Gráfica 1.9** se muestra que en el 54% de los encuestados, se apoyan del pasado para fundamentar su toma decisiones, se tiene el presentimiento que son empresas conformistas que temen a los riesgos de salirse de su zona de confort y explorar nuevas oportunidades que les permitan posicionarse en una mejor situación, sorprende tambien que el 31% de los encuestados respaldan su toma de decisiones preparándose para los cambios que con base a su experiencia se han estado presentando de manera cíclica en los diversos periodos de tiempo, se destaca también que el 15% de los empresarios contesto que las decisiones son tomadas de acuerdo con la asesoria del administrador de la empresa, por un momento se penso que no conocian el modelo de planeación estratégica o en su caso no quisieron darlo a conocer por considerarlo información clave del éxito de su empresa.

Gráfica 1.9 ¿Qué procedimiento se utiliza para decidir las acciones que comprenderan la toma de decisiones?



Fuente: Investigación propia

Conclusiones

Una vez cubiertas las interrogantes del presente instrumento, a continuación se señalan algunos aspectos sobresalientes que sirven de base para fundamentar el propósito de la presente investigación.

- La mayoría de las MIPYMES encuestadas son administradas por el propietario.
- Un 64% de los administradores carecen de una preparación a nivel profesional.

- La mayoría de las empresas presentan una actitudes de "Asegurador pre-activo" en la cual se preparan para los cambios previsibles, pues la reparación sale más cara que la prevención, lo que implica que existe un interés por llevar a cabo la equidad entre la planeación y la ejecución.

- Resulta indispensable crear estrategias que coadyuven a reducir las debilidades de las MIPYMES que frenan su crecimiento, tan sólo el 28% de los encuestados dijeron contar con la implementación de la planeación estratégica de fuerte a buena, esto les permite una desventaja en la toma decisiones ya que son realizadas sin un sustento objetivo.

- Los administradores de las MIPYMES encuestadas, carecen en su mayoria de una profesión, dado lo anterior no es sorprendente que el 76% de los administradores carezcan de competencias o una formación en administración y/o finanzas y/o planeación estratégica.

Propuestas

Entre las diversas causas que dificultan el crecimiento de las MIPYMES destaca la falta de un modelo de planeación estratégica en su estructura admnistrativa, un modelo en el que los trabajadores, empleados y directivos dirijan sus acciones en una misma visión.

Esto representa una grave amenaza en razón de que el destino de la empresa depende en gran medida de las corrientes del entorno en el cual se desarrolla, por lo que se sugiere la adecuación de un modelo de planeación estratégica que permita una equidad entre las decisiones y la planeación y así lograr de un modo más eficiente sus objetivos.

En las MIPYMES, se debe tener la cultura de la planeación, es importante enfatizar que en el proceso de planeación estratégica, deberán de estar involucrados todos y cada uno de los actores que desarrollan las funciones sustantivas y que impactan de manera directa en el objetivo general de la organización.

Referencias

Armijo M. (2009) Manual de planificación estratégica e indicadores de desempeño en el sector público. Disponible en:

http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual_planificacion_estrategica.pdf. Consultado el el 20 de mayo de 2015

Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán Bienvenido a Afamo. (2015). *"Bienvenido a Afamo: "Ocotlán, La Capital del Mueble".* Disponible en: www.afamo.com.mx. Consultado: el 20 de mayo de 2015.

Castro, M.; Galán, L. M. y Navarrete, V. H. (2015). *Evaluación de la aplicación de Auditoría interna en empresas comercializadoras de Ocotlán, Jalisco.* México: Ediciones de la noche.

Chiavenato, I. y Sapiro, A. (2011) *Planeación estratégica fundamentos y aplicaciones*. Primera edición en español. México. Editorial Mc Graw Hill. 317 p.

Francés, A. (2006) *Estrategia y planes para la empresa con el cuadro de mando integral*. México. Editorial Pearson. 512 p.

Godet, M y Durance P. (2007) *Prospectiva Estratégica: problemas y métodos*. Segunda edición. Editorial Cuadernos de Lipsor. Paris. 105 p.

Jiménez, O. Y. (2003) *Aplicación del proceso de planeación para una empresa de transporte de material y residuos peligrosos.* Tésis de Licenciatura. Universidad de las Américas Puebla. Recuperado de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/jimenez_o_yb/capitulo3.pdf

Nacional Financiera (2013) Clasificación de MIPYMES http://www.nafin.com/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/clasificacion-pymes.html. Consultado: el 20 de mayo de 2015.

Ocotlán Jalisco. (2010). Información sobre la industria mueblera. Disponible en: http://wwwocotlanjalisco.blogspot.mx/p/industria-mueblera.html. Consultado: el 20 de mayo de 2015.

Perdomo, A. (2002) *Planeación financiera para épocas normal y de inflación*. Editorial Thomson. México. 363 p.

Rodríguez, J. (2001) *Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*. México. Thomson Learning. 319 p.

Rodríguez, J. (2005) *Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*. Quinta edición. Editorial Thomson. México. 289 p.

Saloner, G., Shepard A., Podolny J. (2008) *Administración estratégica*. México. Limusa. 441 p.

Steiner, G. A. (2011) *Planeación estratégica. Lo que todo director debe saber*. 33ª. Edición. Grupo Editorial Patria. México. 366 p.

The Survey System. (2006). *Calculadora de tamaño de muestras.* Disponible en: http://www.surveysoftware.net/sscalce.htm. Consultado: el 20 de mayo de 2015.

Contexto de las PyMEs Familiares Internacionalizadas de la Unión Europea, EEUU Y México

Georgina Tejeda Vega[1]
Sergio Octavio Vázquez Núñez[2]

[1]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, tejedag@uabc.edu.mx
[2]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, sergio.vazquez@uabc.edu.mx

Contexto de las PyMEs Familiares Internacionalizadas de la Unión Europea, EEUU Y México

Resumen

Dado que la internacionalización es un fenómeno ineludible para las organizaciones que pretenden trascender más allá de los tiempos de su fundador, y en vista de que esta exigencia también impacta a las pequeñas y medianas empresas (PyME); en la presente revisión teórica, dejaremos entrever el importante peso que las PyMEs tienen dentro del entramado empresarial lo mismo si se desarrollan dentro de países o bloques de primer mundo como EE. UU. y la Unión Europea (EU) o si pertenecen a una nación en vías de desarrollo como México. También pondremos de manifiesto su relevancia, cuando se trata del tipo familiar, por cuanto significan para el grueso de las empresas que conforman la vida económica de una región. En vista de que se reconoce que es extenso el número de variables que insiden sobre el proceso de internacionalización y las etapas que las empresas deben pasar antes de que se consideren como "internacionalizadas"; en la presente revisión, se utilizará el modelo UPSSALA a fin de identificar cómo el nivel de exportación de una PyME familiar la ubica dentro del proceso de internacionalización. El tratamiento que se le dará a este tipo de empresas será somera, ya que solo se incluye el marco teórico relativo al tema y el contexto proveniente de esas tres regiones, gracias al cual se podrá establecer la pertinencia de ahondar en una investigación que identifique el proceso de internacionalización que pasan las PyMEs familiares ubicadas en Tijuana, Baja California y que pertenecen a una red de negocios.

Palabras Clave:

PyMEs Familiares, Exportación e Internacionalización.

The Context of Smes Internationalized Family of the European Union, Us and Mexico

Abstract

Since internationalization is an unavoidable phenomenon for organizations seeking to transcend time of its founder, and given that this requirement also impacts on small and medium enterprises (SMEs); in this proposal, we will glimpse the significant weight that SMEs have within the business network, as if developed within countries or blocs of first world and EE. UU. and the European Union (EU) or belong to a developing nation like

Mexico. Also we will show its relevance when it comes to family type, because they mean for the bulk of the companies that make the economic life of a region. Since it is recognized that the large number of variables that insiden on the internationalization process and the steps that companies must pass before they are deemed as " internationalized " ; In this review , the Uppsala model to identify how the level of export of a family SME is located in the internationalization process is used. The treatment will be given to such companies and the above factors will be brief , since only from contextual framework of the three regions , through which it may establish the relevance to delve into an investigation that identifies the process is included internationalization family passing SMEs located in Tijuana, Baja California and belong to a business network .

Keywords: Small and medium enterprises (SMEs), Export and Internationalization.

Introducción

El ritmo de la integración económica internacional se aceleró en la década de los ochenta y los noventa, cuando en todas partes los gobiernos redujeron las barreras políticas que obstaculizaban el comercio y la inversión internacional. A decir del Banco Mundial (2000), entre los ejemplos más notables de esta tendencia están “las amplias reformas económicas emprendidas por China desde finales de los años setenta, la pacífica disolución del comunismo en el bloque soviético de fines de los años ochenta y el arraigo y crecimiento estable de las reformas de mercado en la India democrática en los años noventa”. La globalización ha sido alentada por el progreso tecnológico, que ha provocado una disminución de los costos de transporte y comunicaciones entre los países, además del marcado descenso en el costo de las telecomunicaciones, así como del procesamiento, el almacenamiento y la transmisión de la información; mismas que en conjunto facilitan aún más la localización y el aprovechamiento de las oportunidades comerciales en todo el mundo, la coordinación de las operaciones en lugares dispersos, o la venta de servicios en línea que antes no podían comercializarse a nivel internacional (Banco Mundial, 2000).

Revisión Teórica de los Factores de Internacionalización.

A priori, es importante destacar que el concepto de empresa internacional por sí mismo, representa un dilema pues existen múltiples acepciones (G.B.M, 2000) y los

distintos puntos de partida que existen podrían plantear algunas ambigüedades en la exposición y explicación del tema, por ello usaremos la siguiente definición que considera a la empresa internacional como una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo (Villarreal, O, 2005).

Estudioso como Madrid A. y García D. (2004) hicieron una revisión sobre las investigaciones versadas en el tema de la internacionalización y encontraron que la mayoría tienden a situarse en tres grupos: Aquellos estudios que se centran en el desarrollo del proceso de exportación; los que se dedican al análisis de los motivos por los que las empresas exportan; y por último los orientados a la detección de los factores determinantes del éxito exportador de las empresas. Dichos autores enmarcaron su trabajo en el último grupo, donde pudieron identificar un amplio rango de variables asociadas al éxito de la empresa en sus exportaciones (Aaby y Slater, 1989). Dichas variables incluyen aspectos íntimamente relacionadas a la empresa como el tamaño, experiencia en la exportación y experiencia de sus directivos, así como las relativas a las expectativas que los directivos tienen sobre la exportación ya sea en términos de rentabilidad, riesgo y coste, así como las características y actitudes de la dirección como la edad y educación. Por otro lado, identificaron dos factores condicionantes externos: El sector y las particularidades que presenta el mercado de exportación.

Existen otros factores relevantes para impulsar hacia la internacionalización a las PYMES modernas, por ejemplo, la cooperación transfronteriza, la participación en redes rentables, la búsqueda de materias primas competitivas o las nuevas tecnologías (Comisión Europea, 2013).

Reid (1982), citado por Eusebio, R, Llonch, J, López, M.P. (2006) ahonda en el tema e indica que las empresas de mayor dimensión pueden contar, en principio, con mayores recursos y con unas capacidades directivas superiores a las empresas más

pequeñas. Dicha conclusión se replica en investigaciones más recientes realizadas por Calof (1994), Nakos (1998), Dean (2000), Alonso y Donoso (2000) Nassimbeni (2001), Melle y Raymond (2001) o Suárez Ortega (2002), quienes confirmaron la existencia de cierta correlación entre el tamaño de la empresa y su creciente actividad.

Por otro lado, la posibilidad de contar con ciertas capacidades tecnológicas podría facilitar la creación de productos altamente diferenciados que a su vez podrían incrementar la competitividad de las empresas, sobre todo en los mercados exteriores (Cavusgil y Nevin, 1981). Al mismo tiempo, unas inversiones elevadas en I+D permitirían la adaptación del producto a las necesidades de la demanda exterior y así estarían en condiciones de competir más activamente en los mercados internacionales (Merino, 1998; Moreno y Rodríguez, 1998).

Las motivaciones y habilidades de los directivos responsables de tomar las decisiones también influirán sobre aquellas que están íntimamente asociadas al proceso de internacionalización (Reuber y Fischer, 1998). Según Leonidou (1998), tanto las aptitudes y actitudes de los directivos, como la confianza que ellos tengan en el éxito de la estrategia exterior, resultan determinantes a la hora de explotar las capacidades competitivas de la empresa en los mercados internacionales (Alonso y Donoso, 2000). Cabe destacar, que aquellos negocios cuyos fundadores son maduros en edad, con más recursos, profusa información y redes de contacto y considerable manejo administrativo y gerencial tienen significativamente más probabilidad de ser exportador (Westhead, Wright, Ucbasaran, 2001).

Sin duda, el dotarse de un producto diferenciado y adaptado a las necesidades de la demanda exterior es un factor clave para competir eficazmente en estos mercados internacionales tan complejos (Cavusgil, 1993). Por otra parte, una estrategia de diferenciación de producto se apoyaría, básicamente, en la posibilidad de fraccionar una demanda altamente heterogénea en segmentos diferenciados, intentando adaptar el producto a las exigencias particulares de los diferentes segmentos (Porter, 1987). Muy a menudo, se ha relacionado positivamente la discriminación de precios en los distintos mercados con la intensidad exportadora de las empresas (Namiki, 1994; Styles y Ambler, 1994; Samiee y Anckar, 1998). Desde otro punto de vista, una utilización más intensa de las herramientas

promocionales parece ser también una característica de las empresas más exitosas en los mercados exteriores a decir de autores como Styles y Ambler (1994); Alonso y Donoso (1994); Merino y Moreno (1996); Rialp (1997); Moreno y Rodríguez (1998). Según Anderson y Coughlan (1987), Klein (1990), Beaimish (1993), Cavusgil (1993) y Alonso (1994), un mayor control de las actividades de distribución, así como del tiempo de entrega del producto, resultan determinantes a la hora de garantizar un resultado exportador más activo.

Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) introducen el concepto de "distancia psicológica" para explicar cómo la incursión en mercados extranjeros tendería a producirse en aquellos pertenecientes a países psicológicamente más cercanos a la nación de origen de la empresa. Por tanto, definen a la distancia psicológica como el conjunto de factores que impiden u obstaculizan los flujos de información entre la organización y el mercado, tales como las diferencias lingüísticas, culturales, políticas, educativas o de desarrollo industrial (Cardozo, Chavarro y Ramírez, 2006).

Es imprescindible destacar que, en algunas ocasiones, la selección de los mercados resulta más bien reactiva ya que no depende directamente de unas decisiones planificadas por parte de la dirección. En estos casos la empresa exporta a un país para, en principio, responder a pedidos concretos de un importador extranjero (Bilkey y Tesar, 1977). A pesar de no estar planificada, esta es la estrategia de exportación más habitual para muchas empresas. De hecho, la revisión de la literatura parece indicar la presencia de un comportamiento exportador más activo en las empresas que suelen desarrollar sus actividades exteriores en un mayor número de mercados (Diamantopoulos y Inglis, 1988; Alonso y Donoso, 1994; Alonso, 1994a; Alonso y Donoso, 1998a, Kotabe y Helsen, 1998).

Para completar la revisión, es importante comprobar si la ampliación de los mercados de actuación depende efectivamente de la acumulación del conocimiento o, dicho de otra manera, de la experiencia exportadora. La relación positiva que se establece entre la experiencia y la intensidad exportadora de las empresas es consistente con los trabajos de Domínguez y Sequeira (1993), Kaynak y Kuan (1993) y Alonso y Donoso (1998a y 2000),

que también han relacionado positivamente el tiempo de actuación en los mercados exteriores y el resultado exportador de las empresa.

El Modelo Uppsala.

Independientemente de los motivos que impulsan a las empresas a expandir sus operaciones comerciales más allá de su territorio nacional, también se prevé que existe un proceso por el que las empresas transitan, antes de lograr su empeño, mismo que se explica a través del Modelo de Uppsala (Johanson y Wiedersheim, 1975), (Johanson y Vahlne,1977 y 1990), (Wiedersheim- Paul, Olson y Welch, 1978) y (Gemser, Brand y Sorge,2004), modelo que se considera como el aspecto teórico más idóneo para explicar cómo un gran número de empresas inician sus operaciones en su mercado local o doméstico y cómo transitan por varias etapas de forma gradual hasta lograr su internacionalización, lo cual forma parte de un proceso global. De esta forma, las empresas, van comprometiendo un mayor nivel de recursos a medida que su experiencia y conocimiento se incrementa.

Para Cardozo, Chavarro y Ramírez (2006) el modelo describe un número mayor o menor de etapas de desarrollo dependiendo del autor, sin embargo, de forma general pueden resumirse en cuatro que constituyen la denominada cadena de establecimiento que conducen a la penetración de un mercado extranjero: 1º Realizar exportaciones esporádicas directas o indirectas. En este estadio, la empresa no ha asumido como propia la estrategia de internacionalización sino que se limita a responder a los diversos pedidos que se le realizan a nivel internacional; 2º Utilizar a representantes independientes para que haga la exportación, es en este punto, donde la empresa comienza a comprender que la actividad exportadora puede ser una estrategia adecuada pero no desea comprometer una parte importante de sus recursos puesto que su experiencia no es amplia y la incertidumbre de los mercados es elevada. En esta etapa las exportaciones se destinan a países con los que la distancia física o cultural no es elevada. Suelen utilizarse mediadores para acceder a dichos mercados, agentes, que permitan la penetración en los mismos de una forma más segura, con menor riesgo y gracias a la cual acumulará conocimiento sobre el mercado extranjero; 3º Establecer filiales en el extranjero. A medida que la experiencia en las actividades de exportación se incrementa y, por tanto, el conocimiento acumulado en la empresa sobre estas actividades se va haciendo más amplio, la empresa comienza a comprometer más

recursos. En este periodo, desea controlar con más intensidad cómo llegan los bienes a los consumidores finales. Comienza a utilizar sus propios medios para acceder a los clientes y establece sucursales comerciales en el exterior mediante licencias o franquicias que lo obligará a efectuar un análisis de costos y a sopesar las ventajas propias frente a las ventajas del mercado objetivo; y 4º Instalar unidades productivas en el extranjero que en definitiva requiere de un mayor compromiso. Esta última etapa la empresa desea controlar todo el proceso de elaboración y distribución de sus bienes. Su experiencia acumulada le lleva a ubicarse en los lugares más idóneos para ello. Se caracteriza por la inversión directa de la empresa en la actividad productiva exterior.

Por estas razones, a la actividad exportadora se le considera como un proceso de aprendizaje (Johanson y Vahlne, 1977). En definitiva, este modelo plantea un proceso gradualista de inserción de la empresa en los mercados exteriores, con el ánimo de abastecerlos, en el que el modus operandi reside en el trade off que se genera entre la falta de conocimientos sobre dichos mercados y el mayor compromiso de recursos hacia los mismos (Gutiérrez de Gandarilla y Heras, 2000). Así, la empresa necesita de un proceso planificado de adaptación para adquirir estas nuevas capacidades (Durán, 1994).

Sin embargo, en la realidad empresarial se observa que no todas las empresas siguen este proceso gradual "saltando" a etapas más avanzadas y olvidándose de las intermedias. Este modelo tampoco explica la duración de cada etapa ni, por qué algunas empresas se estancan en el proceso y no llegan a establecer filiales de producción (Prieto, A, 2011). Aunado a lo anterior, el modelo Uppsala no es capaz de explicar las razones que conduce a la empresa a traspasar sus fronteras nacionales, como tampoco indica el momento en que se transita de una etapa a otra, sin embargo sigue siendo el que más aportaciones positivas ha proporcionado al tema de la internacionalización (López, 2005).

Marco Contextual de Las PyMEs Familiares Internacionalizadas de la Unión Europea, EE.UU y México.

En este contexto mundial se circunscriben las actividades económicas, el crecimiento y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), quienes,

cada vez estarán más obligadas a internacionalizar sus actividades comerciales, las de innovación y las de desarrollo tecnológico; para corroborarlo, se pone como ejemplo las PyMEs de la Unión Europea (UE). Para esta región, las PyMEs están constituidas por empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede los 50 millones de euros o que en su balance general del año no excede los 43 millones de euros (Comisión Europea, 2006). Al margen de su definición, éstas se constituyen como la columna vertebral de su economía, debido a que representan el 99.8% del total de las empresas ahí asentadas (European Commission 2011). Para su fortuna, dicha región ha creado un enorme mercado que aglutina a más de 450 millones de consumidores (Centros de Desarrollo Empresarial y Tecnológico — Red C.E.TE.DE. 2013), lo cual propicia que las exportaciones sean para las PyMEs europeas, la actividad más importante de la internacionalización, no obstante que lleven a cabo importaciones de insumos clave e inversión directa en el extranjero. La European Commission and The Gallup Organisation (2007) indica que el 66% de las PyMEs que exportan, eligen a un país de la UE como el principal destino de su comercio, tal vez porque son percibidos con una menor distancia psicológica, entendida ésta, como el conjunto de factores que dificultan los procesos de comunicación, tales como las diferencias en el lenguaje, la cultura, los sistemas políticos, el nivel de educación o el nivel de desarrollo industrial (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975) . Es así como Alemania aparece como mercado principal y destino preferido de las exportaciones de las PyMEs europeas. En cambio, hacia fuera de Europa hay una reducida actividad exportadora, por ejemplo, en Asia representa tan solo el 7%, en el Norte de América el 5%, en África el 4%, y hacia la región sudamericana u Oceanía el 1%. A pesar de lo anterior, existen otras PyMEs que se aventuran más allá de los límites de la UE, tal es el caso de las procedentes de Francia, España, República Checa, Suecia, Reino Unido y Portugal, pues deciden orientar el grueso de sus exportaciones hacia naciones fuera de Europa.

Retomando el análisis del nivel de internacionalización de las PyMEs europeas se sabe que prevalece un importante potencial no aprovechado, especialmente en relación con los mercados crecientes fuera de Europa como China, India, Rusia y Brasil (Del Castillo, J. 2011). De hecho, existen marcadas diferencias entre los países miembros, basta con citar

a las PyMEs Italianas que a diferencia de Alemania solo han conseguido aprovechar una parte del enorme potencial de los mercados emergentes, y al mismo tiempo, ha sufrido la competencia de los mismos (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Roma, 2013).

Respecto a las PyMEs de origen familiar asentadas en Europa, se sabe que desde finales de los años 90's reciben respaldo de una agrupación sin fines de lucro que se fundó en 1997 con el objeto de fomentar su rol en el desarrollo europeo e impulsarla como motor fundamental de esa comunidad, misma que es conocida como Agrupación Europea de Empresas Familiares, cuya sede está en el Instituto de la Empresa Familiar. Solo por citar un ejemplo, se estima que en España, el 59% de las exportaciones, provienen de ellas (Betancourt A, Arcos A, Torres A y Olivares L, 2013).

En el escenario del comercio exterior de la Unión Europea, está presente la empresa estadounidense. Precisamente, Deganis (2014), indica que uno de los más grandes y ricos socios comerciales que posee los EEUU es la Unión Europea, después de los países miembros del tratado de libre comercio de américa del norte (NAFTA): Canadá y México. Según el International Trade Centre (CCI) y en base a las estadísticas de UN COMTRADE que es citado por Deganis (2014), el porcentaje de las exportaciones a la UE representa el 16% del total de sus ventas en el extranjero, después del correspondiente a los miembros del NAFTA, que alcanza un 33% (19% en Canadá y 14% en México). Aquí, cabe señalar que, en EE.UU., se consideran PyMEs, aquellas empresas que tienen menos de 500 empleados radicados dentro de su territorio nacional. Específicamente, en 2010, las PyMES estadounidenses contribuyeron a su economía con USD 67 mil millones de dólares, gracias a las exportación de mercancías a la Unión Europea, cifra que en 2011 ascendió a 76 mil millones de dólares y que cada una representó el 17.5% y el 17.4%, respectivamente del total de las exportaciones realizadas por las Pymes estadounidenses (Census, Foreing Trade Division, September 19, 2013; Census Profile of U.S. Importing and Exporting Companies, Exhibit 7, 2013; y cálculos de la comisión USITC citado por Deganis, 2014). Alrededor de la mitad de la producción no agrícola estadounidense, la generan sus PyMEs. Sin embargo, su cuota de exportación sigue siendo poco significativa, ya que pesa menos de un tercio del total. Para contrarrestar esta situación, los

representantes de las PyMEs, opinan que es necesario eliminar ciertos impedimentos o barreras a las exportaciones que suman cuatro: 1º. El cumplimiento de estándares y normas de la UE; 2º el alto costo para que las Pymes obtengan una patente en la UE, la fragmentación normativa en materia de patentes entre los distintos países miembros de la UE y la dificultad para lograr la protección de los secretos industriales; 3º la logística, requerimientos e impuestos; y, 4º aspectos financieros relativos a la existencia de plazos de pago más extensos para hacer efectivas sus cuentas por cobrar en el mercado de la UE (90 días) respecto a los que asumen en los EE.UU (45 días), circunstancia que los obliga a financiar las ventas por exportación (Deganis, 2014).

Esta situación se podría complicar aún más para las PyMEs de corte familiar cuando se interesan en expandir sus operaciones comerciales más allá de su mercado natural o local; afortunadamente, desde 1881, en los EEUU existen programas de empresas de control familiar auspiciados por la Universidad de Pennsylvania, cuyo control recae en la Wharton School que tiene una división de estudios sobre la empresa familiar donde se aplican modelos de investigación con miras a comprender mejor el potencial único que tienen las grandes y medianas empresas para competir con ventaja y el rendimiento posterior que les reporta el ser de carácter familiar (Warthon, University of Pennsylvania, 2004). A través de las investigaciones lideradas por esta organización, sabemos que las compañías familiares tienen un desempeño superior a las no familiares, siempre y cuando se cumpla la condición de que el fundador sea el consejero delegado o ejerza funciones de presidente junto con un primer ejecutivo contratado fuera de la familia. Esta condición, obliga a definir el término empresa familiar desde el punto de vista de la Wharton School (WS), "Como toda compañía en la que el fundador o un miembro de la familia, bien por lazos de sangre o matrimonio, ocupase el puesto de primer ejecutivo, de consejero o fuese el dueño de, al menos, el 5% de las acciones de la empresa, individualmente o en un grupo". Raphael Amit en equipo con Belén Villalonga (ambos miembros de activos de los programas de investigación de la WS), revelan que las empresas familiares son 62.68 años más jóvenes en relación a las no familiares con sus 72.19 años en promedio, aunado a ello, las organizaciones familiares tienen índices de crecimiento más elevados pues se registra en el 19.6% contra 13.8% de las otras, pero lo más destacable, es que sus retornos

sobre la inversión también son superiores con un 11.6% respecto al 10.9% de las no familiares (Warthon, University of Pennsylvania, 2004).

Al igual que los países miembros de la Unión Europea y los EE.UU., México no fue inmune al fenómeno de la globalización. De acuerdo a PROMEXICO (2010), al país se le puede considerar como uno de los mercados emergentes de Latinoamérica más globalizado, al contar con el mayor número de acuerdos comerciales firmados (12 tratados de libre comercio con 44 países y 13 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones). Sin embargo, el 78.5% del total del valor de las exportaciones mexicanas tienen como destino EE.UU., así como el 49.7% de las importaciones provienen del mismo sitio, circunstancia que lo convierte en el principal socio comercial de México, (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, INEGI, 2012). Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) acaecido en el año 2000, el nivel de exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea (UE), aumentó un 250%, en contraste con el 152% que mostraron las ventas realizadas en el resto del mundo durante el mismo periodo; sin embargo, su participación solo es del 5.5% respecto a las ventas totales (Secretaría de Economía, 2012). Por tal motivo y para afianzar e incrementar esta posición, la política económica mexicana a través de la Secretaría de Economía y la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, se ha enfocado a fortalecer las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) y a fomentar la exportación (PROMEXICO, 2013). Estas políticas de apoyo a la internacionalización deberán hacer frente a las carencias que adolecen las PyMEs como su reducido tamaño, que suponen un obstáculo para su salida al exterior (Instituto de Empresa Familiar, 2012), pues de acuerdo a la CEPAL de Naciones Unidad (2010), aunque generan el 30.8% del empleo y el 26% de las ventas totales, todavía, son menos del 5% las que realizan actividades de exportación.

La Comisión Intersecretarial de Política Industrial de la Secretaría de Economía de México en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y La Universidad de Bolonia, se dieron a la tarea de estudiar alrededor de 1,034 PyMEs mexicanas durante el 2003, que les permitió concluir, entre otras cosas, que el 72.5% de ellas son de carácter familiar, donde los familiares directos son los que participan en la gestión administrativa de

las mismas. Mientras tanto, en Estados Unidos (EE. UU.), se estima que los negocios de este tipo corresponde a un 95% (La Economía, 2014), cifra que corrobora Belausteguigoitia (2012), al citar a Astrachan y Shanker (2003), quienes consideran que las empresas familiares de EEUU representan entre un 80% y 90% de las organizaciones de todo el país.

En la opinión de KPMG (2013), una de las firmas de servicios profesionales más importantes en el mundo con presencia en 156 países, México es la quinta nación con más empresas familiares en el mundo. Respecto al desempeño de éstas en el comercio internacional, también destaca que las empresas estudiadas alrededor de 28 países, sólo el 13% exporta y de ellas, el 19% espera poder colocar en los mercados internacionales, sus productos y servicios dentro de los cinco años subsecuentes, aunque la mayoría manifestó (93%) que se enfocará en tres países, es decir, a Estados Unidos, Colombia y Brasil.

Este entorno mundial y nacional, lleno de dinamismo y competencia impone nuevos paradigmas al ambiente de negocios en Baja California, cuyas características podrían ayudar a solventarlos, por ejemplo, cuenta su privilegiada posición geográfica, que le permite, tener 5 puertos marítimos con gran afluencia comercial (Explorando México, 2014). Sus diversas vocaciones dentro de la que destaca la comercial, seguida por el sector servicios e industrial, destacando las PyMES con el 95.4% del total de las unidades de negocios. Éstas se organizan en clusters, como es el caso de la industria aeroespacial, que se ha convertido en la más grande porque involucra tanto las actividades de fabricación y ensamblaje de partes de avión, como las de diseño de los interiores y otros servicios necesarios para la operación de estas naves (Explorando México, 2014). La relevancia del sector aeroespacial se entiende al revisar el nivel de exportaciones mexicanas derivadas de este giro, cuyas cifras se han triplicado en los últimos seis años y en 2010 alcanzaron 3,266 millones de dólares, manteniendo un crecimiento de 16.5%, según reportes de ProMéxico (2010). Hecho que no pasó desapercibido para la Fundación México Estados Unidos para la Ciencia (FUMEC), quienes tienen el firme propósito de que las pequeñas y medianas empresas mexicanas aprovechen las oportunidades que ofrece esta industria, por ello, ha puesto en marcha una estrategia de apoyo dirigida a las empresas que ya están en el sector y también para aquéllas que deseen migrar hacia él (FUMEC, 2014).

Por lo que respecta al comercio internacional, durante 2013 los principales productos de exportación fueron: televisores de LCD, productos agrícolas como el espárrago, tomate, fresa, cebollín, sémola de trigo y productos marinos. Ese dinamismo llamó la atención de Hong Kong, sobre la gastronomía, producción vitivinícola y la industria de Baja California, para incursionar en el mercado asiático. Dicho interés obedece a que la balanza comercial que se tiene con China, asciende a 60,000 millones de pesos, de los cuales 55,000 millones corresponden a importaciones (**Mexican Business Web,** 2014).

Algunos retos que deberán vencer las PyMEs que se internacionalizan, entre ellas las asentadas en Tijuana, Baja California, México, pueden salvarse a través del uso de una red de negocios. Afortunadamente cada vez hay una mayor conciencia internacional del gran potencial que radica en establecer una estrecha colaboración entre un proveedor y un gran cliente con un interés común: desarrollar un producto o un servicio nuevo y único (Innovation Norway, 2013).

Así como la innovación es fundamental en los procesos de internacionalización, también lo es participar o acogerse a una red de negocios; para ejemplificar este tipo de trabajo colaborativo, se acude a la asociación para la exportación Finpro, que es una herramienta de entrada en el mercado para grupos de PyMEs que utilizan las sinergias generadas entre las empresas participantes. En este caso, pueden participar empresas con sede en Finlandia, pero el mercado objetivo puede ser cualquier país. Se trata de un proyecto de cooperación de PYMES, que se dirigen juntas a uno o varios mercados objetivo seleccionados, en el que un mínimo de cuatro empresas forman una oferta basada en la sinergia. Este esquema consiste fundamentalmente en la apertura de accesos, los estudios de mercados, la búsqueda de socios y el asesoramiento. Por tanto, Finpro se encarga de la gestión del proyecto (Asociación para la exportación Finpro, 2013).

Conclusión.

Al revisar las condiciones de las PyMEs de la UE, de EE.UU. y México, se destaca la imperiosa necesidad que tienen para incrementar su presencia internacional, pero prevalece la falta de conocimientos relacionados al tema que les sea de utilidad para lograrlo (Westhead, Wright, Ucbasaran, 2001). Botero, Álvarez y González (2012), al citar a Calle Fernández y Tamayo Bustamante (2005), indican que desde su creación, las nuevas PyMEs buscan la internacionalización a fin de incrementar ventas y utilidades; aunque su incursión en los mercados internacionales se realiza mediante la exportación, debido a que se considera la forma menos riesgosa (Katsikea y Morgan, 2002).

Dado que la experiencia demuestra que las PyMEs internacionalizadas son más competitivas que las PyMEs no internacionalizadas, se hace imprescindible estudiar a fondo los mecanismos que les asegura el éxito en los mercados externos. Sobre todo, si consideramos que la internacionalización, la innovación y la creación de puestos de trabajo van de la mano, es decir, cuanto más internacional es la empresa, más innova, y al revés (Del Castillo, 2011), sinergias positivas que cualquier miembro de un ecosistema empresarial debería procurar, lo mismo si se trata de una universidad, asociación, cámara, sindicato, entidad pública u organismo privado a fin de constituirse como una palanca efectiva de apoyo a las PyMEs familiares del país y de aquellas que se ubican en ciudades con relativa cercanía a dichos mercados, como es el caso de las asentadas en Tijuana, Baja California. Aunado a lo anterior, la pertinencia de ahondar en el tema lo especifica claramente Westhead, Wright y Ucbasaran (2001) quienes también afirman, que en la actualidad persiste la falta de conocimiento acerca de la internacionalización de nuevas y pequeñas empresas no obstante que actualmente haya abundancia en investigaciones enfocadas al estudio de los factores asociados a la habilidad de la organización para exportar bienes o servicios a otros países. Además, si consideramos el contexto actual que obliga a la globalización de las actividades económicas, la competitividad y el crecimiento de las PyMEs, es previsible sostener que éstas, deberán pasar por la internacionalización de sus actividades comerciales, de innovación y desarrollo tecnológico, sin embargo, se puede observar, con cierta preocupación, que aunque son muchas las empresas medianas y grandes que ya incursionan en los mercados internacionales, aún son pocas las empresas

pequeñas que dan este salto al extranjero. Esta limitación se exacerba cuando las empresas sujetas de estudio provienen de países en vía de desarrollo o que están iniciando su fase de industrialización y apertura comercial, como lo es el caso de México (Jiménez, I. 2007).

Con estos ejemplos, se hace evidente la urgencia por propiciar un aumento de la integración internacional de sus actividades tecnológicas y de investigación, de desarrollo tecnológico, así como de la colaboración entre las firmas y gobiernos e instituciones académicas, que se traduzca en la conformación de nuevos modelos organizacionales y/o redes empresariales según reconoce Carmen Alcalá (2006) al citar a Bianchi y Miller (1999; OCDE, 2002), quien apuntala que la existencia de una red se deriva de un tratamiento estructurado y sistemático de las interacciones de los agentes involucrados en la dinámica innovativa o que el simple "hecho de que una empresa sostenga vínculos e intercambios con organizaciones de su entorno define por sí solo la existencia de una red". Belausteguigoitia (2012), indica que las empresas familiares siguen siendo relevantes, tan es así que los programas universitarios dirigidos al estudio de ellas, se han multiplicado, por ejemplo, en la edición anual 2011 del directorio que sobre sus miembros, hace The Family Firm Institute (FFI, por sus siglas en inglés), aparecen 112 centros dentro de varias universidades estadounidenses afiliadas al FFI y 67 centros ubicados en otros países, entre los que se encuentra el Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar, fundado en el año 2000 en el ITAM (Belausteguigoitia, 2012).

Es probable que los hallazgos derivados de esta futura investigación confirme la idea que expuso Belasutegugoitia (2012) al referirse a Gallo y Sveen (1991), quienes en su momento postularon que las empresas familiares, principalmente las de primera y segunda generación, experimentan un proceso más lento de internacionalización que las no familiares, en contraparte, también se espera corroborar si su posibilidad de éxito es aún mayor por el simple hecho de ser familiar (Swinth y Vinton, 1993 en Belasutegugoitia 2012), sobre todo si se comprueba que las empresas inician sus operaciones internacionales cuando todavía son comparativamente pequeñas y gradualmente desarrollan sus operaciones al mercado exterior (Johanson y Wiedersheim-Pual, 1975 en Maekawa 2005).

Al considerar la diversidad de actividades comerciales e industriales desarrolladas en Baja California, el interés de organismos promotores y aceleradores de negocios como FUMEC y TechBA, la posición geográfica de Tijuana, así como el nivel de crecimiento registrado, entre otras condiciones, explican en buena medida el interés por estudiar las PyMEs con orientación familiar, mismas que a decir de PROMEXICO (2013), han tenido que evolucionar de un carácter nacional a uno internacional, buscando ser más eficientes y competitivas tanto en los costos de producción como en la calidad. De ahí, la necesidad por encontrar el proceso que siguieron con éxito las PyMEs familiares ya internacionalizadas, para divulgarlo a través de las redes de negocios más significativas de la región de Tijuana y asegurar con ello que más empresas del tipo incursionen en los mercados exteriores de su conveniencia e interés.

Referencias Bibliográficas.

Alonso, J. y Donoso, V. (1998). Competir en el exterior: la empresa española y los mercados internacionales, Madrid, Instituto Español de Comercio Exterior.

Alcalá, M.C (2006). *Sistema Universitario de Innovación en Apoyo a la Microempresa Marginada de la Industria de Alimentos de Baja California, Industria y Vinculación*. Tijuana, Baja California, México: Departamento de Editorial Universitaria, Selección anual para e libro universitario 2005-2006.

Andersen, O. (1993). On the internationalization process of firms: a critical analysis. *Journal Of Internacional Business Studies 24* (2): 209-231.

Anderson , R y Reeb D (2003). Founding Family ownership and firm performance: evidence from de S&P 500. *Journal of Finance,* 58 (3): 1301-1327.

Asociación para la exportación Finpro (2013). Recuperado el 14 de marzo de 2014 de *Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria, 2013*, en http://www.finpro.fi

Banco Mundial (2000). *PREM Grupo de políticas económicas y Grupo de economía para el desarrollo*. Recuperado el 23 de enero de 2014 de http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm

Barajas, M.A. (2006). Innovación e internacionalización, un binomio indisoluble: presentación de ocho casos empresariales. *Revista ICE, Los intangibles de lainternacionalización empresarial,* mayo-junio (830): 72-73.

Betancourt, A., Arcos, S., Torres, A. y Olivares, L. (2013). *Empresas familiares, en Tlatemoan*i, recuperado el 23 de marzo de 2014 de: http://www.eumed.net/rev/tlatemoani/09/emvb.html

Belausteguigoitia, I (2012). *Empresas Familiares, dinámica, equilibrio y consolidación*. 3ª. Ed., México: Mc Graw Hill.

Bonaccorsi, A. (1992). On the relationship between firm size and export intensity. *Journal of International Business Studies* 23 (4): 605-635.

Botero, Álvarez y González (2012). Modelos de internacionalización para las pymes

colombianas. *AD-minister, Universidad EAFIT* enero-junio (20): 68

Buckley, P. y Casson, M. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise,* Londres, McMillan.

Buitelaar, R. (2010). *La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL.* Unidad de Gerencia de Proyectos, Dirección de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, julio, Caracas, Venezuela.

Calof, J., (1994). The relationship between firm size and export behavior revisited. *Journal of International Business Studies* 25(2): 367-387.

Cavusgil, S. T. (1984). Differences among exporting firms based on their degree of internationalization. *Journal of Business Science Research* 8(2): 195-208.

Centros de Desarrollo Empresarial y Tecnológico — Red C.E.TE.DE. (2013). *Apoyo a la Internacionalización de las PYME.* Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria. Recuperado el 3 de septiembre de 2014 de: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/

Comisión Europea (2006). *La nueva definición de PYME. Guía del usuario y ejemplo de declaración,* DG Empresa e Industria, Bruselas. Recuperado el 26 de agosto de 2015 de http://ec.europa.eu/index_es.htm

Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y La Univesitá di Bolongna, (2003*).* "Observatorio de la pequeña y mediana empresa en México". (Cd-Rom) medianas empresas. Resultados y Perspectivas, México, CPI/SECOFI.

Deganis, A (2014). Las PyMES de EE.UU. ante el futuro. Acuerdo Trasatlántico sobre Comercio e Inversión (TTIP) con la Unión Europea. Instituto de Estrategía Internacional (iei), Cámara de exportadores de la República Argentina. agosto (2): 7-9

Del Castillo, J. (2011). Internacionalización y políticas de apoyo a las PYMES en la Unión Europea. Primer Dialogo Público-Privado Unión Europea-América Latina. Naciones UnidasCEPAL y Al Invest. Santiago de Chile (diciembre).

Ellis, P (2000). Social ties and foreign market entry. *Journal of International Business Studies*.Vol 3 (3)

European Commission (2011). *Are EU SMEs recovering from the crisis?* Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011.

European Commission (2011b). *Industrial Policy: Reinforcing competitiveness.* Brusels, Communication from the Commission. COM 642: 14-10.

European Commission (2011c). *Member States competitiveness performance and policies 2011*. Commission staff working document. SEC 1187.

European Commission (2011d). *Opportunities for the internationalisation of European SMEs,* Brussels, Final Report. DG Enterprise and Industry.

Eusebio, R, Llonch, J, López, M.P. (2006). *Los determinantes internos de la Propensión exportadora: un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas*. Cuadernos de economía y Dirección de la Empresa (26): 095-122.

Export Credit Insurance Organisation, ECIO (2013). Publicado en la Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria. Recuperado el 17 de diciembre de 2014 de http://www.ecio.gr/

Fundación México Estados Unidos Para la Ciencia (FUMEC, 2014). *FUMEC: Fortaleciendo a las PYMES mexicanas del sector Aeroespacial.* Recuperado el 25 de marzo de 2015 de fumec.org.mx

Innovation Norway (2013). Publicado en la *Comisión Europea, Dirección General de*

Empresa e Industria, 2013, recuperado el 26 de abril de 2014 de http://www.innovasjonnorge.no/

Instituto de la Empresa Familia (2013). Recuperado el 26 de abril de 2014 de http://www.iefamiliar.com/web/es/

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2009). Recuperado el 24 de marzo de 2014 de www.inegi.org.mx

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2012). *Conociendo México,* 82-83. Recuperado el 24 de marzo de 2014 de www.inegi.org.mx

Johanson, J y Wiedersheim, F. (1975). The Internationalization process of the firms: four Swedish. Case studies. *Journal of Management Studies*.305-322.

Johansson. J. y Vahlne. J. E .(1977). The internationalization process of the firm-A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies.* 8 (1): 23-32.

Johanson, J., y Mattson, L. (1988). *Internationalisation in industrial systems- a network approach*, en N. Hood y J.E. Vahlne(Eds.), Strategies in Global Competition, Croom Helm, Londres.

Johanson, J y Vahlne, J. (1990). The Mechanism of Internationalization. *International Marketing Review.* 7 (4).

Johanson, J., y Vahlne, J-E. (2009). "The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership". *Journal of International Business Studies,* 40 (9): 1411-1431.

Madrid, A. & García D. (2004). Influencia del tamaño, la antigüedad y el rendimiento sobre la intensidad exportadora de la pyme industrial española. *Revista ICE, Sector exterior español*, (817): 35-49.

Nacional Financiera (2004). *Fundamentos de negocio, Administración, subtema Filosofía empresarial, La pequeña empresa familiar.* Recuperado el 24 de marzo de 2014 de info@nafin.gob.mx

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Roma (2013). *Sector exterior: nuevas medidas para las Pymes italianas.* Recuperado el 24 de marzo de 2014 de www.oficinascomerciales.es

Pallares, A. (2014). El financiero. Recuperado el 13 de enero de 2015 de **http://www.elfinanciero.com.mx**

Prieto A, (2011). *La influencia de la dirección general en la estrategia de exportación de la empresa: el papel de las características demográficas, psicológicas y organizacionales*.Tesis, Universidad de Salamanca, España.

PROMEXICO (2013*). La clave del comercio exterior*. Recuperado el 26 de marzo de 2015 de www.promexico.gob.mx

Quijano A., Arguelles L., Pérez C., (2012). Poder, experiencia y cultura en constructoras familiares de Campeche México. *Revista Ciencias Administrativas, Teoría y Praxis, Academia de Ciencias Administrativas A.C*. 36-57.

Secretaría de Economía, Misión de México ante la Unión Europea (2012*). El comercio exterior de México se fortalece aun en la crisis mundial,* Lazos Comerciales, Bruselas, 2:1-4, Recuperado el 14 de agosto de 2014 de http://www.economia-bruselas.gob.mx

Sistema de Administración Tributaria, (2014*). Crezcamos juntos, Regimen de Incorporación Fiscal.* Recuperado el 27 de enero de 2015 de www2.sat.gob.mx.

Soto, M (2011). La Empresa Familiar en Mexico, Situacion actual de la investigación. *México,Contaduría y Administración* 58 (2): 135-17

Tagiuri, R. y J. Davis. (1982). Bivalent attributes of the family firm. WorkingPaper, Harvard Business School, Cambridge, Massachusetts. Reprinted in 1996 by *Family Business Review* IX (2): 199-208.

Warthon University of Penssylvania (2004). *Los fundadores son el sello de garantía de las empresas familiares*. Consultado el 27 de septiembre de 2015 de https://www.wharton.upenn.edu

Welch, L. y Luostarinen, R. (1988*).* Internationalization: Evolution of a Concept. *Journal of General Management* 14 (2): 34-55.

Westhead, P., Wright, M., Ucbasaran, D (2011). "The Internationalization Of New And Small Firms: A Resource-Based View". *Journal of Business Venturing* (16) 333-358.

Williamson, O. (1989*). The Transaction Costs Economics*. North Holland, In Handbook of

Williamson, O. (1975*).* Markets and Hierarchies: *Analysis and antitrust implications*, The Free Press, Nueva York.

Zahra, S. A., Matherne, B. y Carleton, J. (2003) "Technological Resource Leveraging and theInternationalisation of New Ventures". *Journal of International Entrepreneurship*1 (2):163-186.

La Responsabilidad Social Empresarial en América Latina

Antonia Margarita Carrillo Marín[1]
Hugo García Álvarez[2]
Gloria Angélica Peraza Castro[3]

[1]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, amcarrillom@gmail.com
[2]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, hgarcia@delfin.unacar.mx
[3]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, anrcks@gmail.com

La Responsabilidad Social Empresarial en América Latina

Resumen

En los últimos años, el tema de la responsabilidad social empresarial ha adquirido una gran relevancia en el mundo entero y en particular en los países de América Latina y el Caribe. La RSE debe adaptarse al medio en el que se opera, por ejemplo, las prácticas que pueden ser consideradas innecesarias en un país más desarrollado pueden ser básicas en los países en vías de desarrollo. Lo importante es que las acciones de las empresas sean sostenibles y contribuyan a su desarrollo y al de la sociedad.

El enfoque de este trabajo es conocer la situación actual y el panorama del papel de la Responsabilidad Social Empresarial en los países en vías de desarrollo de América Latina.

Palabras Clave: Desarrollo, sociedad, Estado, condicionantes

Corporate Social Responsibility in Latin America

Abstract

In the last years, the topic of social responsibility of business has acquired a great importance in the world, particularly in Latin America and the Caribbean. CSR should be adapt to the environment in which it operates, for example , the practices that may be considered unnecessary in most developed country may be more basic in developing countries. What is important is that the actions of the companies are sustainable and contribute to their development and that of society. The focus of this work is to understand the current situation and the outlook for the role of corporate social responsibility in the developing countries of Latin America.

Keywords: Develop, society, Estate, conditions

Introducción

La concepción de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) como parte de la gestión de negocios y dentro de un concepto integral es un tema con presencia en América Latina desde la década de los noventa. Tiene una fuerte presencia la filantropía, sin embargo existe un sorprendente interés e iniciativa, que aparecen en los últimos años en la región sobre el rol de la empresa en la sociedad. Las prácticas de RSE están en proceso de convertirse en un componente fundamental de la gestión moderna empresarial, asociada a una concepción estratégica del mismo que transformaría y permearía tanto la estructura organizacional de las empresas, como su vinculación con el entorno social y natural, induciendo importantes cambios no sólo en sus procesos de producción y comercialización, sino también en las relaciones de las empresas con sus *stakeholders* (trabajadores, clientes y proveedores) y sus *stockholders* (accionistas). El presente trabajo recoge información acerca de la situación actual de la RSE en la región de América Latina y las problemáticas que experimentan estos países en vías de desarrollo. Con ello se pretende entender el papel que la responsabilidad empresarial debe jugar y que esto nos permita analizar las características que condicionan el comportamiento que toman las empresas.

Metodología

Se realizó una investigación descriptiva relacionada a las prácticas de RSE en América Latina, a partir de los siguientes pasos:

Lectura Comprensiva: consistió en un proceso de revisión y búsqueda de información sobre tópicos, teorías, características, etc., para la elaboración de un marco conceptual sobre el tema de responsabilidad social empresarial.

Lectura Intertextual-Comparativa: Después de revisar el material seleccionado, se organizaron las teorías de autores que han abordado la temática propuesta.

Relectura Crítico-Interpretativa: Con base en los resultados de las comparaciones de las lecturas se construyó un marco conceptual.

Resultados y discusión

El tema de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) aparece por primera vez como un tema académico en 1953, con el trabajo de Howard Bowen *"Social Responsibilities of the Businessman"*, sin embargo la RSE, como distinción conceptualmente, es un tema tan antiguo como las organizaciones mismas, a pesar de no haber sido manifestado. Si nos basamos en la historia de la humanidad, como la que propone Jared Diamond en el libro "*Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*" de 1997, que da cuenta cómo desde tiempos inmemoriales los pueblos más fuertes han destruido sin misericordia a sus vecinos para incrementar su propio bienestar, análogamente la literatura e incluso el cine, ofrece reportes de responsabilidad social de muchas organizaciones que fueron participes de la destrucción medioambiental y/o el incumplimiento de los derechos de terceros.

Durante muchos años se desarrolló una visión filantrópica sobre cómo las empresas debían ser más responsables con la sociedad en que participaban, análogamente la visión moderna de la RSE no ve las acciones filantrópicas como el fin último de las organizaciones.

Distintos estudios (Wartick y Cochran, 1985; Frederick, 1987; Wood, 1991; Frederick, 1998; Hillman y Keim, 2001) se enfocaron en analizar otras características que tienen que cumplir las empresas que desean ser socialmente responsables. Cuidado medioambiental, desarrollo de negocios sustentables, preocupación por las prácticas laborales, cuidado de los derechos humanos, son algunas de las acciones que se analizan como acciones de RSE, en que la principal preocupación ya no es la sola redistribución de recursos después de desarrollar los negocios (filantropía), sino que el fondo del asunto es atender a la forma en cómo se generan las propias actividades operacionales.

De acuerdo con Bloom y Gundlach (2001), la RSE guarda relación con la obligación que tiene una empresa con diversos grupos de interés, como los trabajadores, los clientes, las personas y los grupos a quienes puede afectar las políticas y prácticas corporativas. Parte relevante de gestionar estas obligaciones es intentar minimizar cualquier daño de largo plazo que una empresa puede generar sobre la sociedad.

La preocupación principal es por el desarrollo de acciones durante los procesos productivos en que una empresa es responsable con trabajadores, proveedores y cualquier otro interesado que participe o se vea afectado por el proceso de transformación que genere una

empresa. Entonces la RSE es un nuevo paradigma que orienta el comportamiento de las empresas y la percepción de la población con relación a aquellas (Vives y Peinado-Vara, 2011).

Por consiguiente la RSE surge del compromiso personal, moral, consciente y congruente del empresario y de los miembros que integran la empresa, a fin de cumplir íntegramente con los objetivos internos y externos, considerando los sectores para el desarrollo sustentable de la empresa y de la sociedad, demostrando respeto a la dignidad de las personas, a las comunidades y al medio ambiente, coadyuvando así a la construcción del bien común con justicia social.

Con lo mencionado anteriormente, podemos percibir que el marco de la RSE busca el bien común. Este requerimiento implica un enfoque de cooperación entre todos los que integran la empresa (accionistas y directivos, colaboradores y para los consumidores, quienes son los que finalmente deciden donde comprar), a fin de mantener el equilibrio en la satisfacción de las expectativas.

Ser socialmente responsable implica que la organización adquiere un compromiso para hacerse cargo por el impacto de sus actividades que tienen una repercusión en la sociedad y el medioambiente, manteniendo principalmente una postura de comportamiento ético y cumpliendo con las leyes. Para que una empresa sea socialmente responsable primero debe cumplir con las instituciones de cada sociedad (normas explícitas y tácitas). En segundo lugar debe procurar generar valor económico en sus actividades productivas sin desarrollar transferencias de riqueza entre *stakeholders*, es decir, debe cumplir con una Gestión Responsable del Negocio (GRN). En tercer lugar, y sólo después de cumplir con la responsabilidad institucional y con la GRN, las empresas pueden optar por desarrollar actividades de filantropía como un medio estratégico (cuando crean valor, por ejemplo a través de mejorar la reputación de empresa) o de carácter difuso (cuando no existe un vínculo claro entre actividades de RSE y mejoras en imagen o marca).

En la práctica, son muchas las empresas que hacen donaciones de carácter filantrópico, pero que internamente descuidan la atención y necesidades de los *stakeholders* más directos (empleados mal remunerados, pago tardío a proveedores, mala calidad de productos a clientes, etc.). Cuando las empresas sólo generan

actividades de RSE de carácter filantrópico y descuidan lo institucional y la GRN, la señal de inversión responsable puede devolverse en contra de la empresa, pues el mercado cada vez dispone de mayor información, por lo que puede castigar y tomar mejores decisiones. Las decisiones del mercado en cuanto a su elección de consumo terminan afectando el valor presente de los flujos futuros de cada empresa.

Latinoamérica parte de una tradición filantrópica corporativa que ha ido poco a poco evolucionando hacia una responsabilidad social más activa, tanto hacia dentro como hacia fuera de la empresa. Históricamente, gran parte de la acción social del sector privado en Latinoamérica ha estado basada en creencias religiosas y ético-morales de carácter individual. Eso se debe principalmente al gran peso de las empresas familiares donde propiedad y gestión van unidas. Estas pequeñas y medianas empresas presentan influencias de inmigrantes europeos, quienes trajeron una conciencia social relativamente natural al ser capaces de apreciar mucho mas la oportunidades que da el empleo; mismas que se reflejan principalmente en contribuciones a la comunidad, al mantener buenas condiciones laborales con los empleados. Pese a la constante evolución de la RSE, nos encontramos con que este tema todavía se encuentra poco desarrollado en América Latina (AL). Vives y Peinado-Vara (2011) señalan que contribuyó a la difusión del tema de la Responsabilidad Social Empresarial, el desarrollo de conferencias que surgieron en AL a comienzos del nuevo milenio y particularmente las Conferencias Interamericanas organizadas por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para promover la RSE en los países de AL y el Caribe.

Son muy pocas las empresas de las que podríamos decir que la responsabilidad social empresarial esta inmersa en sus estrategias, ya que en las que si esta probablemente sean grandes empresas, en particular multinacionales al estar sujetas a los impactos de la globalización. En la compilación de 2011 que realizan Vives y Peinado-Vara "*La Responsabilidad Social de la Empresa en América Latina*", informan que en el caso de América Latina, más del 60% de las empresas son PyMEs (incluyendo microempresas de acumulación) y proporcionan entre el 40% y 50% del empleo. Si incluimos las microempresas de subsistencia, las cifras suben al 99% y más del 60% respectivamente. Aun cuando estas estadísticas varían de país a país y son difíciles de consolidar, ya que los países usan diferentes definiciones de tamaño y las captan en diferentes fechas, se puede

generalizar que la gran mayoría de las empresas son PyMEs y tienen una contribución significativa en el empleo y la producción. Las grandes empresas apenas llegan al 1% en cantidad de empresas, aunque su contribución al empleo y la producción son elevadas, del orden del 40% y 50% respectivamente. Es de recalcar que entre todos los países de América Latina hay solo unas 1.200 empresas que cotizan en bolsa, de entre varios millones de empresas, y de aquellas son pocas las que participan diariamente en el mercado de valores. No obstante, hay que destacar la emergencia de empresas multinacionales basadas en países de América Latina, como CEMEX y Bimbo en México o Vale y Bradesco en Brasil. América Latina tiene 10 empresas de las 500 más grandes del mundo, tres públicas y siete privadas (Brasil tiene cuatro y México tres).

Es difícil evaluar la situación de la RSE en las empresas de AL, por diversas causas. Primeramente, debido a las grandes diferencias económicas, culturales y sociales entre las diferentes subregiones existentes. México, Centroamérica, El Caribe, la región Andina y el Cono Sur comparten muchas cosas pero las separan muchas otras. Del mismo modo ocurre entre los países que las forman y a esto se le une la variedad de los temas que trata la RSE, los distintos enfoques que se pueden tener hacia ellos y la complejidad de los problemas sociales y ambientales a los que se enfrenta Latinoamérica. El país con mayor nivel de responsabilidad empresarial de las PYMES es Chile, seguido de Argentina y México. Brasil aparece como un país con menor actividad de responsabilidad social en la pequeña y mediana empresa, contrastando con la evidencia demuestra que Brasil es el país con mayor actividad de responsabilidad social empresarial en grandes empresas (Vives, 2008).

Desde finales de los ’90, han surgido numerosas organizaciones que están avanzando en la promoción de la RSE, una de estas es *Forum Empresa*, que es una red de organizaciones empresariales que promueve la RSE en las Américas, creada en 1997, su meta es la promoción de prácticas de negocio responsable y la creación de una comunidad empresarial innovadora y sostenible en el continente americano, desde Estados Unidos hasta Chile; cuenta con 21 organizaciones miembro, a través de las cuales congrega a más de 3,400 empresas, más de 200 alianzas internacionales y que con sus diversas estrategias de difusión (conferencias, talleres y seminarios) sensibiliza a 20,000 personas en promedio por año, sobre temas de RSE. Contribuye a impulsar proyectos a nivel regional, vinculando

esfuerzos nacionales con orientaciones internacionalmente definidas (Forum Empresa, 2011).

Confluyen organizaciones de carácter internacional como "*World Business Council for Sustainable Development"* con capítulos nacionales en casi todos los países de América Latina, o la *"Business for Social Responsibility*" (BSR), centrado en Estados Unidos y uno de los impulsores de la creación de la organización paraguas en las Américas llamada Foro Empresa, formada por 19 organizaciones que representan a Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, Estado Unidos, Uruguay y Venezuela.

Condicionantes de la RSE en América Latina

La situación de la RSE en cualquier región del mundo, esta determinada por el entorno en que opera la empresa y existe una serie de condiciones con influencia determinante en el comportamiento empresarial *Cuadro 1*.

Cuadro 1. Condicionantes de RSE en América Latina

- Economías emergentes
- Población tratando de sobrevivir
- Amplio territorio con riqueza en recursos naturales y con ello menor necesidad de conservar.
- Políticas inestables, y en sostenibilidad son pobres o limitadas
- Lamentablemente la ineficiencia es tolerada y la corrupción está más generalizada.
- Subdesarrollo de partes interesadas (*stakeholders*) en la RSE.
- Preocupación por resolver problemas cotidianos.
- La sostenibilidad no es un lujo , pero tampoco es prioridad
- Existen sectores que aún no ven la globalización de manera natural y solo miran hacia dentro.
- La desigualdad en la población es un problema
- Desconfianza
- La institucionalidad de la RSE todavía es incipiente
- No hay restricciones a la emisión de gases de efecto invernadero (en general la contaminación en América Latina no tiene tantas restricciones)
- Fallo del gobierno en la provisión de servicios
- Empresas dentro del gobierno

Fuente: Elaboración propia a partir de Vives (2008).

Para entender el papel que juega la responsabilidad social empresarial en América Latina debemos analizar una lista preponderante de la región.

En América Latina la desigualdad es un problema y aquí hay un condicionante muy claro sobre la diferencia en el papel que debe jugar la responsabilidad social. Aun cuando no le competa a la empresa resolver esta situación, si debe ser su preocupación y debe condicionar sus actuaciones.

La legislación laboral en muchos países de Latinoamérica puede resultar insuficiente por lo que la gestión responsable de los recursos humanos y asegurar condiciones de trabajo, seguridad y salarios dignos cobran especial importancia. Algunos casos de trabajos forzados y en régimen de casi esclavitud, empleo de mano de obra infantil o condiciones laborales extremas en algunos sectores muy intensivos en mano de obra han puesto encima de la mesa la necesidad de prácticas justas y responsables con los trabajadores. No solo por la repercusión en la imagen de las empresas, los sectores y los países, sino también por razones de productividad.

En cuanto a las actividades de apoyo, en América Latina se enfatiza mucho más el apoyo a la educación y a colectivos desfavorecidos, como discapacitados, las poblaciones indígenas o afrodescendientes. Ello puede explicarse por los condicionantes de cubrir las deficiencias en la actuación del sector público. Se debe priorizar las medidas medio ambientales, a través de legislación, ya que esto da una pauta para el diseño de la política pública para forzar ese comportamiento.

Las principales razones por las cuales no se realizan prácticas responsables en el caso de las Pymes son por falta de recursos y por falta de conocimiento de los beneficios que la responsabilidad puede traer. Sin embargo, se observa que hay más actividad de responsabilidad social corporativa externa en las PYMES de América Latina que en Europa. Las principales razones aducidas para ser socialmente responsable con la comunidad, son, mayoritariamente, de tipo ético-religioso. La principal razón para ser responsable es ante la comunidad, ya que la presión de esta es un poco mayor, probablemente porque hay una mayor identificación de las comunidades con la misma empresa. Con ello las presiones de los empleados, socios y clientes juegan un papel un poco más relevante en América Latina.

El Papel de la responsabilidad social empresarial en América Latina

No debe existir mucha discusión en torno a las actividades de la RSE que pueden ser usadas por cada empresa para apoyar los objetivos de su estrategia. La responsabilidad depende de las condicionantes en cada uno de los países.

En un país en vías de desarrollo la empresa debe tener una concepción más integral, una visión de mucho más largo plazo que la que se tiene en un país con una economía madura. El avance de esta responsabilidad social puede ser un instrumento de desarrollo y cohesión social y de estabilidad política. Ya que si puede ser responsabilidad de la empresa el desarrollo económico y social en mayor o menor grado.

Una empresa con visión a largo plazo observa que no solo debe entrenar a los trabajadores actuales sino que debe preparar a la comunidad para suministrarle potenciales futuros trabajadores. En el mundo desarrollado no toman como responsabilidad de entrenar potenciales futuros trabajadores, contrario a los países en vías de desarrollo. Con ello se muestra como esa responsabilidad de resolver un problema de la sociedad puede ser parte estratégica de la empresa y ser justificable incluso desde el punto de vista financiero, manteniendo una visión de largo plazo.

En ese sentido, se elaboran diferentes estrategias; por ejemplo, las aplicadas en Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador, donde hay programas de reinserción laboral cuya finalidad es adecuar la formación de trabajadores a las nuevas condiciones del mercado, lo cual facilita su reinserción en el empleo y busca aumentar la productividad (Raufflet, Lorzano Aguilar, Barrera Duque, y Garcia de la Torre, 2012). No solamente hay que enfocarse en la gestión de la empresa, también los ejecutivos se deben involucrar en la comunidad, aprovechando los conocimientos y el acceso a tecnología que pueda aportar a la mejora de las condiciones de vida primordialmente para estos países en vías de desarrollo.

El papel de la responsabilidad social en América Latina pasa por entender que en esa región hay un mayor aprecio por la sociedad para mejoras básicas en el nivel de vida, son de alta prioridad como los temas de salud, educación, infraestructuras básicas.

Sin embargo hay una menor preocupación por el medio ambiente, de igual manera en los reportes empresariales, a raíz de que hay pocas empresas cuyas operaciones se ven afectadas por los mercados internacionales, mismos que demandan este tipo de responsabilidad.

En Perú se cuenta con el Reglamento de Salud y Seguridad en el trabajo, que plantea políticas nacionales para la prevención (Gobierno de Perú, 2012). Al igual que Perú, algunos países de la región de América Latina cuentan con un reglamento de Salud y Seguridad en el trabajo, donde los que varía es la naturaleza del sistema de salud que presta el servicio. Es asi que en Argentina, Colombia, Chile, Uruguay,Costa Rica, Bolivia, Brasil, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Paraguay, Republica Dominicana y Venezuela cuentan con un reglamento de salud y seguridad en el trabajo el mismo que se ha establecido tomando en consideración las particularidades de su sistema laboral, para que cumplan en el fondo con los principios, estandaares y exigencias acordadas en las OHSAS 18000 (Raufflet, Lorzano Aguilar, Barrera Duque, y Garcia de la Torre, 2012).

En síntesis, el conjunto de responsabilidad empresarial varía según el contexto y es de esperar una ampliación del ámbito de actuación de la empresa en economías emergentes, factor clave para el desarrollo de esta región.

En otro ámbito, debemos poner un énfasis en no crear dependencia por parte de la comunidad de la sociedad en las acciones de responsabilidad de la empresa y que esto facilite la evasión de las responsabilidades del gobierno. Hay que evitar la impresión de que se está sustituyendo al Estado. Lo que es obligación de la empresa, depende del contexto en el que se opera, pero al fallar el gobierno local no le queda más remedio a las empresas que asumir parte de esa responsabilidad, situación demasiado común en países en vías de desarrollo. Donde no hay discusión, independientemente del grado de desarrollo del país en el que se opera, la responsabilidad sobre los impactos que las actividades empresariales causado en la sociedad y el medio ambiente.

Trabajo a futuro

Estos resultados hasta aquí producidos ameritan que se sigan profundizando en el análisis y discusión en debate sobre la RSE, para que esta pueda usarse como una herramienta de desarrollo, a través de una perspectiva de la economía política. De igual forma, analizar que mercados y leyes existen y la forma en se pueden mejorar para promover la responsabilidad social empresarial en países en vías de desarrollo.

Conclusiones

El avance que la RSE requiere en esta región es un marco regulatorio y fiscal óptimo y mercados financieros e instituciones que funcionen, entre otros. Para contrarrestar las dificultades que hacen que la RSE evolucione más lentamente que en otros lugares del mundo, como son una menor capacidad institucional, una gobernabilidad corporativa más débil, un clima de negocios menos favorable y una escala de negocios menor.

El tejido empresarial de Latinoamérica no puede ignorar los problemas que suponen la falta de infraestructura, la debilidad de las instituciones y un clima de negocios no del todo conducente. La empresa tiene además de una responsabilidad que depende del contexto en que opera, la responsabilidad de contribuir al desarrollo económico de los países menos desarrollados, mas allá del simple resultado de sus actividades cotidianas.

Referencias

Bloom, P., y Gundlach, G. (2001). *Handbook of marketing and society*. Thousand Oaks: CA: Sage Publications.

Bowen, H. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman.* New York: Harper y Row.

Correa, M. E., Flynn, S., y Amit, A. (2004). *Responsabilidad social.* Santiago de Chile: División de Desarrollo Sostenible y.

Diamond, J. M. (1997). *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies.* New York: Norton y Co.

Forum Empresa (2011), *El Estado de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina 2011. Percepciones de consumidores y ejecutivos de empresas*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2015, de: http://www.empresa.org/sitio-2009/documentos/EstadoRSE_FE.pdf

Frederick, W. (1987). *"Theories of Corporate Social Performance" , in S. P. Sethi and C. M. Flabe "Business and Society: Dimensions of Conflict and Cooperation".* New York: Lexington Books.

Frederick, W. (1998). *"Moving to CSR 4". Business and Society.*

Gobierno de Perú. (2012). *Reglamento de la Ley Nº 29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2015, de: http://www.corpac.gob.pe/ASPLib/StorageManager.ASP?Mode=D&Name=Reglamento+de+la+Ley+N%BA+29783+(D.S.+N%B0+005-2012-TR).pdf&

Hillman, A., y Keim, G. (2001). Shareholder Value, Stakeholder Management, and Social Issues: What's the Bottom Line?. *Strategic Management Journal*, Vol. 22 (2), 125-

139. Recuperado el 10 de Septiembre de 2015, de: http://www.jstor.org/stable/3094310?origin=JSTORpdf&seq=1#page_scan_tab_contents

Moneva, J. M., y Hernández, J. C. (2009). Responsabilidad social corporativa e información de sostenibilidad en la pyme. *Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa,* Vol. 1 (**2**), 23-41.

Raufflet, E., Lorzano Aguilar, J.-F., Barrera Duque, E., y Garcia de la Torre, C. (2012). *Responsabilidad Social Empresarial* . Estado de Mexico: Parsons.

Vives, A. (2008). El papel de la RSE en America Latina: ¿Diferente al de Europa? *Documento de Trabajo No. 21*, Madrid: Fundación Carolina. Recuperado el 30 de Agosto de 2015, de: http://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2014/08/DT21.pdf

Vives, A. y Peinado-Vara, E., compiladores. (2011). *La responsabilidad social de la Empresa en América Latina*. Fondo Multilateral de Inversiones (Banco Interamericano de Desarrollo). HD60.5.L29 R47 2011. Recuperado el 05 de Septiembre de 2015, de: http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36193698

Wartick, S., y Cochran, P. (1985). The Evolution of the Corporate Social Performance Model. *Academy of Management Review,* 10, 758-769.

Wood, D. (1991). Social Issues in Management: Theory and Research in Corporate Social Performance. *Journal of Management*, Vol. 17 (**2**), 383-406. Recuperado el 07 de Septiembre de 2015, de: http://www.kantakji.com/media/3301/l130.pdf

Contexto Histórico en las Definiciones y Dimensiones de Responsabilidad Social Empresarial

Myrna Delfina López Noriega[1]
Lorena Zalthen Hernández[2]
Javier Díaz Ramos[3]

[1]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, mdlopez@pampano.unacar.mx
[2]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, lzalthen@pampano.unacar,mx
[3]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, jdir1193@gmail.com

Contexto Histórico en las Definiciones y Dimensiones de Responsabilidad Social Empresarial

Resumen

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) ha sido definida de diversas maneras a través del tiempo, muchas de estas definiciones reúnen similitudes entre ellas, sin embargo existen otras que presentan notables diferencias, lo cual hace pensar en las causas que generan tal hecho, ¿acaso el contexto histórico ha originado tales diferencias? Para comprender de mejor manera esta relación, se debe contemplar que al surgir la RSE las condiciones en las que las empresas desarrollaban sus actividades eran distintas a las actuales, por tanto de manera paulatina se analizaron e incluyeron factores que inicialmente no habían sido considerados. En este documento se realiza un análisis de como el contexto histórico ha sido un factor determinante para la formulación de cada definición y sus dimensiones que se ha hecho de la RSE.

Palabras Clave: RSE, RSC, dimensiones de la RSE

Historic Context Definitions and Dimensions of Corporate Social Responsibility

Abstract

Corporate Social Responsibility (CSR) has been defined in different ways around time, many of these definitions have some similarities between them, but there are others that have strong differences, which suggests the causes of this fact, does the historical context has caused these differences? To better understand this relationship, you should consider that the conditions arise CSR where companies developed their activities were different from the current, thus gradually analyzed and included factors that were not initially considered. In this paper an analysis of how the historical context was a key to the development of each definition and dimensions of CSR has performed factor. Keywords: CSR, CSR dimensions, Corporate Social Responsibility.

Keywords: RSE, RSC, dimensions de la RSE

Introducción

Desde el inicio de la práctica de RSE se han propuesto distintas definiciones que ayuden a tener una clara idea de qué significa este término; sin embargo muchas de ellas muestran acepciones diferentes, motivo por el cual se ha dado un debate sobre la manera en la cual se debe conceptualizar esta práctica. Dentro de este contexto, lo aquí presentado tiene como objetivo determinar como el contexto histórico ha sido un factor determinante para la formulación de las definiciones de la RSE y las dimensiones que incluyen estas.

Se debe considerar, que la mayor parte de las investigaciones sobre RSE tomadas en este trabajo se realizaron en Estados Unidos, de tal forma que este hecho también pudo haber influido en su definición; por otro lado, tienen un umbral temporal de 1970 a principios del 2000 ya que, de acuerdo a Moura-Leite y Padgett (2014), es a partir de la década de los 70 del siglo pasado que se formalizan e intensifican las investigaciones sobre RSE.

Metodología

La presente investigación es documental, basada en un análisis individual, de corte cualitativo, dado que se persigue determinar la relación entre las diferentes definiciones de la responsabilidad social empresarial RSE y los acontecimientos históricos más relevantes en el ámbito económico, social y medioambiental que se dieron en la época. Para ello se realizó una revisión bibliográfica de acuerdo a aquellos autores que menciona Dahlsrud (2008) en "How Corporate Social Responsibility is defined: an analysis of 37 definitions"; se identificó como esos autores conceptualizaron la RSE, identificando los elementos comunes de acuerdo al marco temporal de la clasificación de la evolución de la literatura académica relacionada con la RSE que realizan Moura-Leite y Padgett (2014) en su documento "The Evolution of the Social Responsibility of Business: An Historical Approach"; posteriormente, se contrastaron con algunas definiciones de organismos e iniciativas no consideradas en el documento de Dahlsrud, incluyendo sus dimensiones; finalmente, se identificaron los acontecimientos históricos de mayor impacto durante el horizonte temporal considerado.

Cabe señalar que, las aportaciones de este trabajo descriptivo fortalecerán la parte inicial del proyecto de investigación: "Impacto de la responsabilidad social empresarial en una economía eminente de enclave petrolera", que se desarrolla con apoyo interno.

Resultados y discusión

La Responsabilidad Social Empresarial

Para comprender el desarrollo de la responsabilidad social empresarial (RSE) es necesario realizar una revisión de las definiciones que han surgido en torno a esta, que permitirá analizar los factores históricos que han influido en las definiciones que han propuesto cada uno de los autores considerados. Hay que destacar que existen muchas definiciones de la RSE, existiendo variaciones entre los elementos y dimensiones que se han considerado en este análisis.

Si bien, el origen de la RSE se considera en la época de la posguerra de los Estados Unidos en los años 50 y 60, va a ser en Europa hasta los 90 cuando la Comisión de la Comunidad Europea (CCE) usó el concepto para involucrar a los empresarios en una estrategia de empleo que generase mayor cohesión social, en un momento crucial para los cambios políticos y económicos que se estaban dando en ese entonces (Aguilera y Puerto, 2012).

En la década de los 60 y 70 en Estados Unidos se gestaron grandes cambios en la vida política y social: la igualdad de oportunidades, el naciente interés por la conservación de la energía y los recursos naturales, la protección a los consumidores y a los trabajadores, entre otros más, que terminarían impactando a las empresas americanas (Bateman y Snell, 2005); la sociedad cuestionaba el modo como deberían responder las empresas ante estos retos, incrementando la inquietud sobre la RSE, también conocida como Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

Cabe señalar que, la traducción del inglés de "Corporate Social Responsibility" al español hace referencia a la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), que considera solo la responsabilidad social (RS) de las grandes empresas o grupos empresariales transnacionales, quienes son los que más han desarrollado y publicitado las políticas socialmente responsables; en tanto el término RSE, considera a cualquier tipo de organización indistintamente del tamaño o sector, por lo que en este documento el término que se usa es este último.

El debate en torno al concepto ha presentado diferentes matices y ha sido analizado desde diversos enfoques y dimensiones. Una de las definiciones más conocidas de la RSE, de acuerdo a Dahlsrud, (2008) ha sido la formulada por la Comisión de la Comunidad Europea, CCE (2001: 336), menciona que "*la RSE es un concepto mediante el cual las*

empresas se integran a las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus stakeholders de forma voluntaria"; entendiendo como *stakeholders*, aquellos grupos de interés e individuos con los cuales la organización tiene una relación de dependencia mutua.

Por otra parte, han surgido iniciativas, consultorías y grupos de asesores, que también han pretendido abonar al concepto de RSE. Uno de los grupos consultores más importantes de Reino Unido, *Ethical Performance*, (2003) la define como "*la responsabilidad de una empresa por la totalidad de su impacto, con la necesidad de incrustar valores de la sociedad en su núcleo de operación así como en su ambiente físico y social".*

Es evidente que el origen del concepto va a determinar los elementos que son considerados al definirlo, pues en estas dos aportaciones se puede identificar una diferencia, mientras que para la CCE se ve como un acto voluntario, para el grupo *Ethical Performance* el que las empresas se responsabilicen del impacto generado por sus actividades productivas es de carácter obligatorio.

No se puede obviar la complejidad de su conceptualización, revirtiéndose en saldos negativos para la RSE. Pareciera ser una concepto hecho a la "medida" que impide que las empresas establezcan una posición coherente entre la intención y la acción (Aguilera y Puerto, 2012). Sin embargo, existen algunos elementos de conjunción que destacan más que otros, tal es el caso de la voluntariedad de esta práctica. Para Van Marrewijk, (2003) y Strategis, (2003) la RSE es una práctica voluntaria para las empresas, sin embargo recalcan que ante las exigencias sociales de la actualidad, es necesaria su implementación, pues de acuerdo con De la Cuesta y González (2004), las empresas y organizaciones económicas tienen un papel social de una relevancia extraordinaria por el impacto social y medioambiental que tienen sus actuaciones. Pérez y Bedoya (2005) señalan como la comunidad, organizaciones sociales y no gubernamentales, incluso empresas del mismo sector industrial, especialmente en países desarrollados, han implementado medidas para castigar a empresas y sus productos por no practicar o no cumplir con algunas de las dimensiones de la RSE.

Por tanto, es sustancial para una empresa y la sociedad, tener una idea clara de qué es la RSE. Al identificar las diversas definiciones que se han propuesto a lo largo de los años se tendrá un primer acercamiento hacia ello. Aunque hay diferencias de cómo es concebida

por diversos autores, se pueden notar ciertas similitudes que contribuyen a que las empresas y los grupos de interés puedan formarse una opinión acertada de esta.

Evolución histórica del concepto y sus dimensiones

Se ha señalado, que desde los primeros esfuerzos por definir la RSE hasta la actualidad, han existido diferencias entre las aportaciones de diversos autores, incluso las dimensiones que son consideradas en ellas. Es evidente que en los inicios de la RSE, el contexto histórico era diferente al actual, por tanto las definiciones y todo lo relacionado al tema se ajustaban a las condiciones de esa época, pero a medida que ha avanzado el tiempo, el término ha presentado cambios y ha incluido otros factores que inicialmente no se contemplaron.

No se puede discutir, los cambios y adaptaciones en los de los últimos 40 años que han arrojado gran cantidad de definiciones y conceptualizaciones de sus dimensiones; sin embargo, en la evolución de la literatura académica se reconoce que con Carroll (1979) se marca un hito en la definición de esta (Moura-Leite y Padgett; 2014). Para este autor, la RSE está integrada en cuatro dimensiones (tabla 1): la económica, la legal, la ética y la discrecional; sus aportaciones se verían aún reflejadas muchos años después, pues para Bateman y Snell (2005) esas cuatro dimensiones serían: la económica, la legal, la ética y la responsabilidad voluntaria en lugar de la ya señalada por Carroll.

Pese a lo anterior, algunos autores más recientes ya no consideraron la dimensión legal, la explicación podría estar en el señalamiento de Correa (2007: 89): "*ser socialmente responsables es ir más allá del cumplimiento de las obligaciones jurídicas es invertir más en el capital humano, el entorno de la empresa y sus stakeholders"*, por lo que esta dimensión queda implícita en la operación de la empresa.

Un año después de la aportación de Carroll, Jones (1980) le otorga a la RSE un carácter de obligatoriedad; sobre la parte legal menciona que la empresa debe hacer más de lo que le ordena la ley o contrato sindical, punto coincidente con la aportación de Correa (2007). Para los años noventa, la contribución de Frederick, Post y Davis (1992) y Reder (1994), incluyen las mismas dimensiones en sus definiciones.

A finales de esta década, Hopkins (1998) establece la relación que existe entre la práctica de la RS y el desarrollo humano de sus grupos de interés. De manera similar, el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) en 1999, propone que la

empresa a través de la RSE debe contribuir al desarrollo económico sustentable y mejorar la calidad de vida de sus empleados y la sociedad en general; aunque un año después, WBCSD complementa su definición, agregando la dimensión del voluntariado.

Para "Business for Social Responsability" (2000) la RSE considera cinco dimensiones: la social, la económica, la medio ambiental, la del voluntariado y la de los grupos de interés; en este caso se percibe a la RSE como un acto de toma de decisiones orientado a valores éticos, cumplimiento de la ley y respeto a la sociedad y al medio ambiente. En 2003, el mismo organismo modifica su aportación, centrando su definición en el objetivo de la RSE: el éxito de la empresa, sin embargo sigue incluyendo las mismas dimensiones.

McWilliams y Siegel, en el año 2001 definen la RSE como acciones que "parecen" favorecer un bien social. Es evidente el carácter social que tiene su definición, al grado de que solo incluyen las dimensiones del voluntariado y la social, por lo que existe una clara inclinación hacia el asistencialismo. Durante 2001, la CCE en el Libro Verde la RSE es vista como una práctica voluntaria, como ya se mencionó anteriormente.

Finalmente, se ha considerado la conceptualización de *Ethical Performance* (2003), señalada párrafos arriba, que indica que la RSE es la obligación de la empresa por responder al impacto que genera su actividad económica.

Esta revisión cronológica de las definiciones concebidas, permiten identificar a partir de las dimensiones, los principales cambios que se han presentado en la conceptualización de la RSE. Cabe destacar, que en tanto han desaparecido algunas dimensiones, por otro lado se ha venido consolidando la presencia de otras, lo que permite concluir que conservan líneas de pensamiento similares.

Tabla 1. Evolución de la definición de la RSE.

Autor	*Definición*	*Dimensiones*
Carroll, 1979	La Responsabilidad Social de la empresa abarca las expectativas económicas, legales, éticas y discrecionales que la sociedad tiene de las organizaciones en un momento temporal determinado.	Económica Legal Ética Discrecional
Jones, 1980	RSE se define como la noción de que las empresas tienen la obligación con grupos constitutivos de la sociedad que no sean accionistas y más allá de lo prescrito por la ley o contrato sindical, lo que indica que una participación puede ir más allá de la mera propiedad.	Voluntariado Stakeholders
Frederick et al, 1992	La responsabilidad social corporativa se puede definir como un principio que indica que las empresas deben ser responsables de los efectos de cualquiera de sus acciones en su comunidad y el medio ambiente	Stakeholder Social Medio ambiente
Reder, 1994	Una idea de que todo lo abarca, [las empresas] la responsabilidad social se refiere tanto a la forma en que una empresa realiza sus operaciones internas, incluyendo la forma en que trata a su fuerza de trabajo, y su impacto en el mundo alrededor de ella.	Stakeholder Social Medio ambiente
Hopkins, 1998	La responsabilidad social corporativa tiene que ver con el trato de los grupos de interés de la empresa de manera ética o socialmente responsable existente tanto dentro de una empresa como en el exterior. En consecuencia, al comportarse socialmente responsable se incrementará el desarrollo humano de las partes interesadas, tanto dentro como fuera de la empresa	Voluntariado Stakeholders Social
World Business Council for Sustainable Development. 1999	El compromiso de las empresas para contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con los empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en general para mejorar su calidad de vida.	Stakeholder Económico Social
World Business Council for Sustainable Development. 2000	La responsabilidad social corporativa es el compromiso continuo por las empresas a comportarse éticamente y contribuir al desarrollo económico al tiempo que mejora la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, así como la comunidad local y la sociedad en general	Voluntariado Stakeholders Social Económico
Business for Social Responsibility, 2000	Toma de decisiones empresariales vinculados a los valores éticos, el cumplimiento de los requisitos legales y el respeto a las personas, las comunidades y el medio ambiente	Stakeholders Económico Social
McWilliams and Siegel, 2001	Acciones que parecen favorecer algún bien social, más allá de los intereses de la empresa y lo que es requerido por la ley	Voluntariado Social
Commission of the European Communities, 2001	Es un concepto mediante el cual las empresas se integran a las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus stakeholders de forma voluntaria.	Stakeholders Económico Social Voluntariado Medio ambiente
Business for Social Responsibility, 2003	La responsabilidad social empresarial es lograr el éxito comercial en formas que honren los valores éticos y las personas, las comunidades y el respeto del medio ambiente natural	Stakeholders Económico Social Voluntariado Medio ambiente
Ethical Performance, 2003	La responsabilidad de una empresa por la totalidad de su impacto, con la necesidad de incrustar volares de la sociedad en su núcleo de operación así como en su ambiente físico y social.	Stakeholders Económico Social Medio ambiente

Fuente: Elaboración propia, a partir de Dahlsrud, (2008).

Evolución de la RSE: actuación del contexto histórico en las definiciones y sus dimensiones

Las definiciones de la RSE han evolucionado en conjunto con los enfoques, teorías y aportaciones que han surgido alrededor de la temática, por tanto para concebir de mejor manera esta relación, en esta sección se analizan las aportaciones realizadas por diversos autores y los acontecimientos históricos en el que se desarrollaron estas.

La RSE en la década de 1970: según Moura-Leite y Padgett (2014) esta década es un punto de referencia dentro de la historia de la RSE, pues a partir de 1970 se incrementa su atención como resultado de la crisis en los Estados Unidos, conocida como *Welfare State*, lo que lleva a las empresas a concentrarse en los factores externos a ella.

De acuerdo con Martínez, (2009) esta crisis tiene su origen en el aumento de la competitividad de los países capitalistas, provocando que en 1971 Estados Unidos tuviera una economía estancada, con altos niveles inflacionarios; en consecuencia, en un intento por mantener su liderazgo en la economía mundial, el país empezó a emitir dólares por encima de lo que sus reservas respaldaban la moneda. Los estadounidenses necesitaban consumir más de lo que producían, por lo que generó un interés por despertar el consumismo entre la población, ante ello las empresas buscaron estrategias para lograrlo.

La idea de la empresa como solo un ente económico, se ve reflejada en los autores de esa época. Friedman, (1970), afirma que la empresa como institución económica, debería preocuparse únicamente por los dividendos producidos, la única responsabilidad social de la empresa es la maximización de los beneficios a los accionistas. Cinco años más tarde, Backman, (1975) en la misma línea de Friedman, afirma que esta práctica brinda un objetivo y motivación a la empresa, impactando de manera positiva en la economía de la empresa.

Años después, la economía estadounidense y el entorno empresarial de este país se vuelven a ver afectados por la crisis del petróleo, estas situaciones adversas disminuyen hacia el año 1977, sin embargo esto dura poco tiempo, ya que en 1979 vuelve a experimentar una nueva crisis económica. Cada una de estas crisis se ha visto reflejada en la forma como se conceptualizó la RSE.

La RSE en la década de 1980: de acuerdo con el Departamento de Estado de Estados Unidos, (2007), desde inicios de esta década hasta 1984, se consolida la recuperación económica tras la crisis de los 70, esta recuperación económica ha representado uno de los periodos más prósperos del país, un año más tarde, Wartick y Cochran (1985) plantearon un

modelo de desempeño social corporativo, dirigiendo la atención de la RSE hacia la sociedad y el ámbito económico. En esta misma década, se crea la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, en cuyo seno se redacta el informe "Nuestro Futuro Común" en 1987, reflejo de la preocupación mundial por mejorar las condiciones ambientales y sociales.

Este periodo de tiempo, según Moura-Leite y Padgett (2014), la preocupación principal en la investigación de RSE se centraba en el desempeño social y económico, buscando la relación entre estos factores y el papel que desempeña la empresa en ambos. Por otra parte, también se despierta el interés por tomar en cuenta el cuidado del medio ambiente, aunque las investigaciones académicas sobre el tema, se inician formalmente en la década de 1990.

La RSE en la década de 1990: para el Departamento de Estado de Estados Unidos, (2007), ese período fue uno de los más pacíficos y prósperos, durante este periodo, la sociedad estadounidense reafirmó su apoyo a los valores familiares tradicionales con base religiosa, los cuales se basan en la solidaridad y el bienestar común. Por otra parte, según Cervera, (s.f.), la preocupación por problemas ambientales iba en aumento; en 1992, se llevó a cabo la segunda Conferencia Mundial sobre Medio Ambiente en Rio de Janeiro, Brasil. En cuanto a las aportaciones a la RSE y sus dimensiones, Moura-Leite y Padgett (2014), señalan que varias de las investigaciones realizadas se enfocan en la teoría de los grupos de interés y los aspectos sociales.

En los umbrales del siglo XXI, el 31 de enero de 1999, se realizó la presentación del Pacto Global en el Foro Económico Mundial, con el objeto de promover el diálogo social para la creación de una ciudadanía corporativa global, que le dé la oportunidad de conciliar los intereses de las empresas, con los valores y demandas de la sociedad civil, los proyectos de la ONU, sindicatos y organizaciones no gubernamentales (ONGs).

La RSE a principios del 2000: como resultado del lanzamiento del Pacto Global, en la primer década del siglo XXI hubo un incremento significativo de la investigación sobre la RSE, desde diversas áreas del conocimiento y bajo diferentes enfoques (Aguinis y Glavas, 2012). Estos autores destacan que las aportaciones empiezan a realizarse desde otras partes del mundo, no únicamente en Estados Unidos, como había sucedido en décadas anteriores. Los primeros años del nuevo siglo se caracterizan por una mayor preocupación por el

medio ambiente y el incremento de movimientos sociales, activistas y ONG´s que exigen más responsabilidades a las empresas.

Trabajo por realizar

Esta investigación únicamente contempla aspectos históricos como una variable que ha influido en las definiciones aportadas a la RSE, sin embargo pueden existir otros factores que han sido determinantes al momento de realizar las investigaciones sobre RSE, por tanto aún queda la labor de identificar estos otros factores y poder enriquecer la presente investigación; con lo anterior se tendría un panorama integral de los elementos que han contribuido a la formación teórica de la RSE. Finalmente, como se señaló anteriormente, lo que aquí se presenta forma parte de la investigación documental histórica del proyecto: "Impacto de la responsabilidad social empresarial en una economía eminente de enclave petrolera", que se desarrolla, por lo cual aún tiene muchas vertientes por abordar en investigaciones y análisis futuros.

Conclusiones

Al hacer la revisión de diversas definiciones sobre RSE, se ha encontrado que existe un relación de la manera en la que es definida y el contexto histórico en la que se formula tal aportación, tal es el caso en la década de 1970, mientras Estados Unidos enfrentaba graves problemas económicos, varias de la investigaciones y definiciones de RSE enfatizaban en la dimensión económica de esta práctica, un ejemplo de esto es la definición dada por Friedman, (1979).

En tanto, para la siguiente década, los problemas económicos de esta nación no eran tan acuciantes, y el interés se concentra en la sociedad, consecuentemente las aportaciones sobre RSE se dirigen a la dimensión social, ejemplificándose este enfoque con el trabajo de, Wartick y Cochran, (1985), quienes abarcan el desempeño social corporativo: Aunque, también inicia la preocupación mundial por los problemas medioambientales, resultado de la aparición oficial del término de Desarrollo Sustentable y las estrategias que promovían la conservación de los recursos naturales.

Empero, va a ser hasta la década de 1990 que se incluye la dimensión medio ambiental dentro de las definiciones formuladas. Idea catapultada por la firma del Pacto Global de las Naciones Unidas en el siglo XXI. También en esta década, ante un panorama histórico más pacífico y con menos problemas económicos, la sociedad estadounidense retoma sus

valores cristianos, por tanto, los aportes a la RSE son enfáticos en la relación empresa-sociedad, mostrándose interés en valores éticos y solidaridad dentro de esta práctica.

Finalmente, en los primeros años de la década del siglo XXI, las investigaciones sobre la RSE es diversa y contempla más enfoques y áreas de conocimiento, dentro de un ámbito histórico ligeramente distinto a la década de 1990, pero con mayores exigencias de la sociedad hacia las empresas, de tal forma que en algunas definiciones argumentan la obligatoriedad de la práctica de la RSE, tal es el caso de *Ethical Performance* que como consultora le da sentido y promueve esa obligatoriedad.

Referencias

Aguilera, A. y Puerto, D. (2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. *Pensamiento y Gestión.*[en línea]. (**32**), enero-junio 2012. Recuperado el 17 de Septiembre de 2015, de: http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/3977/3864

Aguinis, H., y Glavas, A. (2012). What we know and don't know about corporate social responsibility a review and research agenda. *Journal of Management.* 38 (**4**), 932-968.

Backman, J. (1975). *Social Responsibility and Accountability.* New York: New York University Press.

Bateman, T. S. y Snell, S.A. (2005). *Administración: Un nuevo panorama competitivo.* (4a ed., pp.147, 150-151). México: McGraw-Hill/Interamericana.

Business for Social Responsibility. (2000). *Introduction to Corporate Social Responsibility*. [En línea]. Recuperado el 14 de Septiembre de 2015, de: http://www.khbo.be/~lodew/Cursussen/4eingenieurCL/The%20Global%20Business%20Responsibility%20Resource%20Center.doc [23 June 2003].

Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of management review*, 4 (**4**), 497-505.

Cervera, I. (s.f.). *Arte e historia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2015, de http://www.artehistoria.com/v2/contextos/3673.htm

Commission of the European Communities. (2001). *Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibilities*, COM (2001) 366 final, Brussels.

Correa, J. G. (2007). Evolución histórica de los conceptos de Responsabilidad Social Empresarial y Balance Social. *Semestre Económico*, 10 (**20**), 87-102.

Dahlsrud, A. (2008). How corporate social responsibility is defined: an analysis of 37 definitions. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 15 (**1**), 1-13.

De la Cuesta González, M. (2004). El porqué de la responsabilidad social corporativa. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, **(2813),** 45-58.

Departamento de Estado de Estados Unidos. (2007). *Reseña de la historia de Estados Unidos*.[en línea]. Recuperado el 18 de Julio de 2015, de phtos.state.gov: http://photos.state.gov/libraries/argentina/8513/ushistory/RHEUCap14.pdf

Ethical Performance. (2003). *Introduction: Defining Corporate Social Responsibility*. [En línea]. Recuperado el 10 de Septiembre de 2015, de: http://www.ethicalperformance.com/bestpractice/archive/1001/introduction.html [23 May 2003].

Frederick W, Post J, Davis K. E. (1992). *Business and Society. Corporate Strategy, Public Policy, Ethics*, 7th edn. McGraw-Hill: London. IssueBriefDetail.cfm?DocumentID=48809 [23 June 2003].

Friedman M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine* 13 September, p 32–33, p 122–126.

Hopkins M. (1998). *The Planetary Bargain: Corporate Social Responsibility Comes of Age*. MacMillan: London.

Jones TM. (1980). Corporate social responsibility revisited, redefined. *California Management Review*. 22(**2**): 59–67.

Martínez, M. G. (2009). Algunas consideraciones sobre la crisis actual del capitalismo. [En línea]. Recuperado el 20 de Septiembre de 2015, de: http://www.eumed.net/libros-gratis/2009c/599/

McWilliams A, Siegel D. (2001). Corporate Social Responsibility: a theory of the firm perspective. *The Academy of Management Review*. *(***26**) 117–127.

Moura-Leite, R. y Padgett, R. (2014). The Evolution of the Social Responsibility of Business: An historical approach. *Espacios*. [En línea].Vol. 35 **(5)** 9. Recuperado el 18 de Septiembre de 2015, de: http://www.revistaespacios.com/a14v35n05/14350409.html

Pérez, G. & Bedoya, D. A. (2005). Las estrategias de responsabilidad social en la expansión global, nuevo paradigma de la gestión empresarial. *Gestión y Ambiente. [En línea]*. 8(**2**) 173-180. Recuperado el 18 de Septiembre de 2105, de: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=169421174012

Pérez, G., y Bedoya, D. (2005). Las estrategias de responsabilidad social en la expansión global, nuevo paradigma de la gestión empresarial. *Gestión y Ambiente*, [en línea] 173-180. Recuperado el 15 de Septiembre de 2015, de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=169421174012> ISSN 0124-177X

Reder A. (1994). *In Pursuit of Principle and Profit: Business Success through Social Responsibility*. Putnam: New York.

Strategis. (2003). *What is CSR? [En línea]*. *Recuperado el 19 de Septiembre de 2015, de:* http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/incsr-rse.nsf/vwGeneratedInterE/h_rs00094e.html [23 April 2003].

Van Marrewijk M. (2003). Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: between agency and communion. *Journal of Business Ethics* ***(*****44)**: 95–105.

Wartick, S. L., y Cochran, P. L. (1985). The evolution of the corporate social performance model. *Academy of management review*, *10* **(4)**, 758-769.

World Business Council for Sustainable Development. (1999). *Corporate Social Responsibility: Meeting Changing Expectations*. World Business Council for Sustainable Development: Geneva.

Gestión del Desempeño Empresarial: Enfoque Actual y Estado del Arte

Jaime Mario Edmundo Vaca Serrano[1]

[1]Universidad Vasco de Quiroga - Administración, jaimevaka@hotmail.com

Gestión del Desempeño Empresarial: Enfoque Actual y Estado del Arte

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo presentar la importancia de la gestión del desempeño empresarial, el enfoque actual y el estado del arte a nivel mundial, haciendo referencia particular en México. Para el desarrollo de la investigación se utiliza la investigación exploratoria, dado que este artículo es conceptual, la relevancia de la investigación radica en determinar cómo se concibe actualmente la gestión del desempeño empresarial; por lo que se realiza revisión bibliográfica a fin de identificar los libros y artículos más representativos del tema. Con esta base, se estableció la importancia de su gestión, así como la identificación de las variables independientes a fin de elaborar el modelo correspondiente.

Palabras Clave: Gestión, desempeño empresarial, enfoques, estado del arte.

Enterprise Performance Management: Present approach and State of Art

Abstract

The present study aims to present the importance of organizational performance management, current approach and State of the art around the world, with particular reference in Mexico. Since this article is conceptual, exploratory research has been applied in the development of this research. The relevance of the research lies in determining how is currently conceived organizational performance management; so literature review is carried out to identify the books and most representatives of the subject articles. On this basis, was established the importance of its management, as well as the identification of the independent variables in order to elaborate the corresponding model.

Keywords: Management, Enterprise Performance, Approach, State Of Art

Introducción

El desempeño empresarial representa uno de los constructos más importantes en la investigación de la administración (Richard, Devinney, Yip, & Johnson, 2009), por lo que

su gestión y medición, con fin de mejorar la eficiencia en las organizaciones, han sido revisadas y analizadas de múltiples formas a través de un amplia variedad de estudios. El desempeño empresarial consiste en la competencia que debe tener una organización a fin de enlazar los resultados individuales y grupales con los de la propia organización, estimulando el desempeño y rendimiento; reconociendo las percepciones de los trabajadores; y expresando las características de las competencias que ésta posee.

Por otra parte, el desempeño empresarial incluye la aptitud de la organización de conservar o adecuar su misión, visión, objetivos, metas, programas y actividades en equilibrio con las necesidades de sus miembros e interesados directos, dentro de las condiciones y circunstancias cambiantes en el entorno local, regional y mundial.

La gestión del desempeño empresarial se puede entender como una actividad continua que consiste en estructurar, restructurar, supervisar, medir, adecuar y controlar los procesos y métricas utilizados para que la empresa obtenga un desempeño eficiente, el cual está estrechamente vinculado con su productividad y competitividad. Los procesos básicos que mínimo se deben incluir son: comportamiento organizacional, clima laboral, organización, liderazgo, entorno empresarial, las metodologías que apoyan estos procesos y las métricas que se aplican para calificar el desempeño contra los objetivos estratégicos y operativos.

La definición y el concepto de gestión del desempeño, cuando es bien utilizado, transforma a las empresas. Es sinónimo de la gestión por objetivos, es la valorización de los empleados y lo más importante, es el vínculo entre la remuneración y el desempeño. Se compone de un conjunto de procesos que apuntan a establecer un entendimiento compartido de los objetivos de negocio, y también la motivación de los empleados, con el fin de aumentar las oportunidades de negocios.

Con el proceso de gestión del desempeño es más probable tener éxito, si se considera como un ciclo integrado que garantiza que todos los miembros de la organización logren lo que la empresa espera de ellos, que muestren su contribución en general. La gestión del desempeño es parte de un proceso más amplio de la gestión empresarial, ya que permite

revisar las estrategias, objetivos, procesos de trabajo y políticas de recursos humanos, entre otras, encaminadas a corregir las desviaciones del camino de la empresa. Atender la gestión del desempeño empresarial requiere una visión completa: desde la visión de la estrategia corporativa, hasta la obtención de proyecciones y presupuestos adecuados a los objetivos y metas de cada empleado. La ejecución necesita ser coordinada y enfocada a un marco de reporte eficiente. En años recientes, muchas compañías han iniciado programas de gestión del desempeño empresarial (EPM por sus siglas en inglés: Enterprise Performance Management) para mejorar la gestión de la información, procesos, organización y tecnología. (Hulleman, 2014)

Importancia y Enfoques de la Gestión del Desempeño Empresarial.

De acuerdo con Portuondo (Portuondo, 1983) la empresa es la unidad organizativa donde se lleva a cabo el proceso de producción. Entonces resulta que en términos empresariales, organización es un conglomerado de piezas conectadas entre sí y con su entorno, donde el funcionamiento de cada una de estas piezas repercutirá ineludiblemente en el funcionamiento total de dicho conjunto. Por lo anterior, es posible establecer que el desempeño empresarial es la manera en que se desempeñan cada una de las piezas que componen la organización o empresa, desde el punto de vista interno y externo, para dar cumplimiento a su misión, visión, objetivos, metas programas y resultados esperados.

En 1991 Harvard Business Review publicó un artículo provocador titulado “El manifiesto de la medición del desempeño”, el cual proclamó que dentro de los siguientes cinco años cada compañía tendría que rediseñar su medición del desempeño empresarial (Eccle, 1991).

March y Sutton (March & Sutton, 1997) encontraron que de 439 artículos contenidos en la Revista Estrategia de la Gestión, 23% incluían alguna medida de desempeño como variable dependiente, en contraste con la limitada atención dada por los investigadores a establecer que es el desempeño empresarial y como es medido.

La gestión del desempeño empresarial establece un marco para analizar los puntos fuertes y débiles de una organización en relación con su desempeño (Lusthans, Adrien, Anderson, Carden, & Plinio Montalvan, 2002). El estudio realizado por Lusthans et al (2002) introduce un marco heurístico que guio su trabajo de 1992 a 2002. En general, el marco postula que el desempeño empresarial es una función de su entorno favorecedor, su capacidad y su motivación organizacional. Recurre a gran cantidad de detalles para tratar de captar las ideas y los conceptos que respaldan cada una de las cuatro amplias ideas organizacionales (desempeño, entorno, capacidad y motivación). En este marco se ve que el desempeño empresarial es el resultado del trabajo de la organización. Este estudio establece las siguientes preguntas, con las cuales se define el nivel de importancia de la gestión del desempeño empresarial: ¿Por qué, de 1992 a 2002, se adjudicaron seis premios Nobel a eruditos que se especializan en tratar el mundo de las instituciones y organizaciones? ¿Qué es tan especial sobre las instituciones y las organizaciones para suscitar este tipo de atención y de seguidores? ¿Son los determinantes clave del progreso económico, social y político? Lusthans afirma que lo son, y aún más. En realidad, afirma que cuando las instituciones de desarrollo no han podido comprender y cambiar el desempeño de las organizaciones e instituciones con las cuales interactúan, han entorpecido significativamente el progreso en muchos países en desarrollo.

Andy, Yaghi y Youell realizaron un reporte en 2008 (Andy, Yaghi, & Youell , 2008) sobre datos recolectados de 633 compañías de cinco países diferentes: Australia, China, Japón, Reino Unido y Estados Unidos de América. Su información sugiere que quince años después de la publicación del artículo “El manifiesto de medición del desempeño”, las compañías continúan rediseñando como medir su desempeño empresarial, y con base en estos datos los autores del reporte argumentan que muchas empresas se están esforzando en invertir en el valor total de la gestión del desempeño empresarial. Es decir que, no existe una forma establecida de medir el desempeño empresarial.

La gestión del desempeño es una de las mayores preocupaciones que ocupa a los responsables del capital humano que conforman a las organizaciones, la inquietud por conocer los avances y aportes de los colaboradores y la necesidad de participar activamente

en los procesos de mejoramiento continuo hace que comprender el impacto de implementar y desarrollar un adecuada Gestión del Desempeño sea un punto clave. (Del Castillo & Vargas, 2009).

Para la Fundación Universitaria Iberoamericana (2011), la gestión del desempeño se ha convertido en los últimos años en un concepto alternativo a las técnicas utilizadas tradicionalmente en la comparación de los resultados establecidos con los esperados, por lo que sólo el trabajo que se había planeado previamente debía ser objeto de evaluación. Actualmente no existe un mecanismo de control que permita corregir las desviaciones para asegurar que la ejecución de un plan se corresponda con lo planificado. La definición y el concepto de gestión del desempeño, cuando es bien utilizado, transforma a las empresas. Es sinónimo de la gestión por objetivos, es la valorización de los empleados y lo más importante, es el vínculo entre la remuneración y el desempeño. Se compone de un conjunto de procesos que apuntan a establecer un entendimiento compartido de los objetivos de negocio, y también la motivación de los empleados, con el fin de aumentar las oportunidades de negocios.

Aun cuando el concepto de desempeño empresarial es muy común en la literatura académica, su definición se torna difícil debido a sus muchos significados (Gavrea, Ilies, & Stegerean, 2011). Por esta razón no existe una definición universal aceptada de este concepto. En los años 50 el desempeño empresarial se definía como la medida en que las organizaciones, vistas como un sistema social, cumplían con sus objetivos. La evaluación del desempeño en esta época estaba centrada en el trabajo, las personas y la estructura organizativa. Más adelante en los años 60 y 70, las organizaciones iniciaron con la exploración de nuevas formas con objeto de evaluar su desempeño, definiéndose el desempeño como la capacidad de una organización de explotar su entorno para acceder y utilizar los recursos limitados (Seashore & Yuchtman, 1967). Los años 80 y 90 se caracterizaron por la comprensión de que la definición de los objetivos de la organización era más compleja de lo que se consideró inicialmente. Los gerentes empezaron a entender que el éxito de una organización está en función del logro de sus objetivos (eficacia) a través del uso mínimo de sus recursos (eficiencia). Así, las teorías organizacionales que

siguieron vincularon al desempeño empresarial con el cumplimiento de los objetivos de la organización, en consideración de las limitaciones impuestas por los recursos limitados (Lusthaus & Adrien, 1998). En este contexto, el beneficio se convirtió en uno de tantos indicadores de desempeño.

Algunos estudios hacen énfasis en la medición de la ejecución en todos los niveles (Serprocom, 2011), para lo cual no es posible enfatizar lo suficiente. Pero, ¿cómo lograr esto? Utilizando diversas metodologías y herramientas que forman lo que hoy se conoce, de acuerdo con Serprocom, como la gestión del desempeño. Las más comunes son: mapas estratégicos, cuadros de mando integral o balanced scorecards, costeo ABC que significa costeo basado en actividades y gestión a través de costeo ABC, con énfasis más en la gestión que en el cálculo de costos, la gestión del valor del cliente, la predicción, la planificación de la capacidad de los recursos y la presupuestación moderna. Todo esto coronado con el análisis predictivo, que se ha convertido en un ingrediente clave en la mejor toma de decisiones y gestión de riesgos.

La descripción anterior nos da una mejor visión de lo que es la gestión del desempeño, pero también es importante describir lo que puede hacer, es decir, cuáles son los problemas que resuelve o puede ayudar a las empresas a resolver. De acuerdo con Serprocom (2011) es posible elaborar una lista de algunos de los posibles problemas de gestión del desempeño, que las organizaciones pueden ayudar a resolver:

- Incapacidad de ejecutar de la estrategia.
- Dudas de que el sistema de contabilidad esté proporcionando los costos exactos de los productos y/o servicios y el hecho que el sistema de contabilidad tradicional es incompleto, pues no proporciona información precisa sobre la rentabilidad del cliente.
- Retención de clientes poco satisfactoria y baja satisfacción del cliente (es decir una mala gestión del valor al cliente).
- La desconexión del proceso de presupuesto, donde sólo los contadores están involucrados, en lugar de ser un proceso de toda la empresa.
- La falta de gestión de la cadena de suministros.

- Inexistencia de una gestión de riesgos formal.
- La falta de creación de valor y pobre retorno de la inversión de implementaciones de software.

Para ser capaces de resolver los problemas antes mencionados y con el fin de mejorar el desempeño, se tiene que empezar en alguna parte. Después de todo, las metodologías y las herramientas son numerosas, y se apoyan la una a la otra. Resulta que los expertos de negocio han identificado cuatro metodologías y/o herramientas críticas que suelen generar una avalancha de mejora para que las empresas salten definitivamente al vagón del tren de la gestión del desempeño, las cuales se muestran en la Tabla No. 1:

Tabla No. 1 Metodologías para la gestión del Desempeño

1	Desarrollo de una estrategia
2	La implementación de un sistema de costo basado en actividades.
3	Uso de la gestión del valor del cliente para determinar qué clientes son valiosos hoy y serán en el futuro.
4	Creación de valor para los accionistas.

Fuente: Serprocom (2011)

Es importante mencionar la relación de la Gestión del Desempeño con la Inteligencia de Negocios (Business Intelligence en inglés), ya que éste es un término actual muy popular en los negocios. La Inteligencia de Negocios tiene varias definiciones dependiendo de a quién se le pregunte, pero para nuestros propósitos, vamos a mantener su definición simple: la Inteligencia de Negocios o Business Intelligence es una enorme cantidad de datos transaccionales, filtrada, organizada y convertida, en parte, en información útil. La Gestión del Desempeño puede utilizar esta información para decidir y actuar, logrando resultados óptimos gracias a la información proporcionada por la plataforma de Business Intelligence y su tecnología. La Inteligencia de Negocios puede ser vista como la munición, y la Gestión del Desempeño como el arma que permite a la empresa disparar toda esa munición para alcanzar el objetivo.

Como corolario, hay que añadir que para aplicar con éxito la Gestión del Desempeño de una empresa, debe existir una buena Gestión del Cambio. Esto no se aplica a la Gestión del Desempeño únicamente: cada nueva metodología, ideología, proceso o iniciativa necesita de la Gestión del Cambio para tener éxito. Es posible que la siguiente frase se haya convertido en un cliché, pero esto no quiere decir que no sea cierto y de importancia crítica: "el liderazgo es clave en cualquier aplicación, y debe involucrar a todos, especialmente aquellos con la más alta autoridad de decisión, normalmente la gerencia ejecutiva o general" (Serprocom, 2011).

Estado Actual del Desempeño Empresarial.

En la década anterior, el ambiente económico fue impactado por el crecimiento global de la competencia, así como por estrictos requerimientos regulatorios y una continua presión para la generación de ganancias. Las recientes recesiones y las crisis de los mercados financieros han ocasionado una impredecible reducción de la demanda y de las opciones de financiamiento para las compañías. En la actualidad, los requerimientos de las organizaciones para conseguir una rentabilidad a largo plazo, mientras se asegura la liquidez a corto plazo, han aumentado significativamente. Hoy más que nunca las organizaciones deben asegurar que las decisiones corporativas que se tomen, estén enfocadas en las iniciativas que generen un valor agregado. Por eso la gestión del desempeño empresarial tiene que ser lo más eficiente posible sin perder la flexibilidad para atender el ambiente económico (Hulleman, 2014).

Es válido considerar que las organizaciones robustas y entusiastas forman parte esencial en el progreso de un país. Todos los países poseen un gran conglomerado de organizaciones políticas y económicas: grandes, pequeñas, poderosas, costosas, disciplinadas, flexibles y competitivas, que no es posible percibirlo en su totalidad; algunas funcionan bien, otras no tanto y algunas sencillamente fracasan.

La Administración del Desempeño o Gestión del Desempeño ha tenido muchas interpretaciones durante los últimos años. Algunas personas piensan en una interpretación anticuada cuando se habla de ella, cuando se refería únicamente a recursos humanos, pero

esto ya no es así. Recientemente, han aparecido definiciones más amplias, pero muchas personas todavía piensan que la gestión del desempeño es sólo un conjunto de dispositivos de medición coloridos, como los diales y medidores en una hoja de cálculo, y algunos informes financieros mejorados que acompañan a los diales. La gestión del desempeño, como se define actualmente, abarca mucho, mucho más. A pesar de que se encontrarán muchas definiciones, lo importante es entender que la gestión del desempeño se trata de la mejora del desempeño o rendimiento de una empresa, lo cual le permite crear valor. Y esto, a su vez, sólo puede hacerse mediante la ejecución de su estrategia.

Las herramientas utilizadas para la gestión del desempeño se aplican a través de la planificación estratégica, el establecimiento de metas, indicadores, las prioridades y los valores de la empresa, a través de los procesos y las personas; evaluaciones, plan de desarrollo personal y actividades de aprendizaje y desarrollo. Sus principales características son: centrarse en la mejora continua, la evaluación y gestión del desarrollo personal del individuo. El mayor problema en la determinación de la evaluación del desempeño de los empleados sucede cuando hay prejuicios o discriminación. Es necesario que el evaluador sea consciente de la naturaleza humana en el mundo laboral, se deben legitimizar las estrategias que se identifiquen como útiles y deben ser preservadas y adoptadas y minimizar las medidas que fueron construidas en base a una experiencia equivocada.

A través de los años se han elaborado diferentes modelos para la gestión del desempeño empresarial, de forma diversa y considerando diferentes variables independientes, por lo que se mencionan algunos de los más representativos:

Gestión del Desempeño empresarial y su Medición – La Experiencia de Líbano (Salem, 2003). Esta investigación realizada en 2003 bajo el auspicio de la Comisión Económica y Social para el Oeste de Asia, se refiere a la gestión del desempeño empresarial y su medición como uno de los términos más populares hoy en día en la terminología del sector público. Menciona que la idea de la gestión del desempeño empresarial está siendo aceptada y adoptada ampliamente alrededor del mundo. Se está extendiendo rápidamente del sector privado al sector público y ha encontrado aplicación en

muchos países desarrollados. Muchos sistemas de gestión del desempeño empresarial utilizan alguno de los nuevos enfoques tales como: Cuadro Integral de Mando (Balanced Scorecard), gestión de calidad total (TQM), o proceso de reingeniería de empresas (BRP: Business Process Re-engineering). La medición del desempeño debe ser considerada como una parte del sistema total de gestión del desempeño y puede ser vista como el proceso de cuantificar la eficiencia y la efectividad de las acciones. Es una práctica común de la gestión del desempeño en el sector público aplicar la literatura referida en relación a las denominadas 3E's: Economía, Eficiencia y eficacia.

Gestión del Desempeño Empresarial: Estado del Arte Actual (Marr B. , 2004). Este reporte de encuesta realizado por Marr menciona que la gestión del desempeño empresarial es un término usado frecuentemente entre alto directivos de las corporaciones líderes alrededor del mundo para describir el proceso de gestión y sistema de administración que usan para mejorar el desempeño y la rendición de cuentas. Muy pocos estudios fiables han documentado el estado del arte, prácticas comunes y beneficios tangibles de la gestión del desempeño empresarial. Por lo que para cerrar esta brecha o falta de información se realizó una de las más grandes encuestas sobre gestión del desempeño empresarial, recolectando datos sobre 780 Directores Ejecutivos de Empresa (CEOs) y Directores Financieros (CFOs) de las 5,000 empresas más grandes de los Estados Unidos de América. Las dos principales claves que arrojó la encuesta son:

1. Organizaciones con una estrategia formal de gestión del desempeño empresarial creen que superan a las organizaciones que no cuentan con una estrategia formal de gestión del desempeño.
2. La mayoría de las organizaciones que utilizan aplicaciones de paquetes o aplicaciones personalizadas de gestión del desempeño empresarial para automatizar sus iniciativas de gestión del desempeño reportan mejor manejo de las actividades de planificación y cadena de valor que aquellas que utilizan planificación de recursos empresariales u hojas de cálculo.

Medición del desempeño empresarial como una variable dependiente: Hacia la Mejor Práctica Metodológica (Richard, Devinney, Yip, & Johnson, 2009). El desempeño empresarial es uno de los constructos más importantes en la investigación de la administración. Este estudio realiza una revisión del contexto del desempeño empresarial como una variable dependiente con énfasis en cómo es su operación y su medición. El contexto de la investigación de estudios realizados en el pasado indica que estos firmemente anclados alrededor de una conceptualización multidimensional del desempeño organización relacionado predominantemente con los accionistas, circunstancias heterogéneas del mercado y el tiempo. El estudio realizado conduce a las conclusiones tales como: el desempeño empresarial es importante para los investigadores a lo largo del dominio de la investigación de la administración. La estrategia y justificación que los investigadores buscan para influenciar y medir el desempeño empresarial. De manera similar, investigadores en gestión de mercadotecnia, operaciones y recursos humanos buscan entender y mejorar el desempeño empresarial, cada uno adoptando específicas disciplinas en la medición como satisfacción del cliente, productividad y satisfacción de los empleados. De tal manera, entender cuáles mediciones de cuál disciplina específica conducirá a las dimensiones del desempeño empresarial y las interrelaciones entre expertos en mediciones es esencial para comprender las relaciones entre las múltiples acciones de la organización.

Gestión del desempeño empresarial: El Estado del Arte Global (Andy, Yaghi, & Youell , 2008). En 2007 la empresa Oracle unió fuerzas con la Escuela de Negocios de Cranfield y otras cuatro Universidades alrededor del mundo para emprender un estudio global de la gestión del desempeño empresarial. Usando información de 633 compañías en cinco países: Australia, China, Japón, Reino Unido y Estados Unidos de América. Las conclusiones a las que llegaron son:

1. La medición es todavía táctica no estratégica.
2. Todavía dominan las mediciones financieras.
3. Para algunos la agenda será más amplia.
4. Transmitir la visión de gestión de desempeño empresarial: la brecha en la ejecución.

5. Creando la pasión.
6. La infraestructura habilitadora.
7. Conociendo que sucesos constituyen el éxito.

Medición del Desempeño empresarial y Guía de Reporte (Police and Cabinet Division, 2013). En este estudio se menciona que el Territorio de la Capital Australiana cuenta con una infraestructura robusta e integrada de gestión de desempeño. Esta infraestructura integra lo siguiente: gestión de estrategias organizacionales, medición del desempeño, monitoreo constante, evaluaciones y reportes. La medición del desempeño mejora la habilidad de los directores para monitorear sus progresos hacia el logro de los resultados. Este programa está estructurado en seis etapas:

1. Elaboración del plan.
2. Selección de los indicadores de desempeño.
3. Emisión del programa.
4. Monitoreo.
5. Reporte del desempeño.
6. Evaluación de resultados.

El modelo utilizado está basado principalmente en la medición de los siguientes indicadores: calidad, cantidad, cumplimiento de metas y objetivos, costos y alcances, la comparación de esta información permite a los directores evaluar como la producción y la eficiencia han cambiado.

La gestión del desempeño como una disciplina empresarial (Watson, 2013). Este estudio menciona que muchas organizaciones son estrechas de miras cuando se trata de la gestión del desempeño. Los aspectos tácticos y transaccionales de la gestión del desempeño a menudo eclipsan su papel estratégico. Con asidua frecuencia, la gestión del desempeño se ve principalmente como una herramienta que ayuda en el cumplimiento de ciertos procesos de recursos humanos críticos, entre ellos la fijación de objetivos, las evaluaciones a mitad y fin de año, etc., los cuales ayudan a asegurar una distribución equilibrada de la

compensación y otras retribuciones. Como resultado de esta estrecha perspectiva, las empresas pasan por alto la gran oportunidad de aprovechar el poder de la gestión del desempeño como una herramienta de gestión del negocio que alinea la toma de decisiones diferencialmente en diversas funciones, refleja los aspectos únicos del modelo de negocio y la cultura, y considera el perfil de riesgo del sector. Al ignorar estas facetas de la gestión del desempeño, las empresas están perdiendo oportunidades de generar valor económico. Debido a que tienen una visibilidad limitada del valor de los diferentes grupos de empleados y los puestos, las organizaciones a menudo optarán por repartir las inversiones de Recursos Humanos por igual entre las unidades organizativas, por ejemplo, invirtiendo una cantidad comparable en los empleados de gran talento y en los empleados cuyas habilidades aportan un menor valor económico.

Las empresas también se enfrentan a consecuencias negativas similares cuando actividades clave de gestión del desempeño, tales como la fijación de objetivos, no están alineadas con la visión y el modelo de negocio de la empresa. Por ejemplo, una empresa que se centra en ofrecer una excelente experiencia al cliente puede fallar a la hora de lograr este objetivo, y el correspondiente reflejo en la cuenta de resultados, si utiliza un enfoque rígido “arriba-abajo” en la fijación de objetivos que no tiene en cuenta las demandas singulares de los diferentes segmentos de clientes. Por último, el valor también se pierde cuando las organizaciones no consideran las implicaciones que tiene la tolerancia al riesgo en el sector. Por ejemplo, un fabricante de chips de ordenador que tiene una variedad de objetivos de desempeño demasiado amplia, se enfrenta a un riesgo significativo de que su producto no cumpla el conjunto claramente definido de estándares de calidad exigidos por los clientes, con lo que perderá una significativa cuota de mercado como resultado de la variación en la calidad del producto.

Pero no todas las compañías ignoran el poder de la gestión del desempeño como herramienta de gestión del negocio. Las investigaciones de este estudio muestran que algunas organizaciones están dando pasos en la alineación de la gestión del desempeño con los factores o indicadores que impulsan el negocio. Estas empresas analizan de forma habitual cómo las variaciones en los modelos de negocio y la tolerancia al riesgo pueden

influir en los objetivos de desempeño exigidos a los diferentes segmentos de empleados. Este conocimiento permite a estas organizaciones calibrar mejor la gestión del desempeño para conseguir el mejor rendimiento de sus inversiones en RRHH y alcanzar sus prioridades estratégicas.

Medición del Desempeño Empresarial.

De acuerdo con la información hasta aquí mencionada, aun cuando hacemos alusión a la gestión del desempeño, es común que este concepto aparezca ligado al de medición del desempeño empresarial, algunas veces citado como desempeño empresarial. Marr y Schiuma (Marr & Schiuma, 2003) indican que la medición del desempeño empresarial está en la pantalla del radar de igual forma en administradores e investigadores académicos. Ediciones especiales de revistas aparecían regularmente y tanto Harvard Business Press como Cambridge University Press publicaron recopilaciones sobre medición del desempeño corporativo. En 2003 las búsquedas en internet sobre este tópico mostraban más de 12 millones de sitios dedicados a la medición del desempeño empresarial (BPM por sus siglas en inglés: Business Performance Measurement). El desarrollo de nuevos enfoques en la medición del desempeño empresarial condujo a la aplicación de modelos de actividades basadas en el costeo (Kaplan & Cooper, 1997) y el valor para el accionista. Uno de los más notables marcos de medición es el denominado Cuadro de Mando Integral (BSC por sus siglas en inglés: Balanced Scorecard). Investigaciones sugieren que el 60% de las compañías indicadas en la revista Fortune habían experimentado con el Cuadro de Mando Integral (BSC).

Cuadro de mando integral (Balanced Scorecard)

En 1992 Kaplan y Norton publicaron en la revista Harvard Business Review su artículo denominado: “El cuadro de mando integral –mediciones que conducen el desempeño” (Kaplan & Norton, 1992). Basados en el enunciado “lo que mides es lo que obtienes”, indican que los Directores Ejecutivos entienden que el sistema de medición aplicado en sus organizaciones impacta fuertemente el comportamiento de sus administradores y empleados. Los administradores también entienden que las tradicionales mediciones

financieras, tales como: retorno de la inversión e ingresos por acción, pueden proporcionar señales confusas para realizar mejora continua e innovación, actividades que ahora demanda el ambiente competitivo. Las tradicionales mediciones financieras del desempeño trabajaron muy bien en la era industrial, sin embargo actualmente están fuera de la actualidad, en donde las empresas con habilidades y competencias tratan de manejarse. Kaplan y Norton llevaron a cabo un proyecto de investigación, con un año de duración, en el cual se incluyeron 12 compañías con tecnología de punta en la medición del desempeño, cuyos resultados derivaron en concebir un "Cuadro de Mando Integral" (Balanced Scorecard), el cual consiste en un conjunto de mediciones que proporciona de manera rápida a los directores una idea general o enfoque global de su empresa. El cuadro de mando integral incluye mediciones financieras que indican los resultados de decisiones realizadas, y las complementa con mediciones operacionales en la satisfacción del cliente, procesos internos, innovación y mediciones de mejora en las actividades operacionales que están dirigidas para el desempeño a futuro de la empresa.

El Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral es un modelo que se convierte en una herramienta muy útil para la gestión estratégica. Se basa en la definición de objetivos estratégicos, indicadores e iniciativas estratégicas, estableciendo las relaciones causa efecto a través del mapa estratégico en cuatro perspectivas base; financiera, clientes, procesos internos y aprendizaje-crecimiento, es decir traduce la estrategia en objetivos directamente relacionados y que serán medidos a través de indicadores, alineados a iniciativas. El éxito en la implementación del BSC es la participación de personas de diferentes niveles y áreas de la organización (Alvárez, Chavez, & Moreno, 2010).

El logro en la estructuración e implantación del Control de Mando Integral (CMI) obedece esencialmente a cuatro aspectos fundamentales: 1) Definición de la estrategia, 2) Selección de mediciones, 3) Proceso de creación y 4) Filosofía que se trata de comunicar a través del Cuadro de Mando Integral. Estos factores, deben adecuarse a las a las características de la organización y a la cultura empresarial subyacente, sino corren el riesgo de convertirse en limitaciones o debilidades del modelo, imposibilitando consolidar al Control de Mando Integral como un modelo de gestión estratégico (Santos & Fidalgo, 2004).

Repensando la medición del desempeño empresarial

La medición del desempeño empresarial se mantiene como un molesto y complejo problema para las empresas y otros tipos de organizaciones. Meyer (Meyer, 2009) explica porque: el desempeño que se pretende medir (flujos de efectivo a largo plazo, viabilidad a largo plazo) y el desempeño que podemos medir (flujo corriente de efectivo, satisfacción del cliente, etc.) no son lo mismo. El Cuadro de Mando Integral (CMI), el cual ha sido ampliamente adoptado por firmas estadounidenses, no resuelve estos problemas subyacentes en la medición del desempeño empresarial y pueden agravarlos si no proveen una guía para combinar estas diferentes mediciones dentro de una valorización total del desempeño. Meyer propone una técnica de medición denominada Análisis Basado en Actividades de Rentabilidad (APBA por sus siglas en inglés: activity-based profitability analysis) como solución parcial, especialmente para aplicar en la solución de problemas de combinar medidas diferentes. APBA estima las consecuencias de los ingresos de cada actividad desempeñada por los clientes, permitiendo a las firmas comparar los ingresos con los costos para esas actividades y por consiguiente identificar y discriminar las actividades que no son rentables de las que lo son.

Cambiando de la medición del desempeño a la gestión del desempeño.

De acuerdo con Amaratunga y Baldry (Amaratunga & Baldry, 2002) la principal función de cualquier sistema de medición de desempeño es controlar las operaciones de la organización. Este sistema proporciona un lenguaje para describir las expectativas y el desempeño, así como suministra el fundamento para discutir cómo contribuye cada individuo a satisfacer la visión de la organización. De esta forma el sistema de medición de desempeño proporciona las bases para determinar de manera apropiada los esfuerzos en el balance total y para comunicar cuales esfuerzos pueden ser controlados a través de la gestión del desempeño. Los sistemas de medición de desempeño facilitan este aprendizaje, este proceso de aprendizaje pone énfasis especial en como las diferentes mediciones están interrelacionadas. Tanto a nivel individual como a nivel organizacional, es posible desarrollar un mejor entendimiento de la relación entre que se está haciendo bien y que tan exitosa es la organización. Por supuesto que es crucial como será utilizado en la actualidad

este sistema de medición del desempeño. Determinar las necesidades es un incentivo apropiado para planear y estructurar como se manejará la información generada, lo cual se convierte en atractivo y factible para desarrollar un conjunto de buenas prácticas, transformando la medición del desempeño en una gestión del desempeño.

A través de un sistema de gestión de desempeño empresarial y un monitoreo de las mediciones financieras (finanzas, satisfacción del cliente y resultados de los procesos de la empresa) y la realización de esfuerzos para mejorar los procesos, motivar y capacitar a los empleados, y mejorar los sistemas de información se habilitará el aprendizaje y la mejora en la organización.

La implementación de los conceptos de gestión del desempeño empresarial, incluyendo las mediciones financieras de la organización, puede proporcionar un profundo impacto organizacional y financiero en una empresa. Para convertir un sistema de mediciones, en uno de gestión de desempeño, ayuda contar con una metodología estructurada, con la cual la información procedente del sistema de medición del desempeño ayudará en: lograr los objetivos de desempeño establecidos; distribuir y priorizar recursos; proporcionar información sobre la confirmación de las políticas establecidas o los cambios necesarios para alcanzar los objetivos; y reportar las claves que permitieron el éxito en obtener los objetivos de la organización.

La Gestión del Desempeño Empresarial en México.

La empresa PwC (PricewatershouseCooper, S.C.) realizó en México (Hulleman, 2014) una encuesta entre julio y septiembre de 2014, con la participación de 214 ejecutivos, sus respuestas sirvieron de base para aclarar las siguientes preguntas:

- ¿Hasta qué grado las organizaciones en México han establecido programas de gestión de desempeño empresarial?
- ¿En cuales áreas la gestión del desempeño tiene el mayor nivel de madurez y cuales tienen las áreas de oportunidades más grandes?

- ¿Hasta qué punto las organizaciones usan sistemas de información y herramientas de negocios para una efectiva gestión de desempeño empresarial?
- ¿Cuáles son las tendencias futuras de la gestión del desempeño empresarial en México?

Los resultados obtenidos muestran lo siguiente:

– 92% de las compañías encuestadas afirman que la gestión de costos es la actividad que tiene más oportunidades de mejora.
– 51% de las compañías encuestadas utilizan el Cuadro de Mando Integral como método de medición del desempeño empresarial.
– 71% de las empresas indican que el análisis y gestión de rentabilidad es el principal propósito de los sistemas de soporte a la toma de decisiones.
– 34% de las empresas utilizan hojas de cálculo como herramientas de tecnología de soporte en sus mediciones de desempeño empresarial.
– 58% de los encuestados opinan que el vínculo entre el presupuesto y la estrategia de la empresa debe mejorarse.
– 64% de los encuestados expresan que sus informes de desempeño presentan suficiente información.

Los resultados de esta encuesta indican que la gestión del desempeño es entendida de diversas formas por las empresas encuestadas y que las variables independientes consideradas no tiene el mismo peso específico al momento de tomar las decisiones.

Velázquez (Guillermo Velazquez Valadez, 2008) menciona que las empresas en México, como en cualquier otro país, están conformadas en su mayoría por las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), y son la columna vertebral de la economía al generar el porcentaje más alto de empleos y ser el eslabón más importante dentro de la cadena productiva. En su estudio sobre diagnósticos empresariales de las PYMES mexicanas investiga y explica por qué las PYMES mexicanas no utilizan el diagnóstico empresarial como una herramienta administrativa que les brinde información de la situación actual que atraviesan y basen su toma de decisiones en hechos e información real. Por otra parte, su estudio busca

comprobar de forma matemática la hipótesis de que la principal causa de la desaparición de las PYMES antes de los dos años se debe a la toma de decisiones sin información científica.

El resultado de su investigación resultó muy interesante en cuestión de la percepción de las empresas a quienes se tomó en cuenta, Los resultados que arrojó el estudio son los siguientes:

- 45% de las organizaciones se han visto beneficiadas por la aplicación de diagnósticos,
- 55% indica que no ha obtenido beneficios,
- 40% del personal dice que los diagnósticos les han beneficiado,
- 60% dice que no ha percibido algún beneficio,
- 85% opina que su organización debe de realizar mayores esfuerzos en el rubro de aplicación de diagnósticos
- 15% dice que su organización está bien en este rubro
- 92.5% señala que es necesario elevar la capacitación
- 7.5% indica que no es necesario impartir más capacitación.

Respecto a los resultados, se puede analizar a fondo que muchas de las PYMES están conscientes de que requieren de mayor capacitación para hacer adecuadamente su trabajo. Es por eso que un diagnóstico empresarial, apoya en distintos rubros dentro de la organización; tanto como para conocerla mejor, saber qué cosas requiere el personal para tener una satisfacción en su área de trabajo, si poseen herramientas de trabajo efectivas que optimicen los procesos que llevan a cabo y reconocer si el clima laboral es el que se percibe ya que muchas empresas por dentro se encuentran con muchos conflictos y no los muestran hasta que se crea el caos por no atender a tiempo cada uno de ellos.

Conclusiones

Como se menciona anteriormente, desde que se publicó en 1991 “El manifiesto de la medición del desempeño” por Harvard Business Review –el cual proclamó que dentro de

los siguientes cinco años cada compañía tendría que rediseñar su medición del desempeño empresarial (Eccle, 1991) - hasta la actualidad, no existe una metodología única para llevar a cabo la medición del desempeño.

Diferentes encuestas realizadas alrededor del mundo indican que la percepción que tienen los Directores Ejecutivos sobre el desempeño de sus empresas está afectada por una confianza proveniente de la defensa establecida hacia su forma de comportamiento estructural, clima laboral, tipo de organización, tipo de liderazgo y entorno empresarial.

La mayoría de los modelos de medición del desempeño empresarial se basan en indicadores de contabilidad y financieros, algunos incluyen evaluaciones del desempeño de los empleados y otros evalúan el cumplimiento de objetivos. Las metodologías de medición tales como: Cuadro de Mando Integral, APBA, DEA contribuyen a evaluar el desempeño financiero y de ingresos de las organizaciones, sin embargo no se enfocan en el análisis de las variables independientes identificadas a lo largo de esta revisión bibliográfica: comportamiento organizacional (CO), el clima laboral (CL), la organización (OR), el liderazgo (LD), el entorno empresarial (EE).

En el análisis realizado, con base en la revisión bibliográfica, a la gestión del desempeño empresarial y su medición, se advierte la siguiente problemática:

- No existe una forma estándar de gestionar el desempeño empresarial.
- La gestión del desempeño es entendida de diversas formas por las empresas, cada una le da un peso específico a las variables independientes que considera tienen relación con su aplicación y medición.
- Aun cuando está comprobado que a través de la gestión del desempeño empresarial y su respectiva medición es posible mejorar la eficiencia de las empresas, esta actividad no forma parte integral de las mismas.
- El diagnóstico o medición del desempeño empresarial se lleva a cabo, en la mayoría de las ocasiones, cuando las empresas tienen problemas, y como consecuencia se califica el desempeño contra los objetivos estratégicos y operativos.

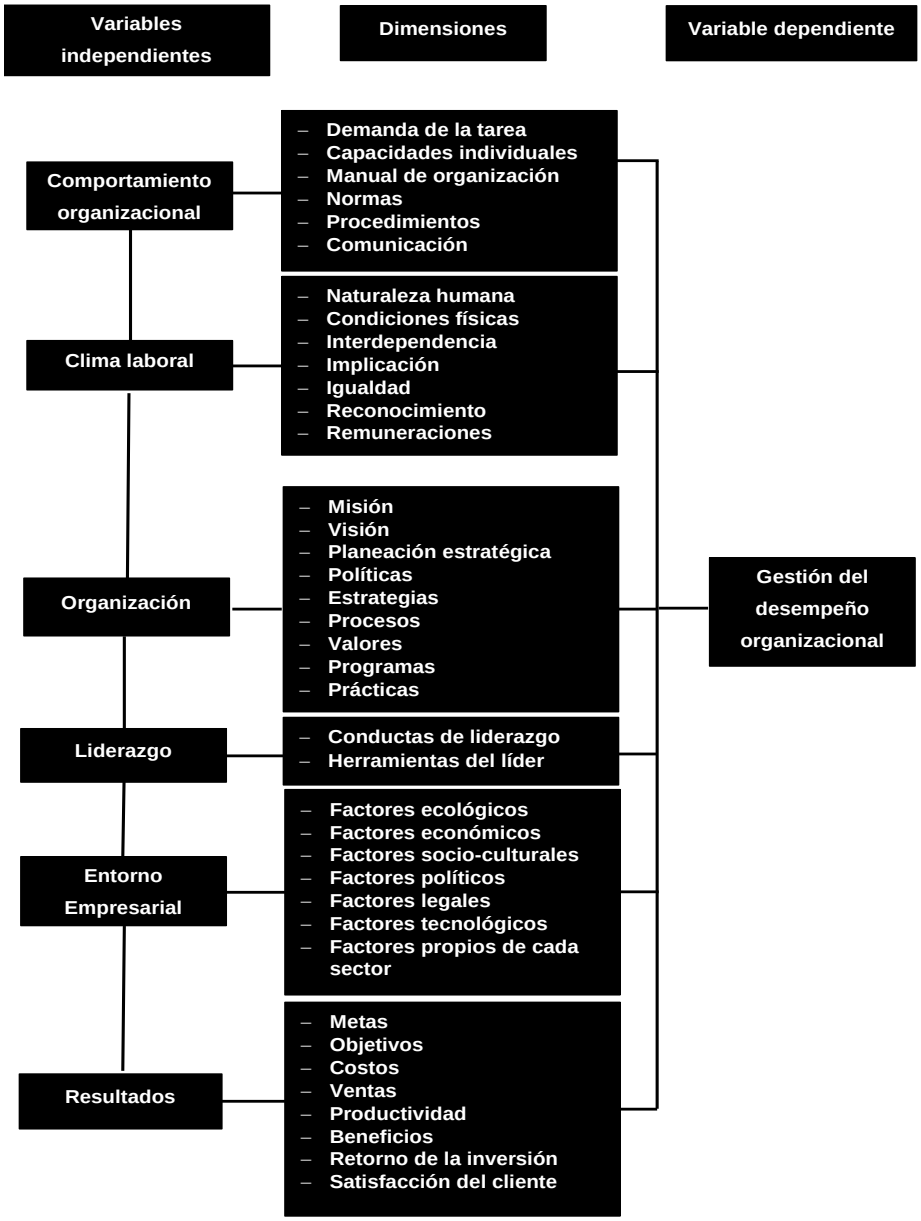
- La mayorías de los diagnósticos, modelos y métodos de medición del desempeño empresarial o empresarial están basados en parámetros de contabilidad y financieros, dando mayor atención a los ingresos, costos, ventas, tasa de retorno, posición en el mercado; sin considerar lo correspondiente al comportamiento organizacional, clima laboral, organización, liderazgo y entorno. Así como las metodologías que apoyan estos procesos y las métricas para calificar el desempeño contra los objetivos estratégicos y operativos, por lo que se considera que existe una brecha entre la gestión del desempeño empresarial y su medición.

En base a esta problemática es posible plantear la hipótesis de que la gestión del desempeño empresarial es un factor esencial en la mejora de la eficiencia de las organizaciones, por lo que mediante la identificación de las variables independientes que impactan su adecuada aplicación, se podrá definir su estructura, lo que traerá como consecuencia una mejora en la eficiencia de las empresas.

También se considera la hipótesis de que la incorporación temprana de la gestión del desempeño empresarial, al momento de crear la empresa o su integración como parte de un cambio organizacional, permitirá una mejora en la adaptación constante al entorno cambiante inherente a la globalización.

De acuerdo con Bonales y Sánchez (2003); Valenzo, Galeana y Aguilasocho (2012); y Martínez, Valenzo y Bonales (2014) la elaboración de un Modelo de Variables es indispensable para proporcionar una idea clara del proceso de investigación, por lo que es necesario identificar las variables independientes vinculadas a la variable dependiente objeto del estudio cual y determinar la relación existente. Por ello se plantea el siguiente Modelo de Variables:

Figura No. 1 Modelo de variables para la gestión del desempeño empresarial



Fuente: Elaboración propia con base en la revisión de literatura sobre gestión del desempeño empresarial.

AGRADECIMIENTOS

Al grupo de investigadores que fungen como personal docente en el curso propedéutico del Doctorado en Administración de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo: Dr. Fernando Ávila Carreón, Dr. Jaime Apolinar Martínez Arroyo y Dr. Marco Alberto Valenzo Jiménez. Quienes a través de su catedra, claridad y exigencia en relación a la

metodología de la investigación contribuyeron de manera directa en la realización de este artículo.

Referencias Bibliográficas:

Alvárez, M., Chavez, M., & Moreno, S. (2010). *El Balanced Scorecard, Una Herramienta para la Planeación Estratégica.* Recuperado el 29 de Junio de 2015, de www.itson. mx/publicaciones: http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no66/17a-l_bcc_una_herramienta_para_ la _planeacion_estrategicax.pdf.

Amaratunga, D., & Baldry, D. (2002). *Moving from Performance measurement to performance management.* Facilities, 20(5/6), 217-223.

Andy, N., Yaghi, B., & Youell , N. (2008). *businessfinancemag.com.* Recuperado el 5 de Junio de 2015, de businessfinancemag.com: http://businessfinancemag.com/site files/businessfinancemag.co m/files/archive/businessfinancemag.com/files/misc_file/EPM_US_EN_WP_GlobalState.pdf

Bonales Valencia, J., & Sánchez Silva, M. (2003). *Competitividad Internacional de las Empresas Exportadoras de Aguacate*. Morelia: ININEE.

Del Castillo, C., & Vargas, B. (10 de Octubre de 2009). *conexiónesan*. Recuperado el 18 de Junio de 2015, de conexiónesan: http://www.esan.edu.pe/conexion/publicaciones/2009/10/gestion-y-desempeno-organizacional/

Eccle, R. G. (Enero de 1991). *The Performance Measurement Manifesto.* Harvard Business Review, 131-137.

FUNIBLOGS. (21 de Octubre de 2011). Recuperado el 19 de Junio de 2015, de FUNIBLOGS: http://blogs.funiber.org/direccion-empresarial/2011/10/30/gestion-del-desempeno

Gavrea, C., Ilies, L., & Stegerean, R. (2011). D*eterminants of Organizational Performance: The Case of Romania*. Management & Marketing Challenges for the Knowledge Society, (págs. 285-300).

Guillermo Velazquez Valadez. (Mayo de 2008). *¿Las pequeñas y medianas empresas mexicanas requieren aplicar diagnósitcos organizacionales?* Mundo Siglo XXI, 73-90.

Hulleman, E. (15 de Diciembre de 2014). *www.pwc.com/mx.* Recuperado el 09 de Junio de 2015, d www.pwc.com/mx: http://www.pwc.com/es_MX/mx/prensa/archivo/2014-11-navegar confianza.pdf

Kaplan, R. S., & Cooper, R. (1997). *Cost and Effect: Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance.* Harvard Business School.

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (Enero-Febrero de 1992). *The Balanced Score Card -measures that drive performance.* Harvard Business Review, 70-79.

Lusthans, C., Adrien, M.-H., Anderson, G., Carden, F., & Plinio Montalvan, G. (2002). *Evaluacion Organizacional Marco para Mejorar el Desempeño.* Ottawa: Banco Interamericano de Desarrollo.

Lusthaus, C., & Adrien, M. (Octubre de 1998). Universalia.com. Recuperado el 25 de Junio de 2015,
de Universalia.com: Http://www.universalia.com/sites/default/files/articles/fichiers/no31_oaexperiencereview.pdf

March, J., & Sutton, R. (1997). *Organizational Performance as a Dependent Variable*. Organization Science, 8(6), 698-706.

Marr, B. (2004). *Business Performance Management: Currents State of the Art*. Hyperion Solutions; Cranfield School of Management.

Marr, B., & Schiuma, G. (2003). *Business performance measurement - past, present and future*. Management Decision, *41*(8), 680-687.

Martínez Arroyo, J. A., Valenzo Jiménez, M. A., & Bonales Valencia, J. (2014). *Cadena de Valor. Competitividad Internacional de las Empresas Exportadoras Mexicanas.* Morelia: UMSNH Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas.

Meyer, M. W. (2009). *Rethinking Performace Measurement: Beyond Balanced Scorecard.* Cambrigde: Library of Congress.

Police and Cabinet Division. (2013). *Organizational Performance Measurement and Reporting Guide.* Chief Minister and Treasury Directorate, Policy and Cabinet Division. Canberra: Chief Minister and Treasury Directorate.

Portuondo, F. (1983). *Economía de Empresas Industriales.* La Habana, Cuba: Editorial Pueblo y Educación.

Richard, P. J., Devinney, T. M., Yip, G. S., & Johnson, G. (June de 2009). *Measuring Organization Performance as a Dependent Variable: Towards Methodological Best Practice.* (D. E. Rupp, Ed.) *Journal of Management, 35*(3), 718-804.

Salem, H. (2003). *Organizational Performance Management and Measurement - The Lebanese Experience.* Beirut: United Nations. Economic and Social Council.

Santos, M., & Fidalgo, E. (2004). *Un Análisis de la Flexibilidad del Cuadro de Mando Integral (CMI) en su Adaptación a la Naturaleza de las Organizaciones*. Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión(4), 85-116.

Seashore, S. E., & Yuchtman, E. (Octubre de 1967). F*actorial Analysis of Organizational Performance.* Administrative Science Quarterly, 12(3), 377-395.

Serprocom. (2011). *Serprocom.org*. Recuperado el 05 de Junio de 2015, de Serprocom.org: https://www.google.com.mx/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=%C2%BFQu%C3%A9+es+la+administraci%C3%B3n+del+desempe%C3%B1o%3F

Valenzo Jiménez, M. A., Galeana Figueroa, E., & Aguilasocho Montoya, D. (2012). *Competitividad en la cadena de suministro internacional. Estrategias competitivas del sector exportador mexicano.* Morelia: UMSNH Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas.

Watson, T. (Noviembre de 2013). *Tower Watson*. Recuperado el 9 de Junio de 2015, de Tower Watson: http://www.towerswatson.com/es-ES/Insights/Newsletters/Europe/towers-watson-news/2013/11/La-gestion-del-desempeno-como-una-disciplina-empresarial

La Equidad Social como Objetivo de los Programas de Apoyo Federal en Pro de la Sustentabilidad

Luz Olivia Sánchez Ramírez[1]

[1]Universidad Estatal de Sonora - Contaduría, luz2606@hotmail.com

La Equidad Social como Objetivo de los Programas de Apoyo Federal en Pro de la Sustentabilidad

Resumen

En el presente artículo se hace una descripción generalizada sobre la función de los programas de apoyo federal así como la importancia y trascendencia que revisten en el desarrollo local y en la sustentabilidad. De igual forma, se hace un análisis descriptivo sobre las implicaciones sociales generadas a raíz de su aplicación, lo cual ha venido provocando exclusiones y vulnerabilidad en los destinatarios.

El principal objetivo que se persigue es identificar los efectos generados en la aplicación de estos programas, enfocándolos al logro de la equidad social y como consecuencia a la sustentabilidad del poblado denominado Golfo de Santa Clara como una muestra representativa. Este poblado se encuentra ubicado en el municipio de San Luis Río Colorado, Sonora, población que se ha caracterizado por padecer un problema ambiental de importancia, pues estudios realizados por diversas universidades y organismos nacionales e internacionales, refieren que las prácticas pesqueras utilizadas por los lugareños han puesto en peligro de extinción algunas especies marinas.

Para el proceso de la investigación fueron tomados en consideración cuatro programas de apoyo aplicados durante el periodo del 2011 hasta el 2013, de esta manera se pudo realizar el análisis sobre el impacto en el desarrollo local; específicamente en la parte que corresponde a la equidad social y de manera conjunta a la sustentabilidad del lugar al considerarse como uno de los propósitos esenciales de esta estrategia gubernamental. Con el análisis se mostrará que mediante estas nuevas políticas de desarrollo, la equidad social y el grado de sustentabilidad que la autoridad ha venido planteando no se han alcanzado.

Palabras Clave: Apoyo gubernamental, equidad social, sustentabilidad.

Social Equity as Objective of the Federal Support Programs for Sustainability

Abstract

This article is a wide description of the role of federal support programs, as well as the importance and significance of local development and sustainability. Besides, a descriptive

analysis of the social implications generated as a result of its application, which has been causing exclusion and vulnerability in the target groups, is made.

The main objective is to identify the effects resulting from the implementation of federal support programs, focusing them in the achievement of social equity and therefore to the sustainability of the village called Gulf of Santa Clara. This village is located in the municipality of San Luis Rio Colorado, Sonora, which has been characterized for having a significant environmental problem. Studies performed by universities and by national and international organizations show that fishing practices used by the locals, have put some marine species in danger of extinction.

Four federal programs of support applied over the period from 2011 through 2013 were taken into consideration for the research process. This way, an analysis on the impact on local development could be performed; specifically in the part corresponding to social equity together with the sustainability of the place, considering it as one of the essential purposes of this government strategy. This analysis will show that through these new development policies, the social equity and the degree of sustainability that the authority has proposed, has not been achieved.

Key words: government support, equity and sustainability.

Introducción

De acuerdo a la identificación de programas gubernamentales de apoyo al sector social (INAES, 2014) especifica que de conformidad con lo establecido en la Constitución Política Mexicana "*el Estado y los gobiernos que de él emanen, tienen la obligación de dirigir y planear el desarrollo nacional, mediante el fomento económico de los sectores público, social y privado, que favorezcan el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza entre los individuos, grupos y clases que integran la nación."*

En este sentido, los programas se convierten en parte importante de un proceso de cambio, ya que suelen ser el mecanismo redistribuidor de la riqueza más importante de un Estado (Vincent Navarro, 2004). Al tomar al desarrollo local como un fenómeno para lograr una mejora en la calidad de vida de las personas, se aspira al diseño de instrumentos y políticas de gestión, implementando diversas alternativas con el fin de construir un nuevo capital

social donde la equidad sea su principal característica y su enfoque la sustentabilidad de las regiones.

Por ello, hablar de equidad social implica de acuerdo a la (CINTERFOR, 2014), considerar a las personas como sujetos situados en una realidad determinada que los condiciona, pero que pueden transformar los estilos de vida a partir de aprendizajes y estrategias colectivas e individuales. Como principio elemental la equidad debe sustentar la política económica y social del Estado, según (Montoro, 1991) implica en algunas cuestiones definidas como básicas, que todos los ciudadanos serían tratados de igual forma para que pueda hablarse de una verdadera equidad con responsabilidad social.

De ahí que las desigualdades deben ser tratadas y analizadas para ser corregidas hasta eliminarlas mediante políticas, leyes, programas y actividades que den como resultado una cohesión social participativa y lograr ciudades sustentables.

En aras de lograr dichos objetivos, los programas de apoyo social se han convertido en un proceso de discusión y de análisis, ya que se han presentado como la solución a los problemas que los pueblos y las comunidades padecen, posicionando así a la sustentabilidad como uno de los desafíos por alcanzar.

Hoy en día, la sustentabilidad de las ciudades se ha venido manejando como un indicador de progreso y mejoramiento humano, en donde el propósito esencial según las políticas gubernamentales, es identificar los criterios necesarios que permitan evaluar los niveles de satisfacción de necesidades humanas y la forma en que están distribuidos los espacios ambientales. Sin embargo, lo que prevalece según (Ascelrand, 1999) son expresiones interrogativas recurrentes, en las cuales la sustentabilidad es vista como un principio "en evolución", "concepto infinito" "que pocos saben lo que es", y "que requiere mucha investigación adicional". De esta manera los programas de apoyo social vienen a solventar las deficiencias y carencias identificadas e n una comunidad para diseñar nuevas políticas que se orienten a conseguir la sustentabilidad.

La idea es parte esencial de la intervención del estado, sin embargo, estudios realizados por las (NU. CEPAL, 2011), argumentan que las políticas económicas impulsadas en el país han venido acompañadas de una serie de disminuciones en la tasa de crecimiento económico, demeritando así la productividad y la distribución desigual de los ingresos, argumentando que esta situación altera las condiciones en el logro de la equidad social.

Por otro lado la (COFEMER, 2013) según la tabla de indicadores para América Latina, ha especificado que México tendrá un PIB a partir del 2013 de un 3.9% y una tasa de desempleo abierto de 5.9%, impactando en una desocupación anual que alcanzará el 57.4 %; lo que indica que el país tendrá un cuadro de muy bajo crecimiento que inevitablemente lastimará el intento por alcanzar una equidad social positiva y ciudades altamente sustentables.

En función de estos aspectos surge la necesidad de analizar la operación y funcionalidad de los programas federales de apoyo desde el punto de vista de la equidad social y la sustentabilidad, planteándose el análisis de los efectos generados en los pobladores de la localidad denominada Golfo de Santa Clara perteneciente al municipio de San Luis Río Colorado, Sonora y que se hayan aplicado durante el periodo del 2011 al 2013, como una muestra representativa del impacto generado en la equidad socio ambiental de la comunidad.

Desarrollo

Esta población de 3, 970 habitantes (INEGI, 2010), se encuentra ubicada geográficamente en el extremo norte del Golfo de California también llamado Mar de Cortes, el poblado nació debido a la pesca de la Totoaba macdonaldi, un pez prácticamente extinto y prohibida su pesca en la actualidad. Los pobladores de esta región dedican su tiempo básicamente a la economía de subsistencia, mediante la pesca a pequeña escala, que de acuerdo a estudios realizados por distintas instituciones y universidades nacionales y extranjeras han demostrado que las artes de pesca utilizadas por los lugareños ha puesto en peligro la existencia de una segunda especie: la Vaquita Marina (*Phocoena sinus*), generando con ello un grave problema para los pobladores, quienes dependen cien por ciento de estas actividades, ya que ocasionalmente se dedican a atender un incipiente turismo de aventura. En el afán de proteger a dichas especies marinas, el gobierno federal impulsó medidas de protección y conservación durante el 2011-2013, tiempo durante el cual fueron aplicados diversos programas de apoyo federal con miras a lograr el mejoramiento poblacional y a la par la protección de las especies en peligro, evitando así dañar la subsistencia de la vida marina de la región. Entre los distintos programas que fueron impulsados por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), a través

de la Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca (CONAPESCA) fueron elegidos por su impacto tanto económico como ambiental los siguientes:

−Programa de Embarcaciones Menores. Dirigido a los productores del sector pesquero cuyas embarcaciones de hasta 10.5 metros de eslora tanto en aguas costeras ribereñas como interiores presenten características de deterioro y requieran ser modernizadas, rehabilitadas o equipadas y que se encuentren amparados con permiso o concesión de pesca vigente.

−Programa de Disminución del Esfuerzo Pesquero. Dirigido a promover el retiro de embarcaciones camaroneras, con el desguace (desmantelado) de las embarcaciones y la cancelación de los permisos o concesiones de pesca comercial correspondientes, a fin de contribuir al aprovechamiento sustentable del recurso.

−Programa de Sustitución de Motores. Dirigido a los productores del sector pesquero regularizado del país que se dediquen a la actividad pesquera, mediante el uso de embarcaciones de hasta 10.5 metros de eslora tanto en aguas costeras ribereñas como interiores y que se encuentren amparados con permiso o concesión de pesca comercial vigente.

−Programa de Gasolina Ribereña. Implementado para ampliar el margen de operación de los productores pesqueros ribereños mediante una cuota energética a precios de estímulo.

Al realizar el análisis derivado de la aplicación de estos programas federales, se podrá conocer el impacto obtenido en la equidad social así como en la sustentabilidad del poblado; ya que se considera que no han estimulado la economía ni han mejorado la calidad de vida de las personas. La noción de equidad social por consecuencia se ve afectada, pues al no poder acceder a los frutos de la producción económica ni al acceso y distribución de los recursos naturales será imposible provocar la conformación de ciudades sustentables.

Justificación

El Golfo de Santa Clara ha experimentado un estancamiento en su desarrollo económico y un detrimento en la equidad social, a pesar de la implementación de programas federales de apoyo, el mejoramiento de la población y la sustentabilidad planeada aún están por llegar.

Para esta población, elevar los niveles de ingreso y el mejoramiento familiar ha sido una difícil tarea para el gobierno estatal como nacional, pues los problemas ambientales y de conservación de especies marinas han impactado de manera considerable a las familias que lo conforman.

En el proceso de construcción de políticas medioambientales encaminadas a proteger las especies marinas se han provocado otros problemas de índole social, como el desempleo, la alimentación y el acceso al sistema de salud de las familias del lugar. Pues como bien afirma (Fernández., 2000) es necesario la construcción de nuevos saberes y prácticas que permitan entender y resolver los problemas socio ambientales. Ello conlleva a plantear nuevos desafíos para el gobierno ya que los problemas socio ambientales se caracterizan por su especificidad regional, local, ecológica, cultural, económica y política; de esta forma al redefinir las bases para proteger la vida marina del Golfo de Santa Clara, se deben también redefinir las que protejan a la población que lo habita.

Por tanto, un programa de apoyo social será eficaz, cuando las familias obtengan de él los satisfactores necesarios para mejorar y elevar su nivel de vida sin que se afecte a la par el medio ambiente que las rodea.

Objetivo

Mostrar las condiciones reales de la localidad denominada Golfo de Santa Clara considerando los efectos derivados de los programas federales: Modernización de Embarcaciones Menores, Gasolina ribereña, Disminución del esfuerzo pesquero y Sustitución de Motores, y su impacto en la equidad social y en la sustentabilidad.

Materiales y métodos

Para llevar a cabo el trabajo investigativo se siguió un enfoque cualitativo a través de un estudio etnográfico, considerándose por tanto un análisis no estadístico. Esta técnica consistió en obtener las perspectivas y puntos de vista de los participantes, es decir, sus emociones, experiencias, significados y otros aspectos subjetivos, pues de acuerdo a (Hernández Sampieri Roberto, 2006), existen varios métodos interpretativos que se incluyen en el paradigma cualitativo en donde el fenómeno de interés se sumerge en el estudio y análisis del trabajo seleccionado.

Los aspectos económicos, familiares y de sustentabilidad utilizados como categorías de análisis relacionadas con la equidad social, se hizo a través de cuestionarios con preguntas generales y abiertas para recabar datos expresados a través del lenguaje escrito, verbal y no verbal, así como visual (Martínez, 2014), los cuales describe y analiza a la vez que conduce a una indagación de manera subjetiva y reconoce sus tendencias personales. Todd, Nerlich y McKeown, citado por Hernández Sampieri (2006).

Para este fin se aplicaron 89 cuestionarios a familias habitantes del poblado del Golfo de Santa Clara, las cuales fueron seleccionadas por haber recibido apoyo derivado de la aplicación de los programas federales, conociendo de esta manera las vivencias de los participantes tal como fueron sentidas y experimentadas. De esta forma la muestra se consideró como no probabilística.

Resultados

El poblado denominado Golfo de Santa Clara posee 3,400 habitantes cuya actividad principal es la pesca de diversas especies marinas como Chano y Curvina, extraídas mediante la utilización de diversas artes de pesca. Estas artes y equipos utilizados para pescar, son la razón por la que a este sector se le conoce como artesanal o de flota menor, también conocido como panguero, pescador ribereño o de pequeña escala; equipo de bajo nivel de inversión. En este lugar destacan también las actividades de pesca deportiva y arrastre de camarón.

Para detonar el desarrollo económico sustentable y la obtención de la equidad social en los habitantes de este lugar, se han aplicado diversos programas federales de apoyo entre los cuales destacan el Programa de Embarcaciones Menores, Programa de Disminución del Esfuerzo Pesquero, Programa de Sustitución de Motores y Programa de Gasolina Ribereña.

Se argumenta que estos programas a pesar de tener objetivos precisos de avance y desarrollo tanto económicos, ambientales y humanos, no han estimulado el bienestar de la población y por ende el proceso de desarrollo sustentable, ya que la desigualdad en el estilo de vida, distribución del ingreso y en apoyos del gobierno, es evidente generándose así una falta de equidad social que impide la sustentabilidad y desarrollo armónico de su población.

Para dar a conocer la información obtenida se dividió el resultado en tres apartados donde la equidad fue evaluada en función de los aspectos económicos, frente a los aspectos familiares y frente a los aspectos enfocados a la sustentabilidad, los cuales se muestran a continuación:

Equidad frente a los aspectos económicos

En el acceso a la distribución de los ingresos en toda actividad económica debe considerarse varios derechos que cada miembro del grupo puede obtener (Wautiez, 2010) tales como los bienes y servicios que se hayan producido, una fracción de bienes que se hayan producido de acuerdo al esfuerzo aportado y por último los bienes y los servicios que la sociedad considera adecuados.

En el poblado del Golfo de Santa Clara, ninguno de los derechos arriba citados se cumple, ya que el 41% de las familias encuestadas argumenta no estar conforme con los ingresos obtenidos, los cuales han sido considerados como ineficaces para solventar las necesidades familiares a la vez que los bienes proporcionados por las actividades de pesca no les permite comercializarlos como anteriormente se hacía, ya que las condiciones para obtenerlos ha sido modificada en su totalidad.

Durante el periodo que se analiza se encontró que entre los miembros de la población económicamente activa que recibió apoyo derivado de estos programas el 60% detenta un salario promedio de 2.3 salarios mínimos diarios y el 40% restante sólo le corresponde el 93.8% considerando además que los integrantes que componen a las familias se encuentra en un número de no menos 5 integrantes, familias en las cuales en su mayoría solo un familiar trabaja. Al mismo tiempo, preocupa la distancia que separa a esta población del municipio al que pertenece, lo que resulta difícil para los pobladores trasladarse a buscar otras fuentes de empleo o actividades diversas a la pesca, ya que el 64.7% de las familias dependen de esta actividad.

En función de los programas de apoyo aplicados a la actividad pesquera, cada pescador para poder recibir el apoyo ya sea económico o en bienes, debe forzosamente formar parte de una Sociedad Cooperativa de las 72 que operan en el lugar. Estas Sociedades Cooperativas han sido quienes en algunas ocasiones han desviado los recursos o bien los han trabajado en favor de unos cuantos ya que sus líderes representantes manejan los fondos destinados a mejorar las artes pesqueras argumentándose que solo dos de ellas han sido siempre las más fortalecidas económicamente hablando. Esta práctica genera inequidad en el ámbito local pues el recurso en su mayoría se encuentra en pocas manos mientras que el resto cuenta con apenas los recursos suficientes para subsistir.

La equidad frente a los aspectos familiares

Existe una gran diversidad de situaciones de pobreza y de factores que inciden en ella. Algunos son materiales y cuantificables, mientras que otros son de naturaleza eminentemente cualitativa, difícil de medir en términos numéricos.

En relación a los aspectos evaluados en este rubro se encontró que el 39% de los integrantes de las familias ha alcanzado un nivel escolar medio superior. El resto cuenta solamente con instrucción primaria. Además, en cuestiones de servicio médico el promedio alcanzado de

miembros con servicios de salud oscila entre 1 a 3, beneficio que obtienen a través del llamado seguro popular.

En el rubro de la vivienda las familias habitantes de este poblado han argumentado poseer una vivienda que es propia o bien habitan en un terreno propio para construir a futuro. El número promedio de familias con hogar alcanzó el 82%, el 18% restante argumenta vivir en casa prestada o rentada. Cabe hacer mención en relación a la tenencia de la tierra que en el Golfo de Santa Clara, predomina sobre un mismo bien la venta múltiple, lo que acarrea otra fuente de conflictos para las familias que pertenecen a la comunidad ejidal ya que ahí se origina la venta de los inmuebles.

Además, los elementos contenidos en los programas de apoyo social no reconocen como necesidades una serie de elementos imprescindibles para garantizar una vida digna. En este lugar los jóvenes tienen acceso solamente a vivir de la pesca o bien de un comercio pequeño, que a raíz de las modificaciones a las reglas pesqueras el comercio se ha venido abajo y los jóvenes en edad de trabajar no encuentran nuevas fuentes de ingresos que les permita ser proveedores ni reflejar a futuro una vida segura.

La inequidad que esta situación refleja provoca una presión social, económica y política que el gobierno debe urgentemente atender.

Equidad frente a la sustentabilidad

El empleo ilimitado de recursos naturales resulta incompatible con la equidad no sólo en la actualidad, sino respecto de las generaciones futuras. Por ende, es necesario determinar y seleccionar las mejores políticas públicas que induzcan a la protección de los derechos de la humanidad en beneficio del medio ambiente en un contexto de igualdad de derechos.

Si la naturaleza misma es fuente de vida, obliga esta misma disposición a ampliar la noción de equidad social hacia nuevos componentes que ayuden a mejorar las condiciones de vida presentes sin dañar a las generaciones futuras, como ha sido la argumentación constante de las Naciones Unidas.

El desarrollo local hace referencia a un proceso impulsado de abajo hacia arriba apoyado en las capacidades internas resaltando las capacidades competitivas en colaboración con el entorno.

Bajo estos razonamientos y debido al deterioro y peligro de las especies marinas específicamente la Totoaba y la Vaquita Marina en el Golfo de Santa Clara, el gobierno federal a instancia de organismos no gubernamentales quienes presentaron avances y

estudios específicos para su protección, decidieron modificar la ruta del apoyo vía programas para pesca y otorgar un monto de dinero equivalente a las situaciones siguientes:

Tabla 1. Tipos y montos de apoyo

Tipo de apoyo	Monto	Características
A pescadores regularizados	30% del valor de la producción generada por el permiso correspondiente.	Apoyo monetario mensual entregado mediante tarjeta electrónica.
A permisionarios	Apoyo económico correspondiente al monto de las ganancias pesqueras por cada permiso (camarón, escama y tiburón).	Apoyo monetario mensual entregado mediante tarjeta electrónica.
Agentes involucrados en la cadena productiva de la pesca	Apoyo económico correspondiente al cálculo de las ganancias que dejaran de percibir por concepto de actividad pesquera	Apoyo monetario mensual entregado mediante tarjeta electrónica.

Fuente: Lineamientos de operación del Programa de Compensación por la suspensión temporal de la pesca para contribuir a la conservación de la Vaquita Marina 2015.

Ello como compensación indemnizatoria para detener las actividades pesqueras del lugar e instaurar y declarar la zona como reserva paleontológica del mundo por las características y condiciones que posee, por ello, no se permitirá la pesca con fines lucrativos hasta por un periodo de dos años, con el fin de que las especies marinas que ahí habitan se puedan reproducir y proteger así al Golfo de Santa Clara.

Sin embargo, la idea de protección del medio ambiente en un contexto de difícil sustentación para el pueblo mexicano hace la tarea difícil en aras de proteger también a la población que pugna por la protección y la dignidad a la que tiene derecho a reclamar, y donde el consumo es la base de toda comunidad. Aquí de manera forzosa gobierno y sociedad tendrán que trabajar muy en conjunto si lo que realmente se desea es lograr y mantener el mejoramiento humano y la sustentabilidad de las ciudades y regiones.

Conclusión

Los programas de apoyo federal, específicamente los programas compensatorios aplicados en el poblado Golfo de Santa Clara durante el periodo 2011-2013 no han tenido un impacto positivo en los habitantes. La equidad social esperada concretamente, sobre la mejoría de los rendimientos laborales, la calidad de vida y el desarrollo individual no están aún a la vista. La dinámica que posee este poblado ha ido demeritando el estilo de vida de la población mostrando una gran brecha entre las aspiraciones y la realidad derivada de la aplicación de programas de apoyo, ya que éstos operan en sentido diferente y opuesto a lo planeado. Además, se corre el riesgo de que este tipo de programas cuando dejan de ser vigilados y aplicados con eficiencia se conviertan en distractores de desvío de recursos, concentrándose por consecuencia en pocas manos.

Asimismo la provisión de equipamientos de pesca como lanchas y motores ha quedado desaprovechada y han sido acaparadas por algunos líderes mientras el resto de la población continúa con las necesidades básicas para desarrollar sus actividades.

Se requiere por tanto una mayor vigilancia de parte del gobierno municipal y la delegación que representa al poblado a fin de ir evaluando el desarrollo de cada programa que se implemente.

El nivel redistributivo que debiera prevalecer en pro de la equidad social parece inalcanzable, por lo cual el desarrollo sustentable basado en el consumo excesivo y la concentración y acaparamiento de privilegios en pocas manos hace imposible logro de los objetivos que poseen los programas federales de apoyo.

Referencias bibliográficas

Ascelrand, H. (1999). Sustentabilidad y ciudad. *Scielo*, 2.

CINTERFOR. (23 de Marzo de 2014). *Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional* . Obtenido de Organización Internacional del Trabajo: http://www.oitcinterfor.org/p%C3%A1gina-libro/%C2%BFqu%C3%A9-perspectiva-g%C3%A9nero-equidad-social

COFEMER. (03 de Abril de 2013). *Resumen ejectutivo: Balance económico ALyC.* Obtenido de Secretaría de Economia: http://www.cofemer.gob.mx/documentos/2013/cepal/CEPAL-Balance-Economico.pdf

Fernández., R. (2000). *Gestión Ambiental de Ciudades.* México.: Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente.

Hernández Sampieri Roberto, F. C. (2006). *Metodología de la Investigación.* México: Mc Graw Hill.

INAES. (12 de Septiembre de 2014). *Diagnóstico del programa de fomento a la economía social.* Obtenido de Diagnóstico de Programas Gubernamentales : http://www.inaes.gob.mx/doctos/pdf/transparencia/DiagnosticoPFES/PROGRAMAS_GUBERNAMENTALES_DIAGNOSTICO_INAES.pdf

INEGI. (2010). *Principales resultados por localidad, 2010.* México.: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Martínez, B. I. (2014). *De la docencia a la ciencia.* México: Pearson.

Montoro, R. (1991). *El concepto de representación.* Madrid, España.: Centro de Estudios Constitucionales.

NU. CEPAL, S. s. (28 de Septiembre de 2011). *Evolución económica durant el 2010 y perspectivas para el 2011.* . Obtenido de Estudios Económicos: http://www.cepal.org/mexico/publicaciones/xml/7/44597/2011-047-evol.econ.mexico-pdf-l.1028.pdf

Vincent Navarro, A. Q. (2004). *Políticas de Estado de Bienestar para la Equidad.* Barcelona: Gaceta Sanitaria.

Wautiez, F. (2010). Indicadores de economía solidaria. *La Otra Economía* , 282.

Planeación para la Sustentabilidad en las Empresas: sus Fundamentos

Esteban Pérez Canales[1]
Fátima del Rocío Pérez Rocha[2]

[1]universidad Juárez del Estado de Durango - ISIMA, pece@ujed.mx
[2]Universidad Juárez del Estado de Durango - Facultad de Economía, Contaduría y Administración, fatimapr@live.com.mx

Planeación para la Sustentabilidad en las Empresas: sus Fundamentos

Resumen

El desarrollo empresarial demanda un proceso administrativo que lleve a cada empresa al logro de los propósitos para los que fue creada. El mundo actual se caracteriza por una dinámica de cambios y transformaciones en un entorno global con una interrelación nunca imaginada. Dentro de la vorágine de cambios se observan los que la acción antropológica ha ocasionado al medio ambiente, acelerando procesos meteorológicos como el conocido Cambio Climático, manifestación tangible de la acción del hombre sobre la naturaleza. El desarrollo humano ha usufructuado los recursos naturales más allá del potencial de recuperación de los mismos. Lo anterior marca una llamada de atención para considerar los elementos ambientales que afectan la operación de las empresas e integrar dichos elementos en una Planeación para la Sustentabilidad (PS). El trabajo de investigación presenta información ambiental, legal, social y financiera; la analiza, interpreta e integra en un proyecto de planeación empresarial que permita atender la responsabilidad para con el medio ambiente, bajo el paradigma de la sustentabilidad, con una toma de decisiones anticipada y en un contexto acorde con la responsabilidad social empresarial, la economía verde y el desarrollo sostenible. El proceso de PS considera la inclusión subsidiaria y solidaria de los stakeholders, con quienes la empresa interactúa y comparte la responsabilidad, ampliando el contingente empresarial a favor del medio ambiente, de la Madre Tierra y de todos los que habitamos el planeta actualmente y de nuestras futuras generaciones.

Palabras Clave: Desarrollo Sustentable, Economía Verde, Responsabilidad Social Empresarial.

Planning for Corporate Sustainability: its Foundations

Abstract

The business development demands an administrative process that leads each company to achieve the purposes it was created for. Today's world is characterized by the dynamics of change and transformations of a global environment with an interrelation that was never

imagined. Within the spectrum of changes, we can observed those that the anthropological action has caused to the environment, accelerating meteorological processes such as the Climate Change, the tangible manifestation of man over nature. Human development has benefit from natural resources beyond their recovery potential. The above has spotted the importance of considering the environmental elements that affect the operation of companies and integrate them within a planning framework for corporate sustainability. This research presents environmental, legal, social and financial information which is analyzed, interpreted and integrated in a business planning project that allows to comply with the responsibility for the environment, under the paradigm of sustainability, with an early decision making and in a context according to the corporate social responsibility, green economy and sustainable development. The planning framework for corporate sustainability process considers the subsidiary and solidarity inclusion of stakeholders, with whom the company interacts and shares responsibility, expanding the business quota supporting the environment, the Mother Earth and all of us who are living in this planet and our future generations.

Keywords: Sustainable Development, Green Economy and Corporate Social Responsibility.

Introducción

Dentro del proceso administrativo, la función de planeación es de importancia relevante para la buena marcha de las empresas, entendiendo este concepto en su más amplia acepción, pues lo mismo es fundamental para una empresa privada en su diversidad de fines, propósitos y tamaños, que para entes gubernamentales o de carácter social. Dentro del dinamismo del contexto contemporáneo, las empresas deben adaptarse a los cambios derivados de dicha dinámica, los objetivos se revisan preventivamente buscando garantizar la buena marcha, atendiendo al sistema de planeación propio de la organización.

Del concepto de planeación tradicional; a la planeación actual existen cambios sustantivos, en especial en lo referente a la extensión del concepto, más que a su significado fundamental. Revisando una definición clásica; como lo es la de Fayol (1949), que señala

que p*lanear: "es prever el futuro, organizar todas las actividades de la empresa en el tiempo, a corto y largo plazo; programas que deberán desarrollarse en forma permanente y con mayor importancia cuando existan fluctuaciones en el nivel de actividades";* o bien la conceptualización de Ackoff, (1980) que en forma breve esboza que la planeación *"es proyectar un futuro deseado y los medios efectivos para lograrlo",* complementando en forma acertada, que la planeación es *"una toma de decisiones anticipada";* en estas propuestas, se observa que a pesar del tiempo transcurrido desde que las definiciones presentadas fueron elaboradas; aún se encuentran vigentes, sin embargo durante este periodo han surgido definiciones que buscan integrar los cambios que los procesos de planeación adquieren en su adaptación al tiempo y espacio, así como los propios derivados del devenir administrativo, afectado tanto por variables controlables, como no controlable.

A manera de ejemplo a lo planteado en el párrafo anterior, pueden mencionarse entre otras, las siguientes variables que la planeación presenta en propuesta a las diferentes necesidades de organizar el futuro de las empresas:

- Planeación táctica,
- Planeación estratégica,
- Planeación por objetivos,
- Planeación operativa,
- Planeación normativa
- Planeación prospectiva

A los conceptos anteriores se agrega un razonamiento que puede considerarse relativamente nuevo, como es la aplicación de la planeación para llevar a la empresa a la atención de su responsabilidad para con el medio ambiente y para con la sociedad, representada, esta por la comunidad en donde tiene su ámbito de acción la empresa o incluso ante la aldea global (McLuhan, 1986); cuando se piensa en la apertura mundial, en la que interactúan actualmente las empresas. El concepto que se propone, es el de Planeación para la Sustentabilidad (PS), a través del cual se busca la operación de las empresas en un marco de desarrollo sustentable empresarial (PSE).

Justificación

El termino *sustentabilidad* tiene en la actualidad una gran utilización, (no necesariamente aplicación), especialmente a partir de 1987, cuando se publica el informe "Nuestro Futuro Común", elaborado por la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo; dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 1987). Esta comisión es también conocida como Comisión Brundtland. La importancia de este documento radica en el hecho de poner en la mesa de la discusión la interacción entre el ambiente y el desarrollo económico, así como por establecer el concepto del "Desarrollo Sustentable" (DS) que busca el equilibrio entre el desarrollo de la humanidad y la afectación al medio ambiente, definiéndolo como *"aquel que puede lograr satisfacer las necesidades y las aspiraciones del presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades y aspiraciones".*

Este informe además de encender un foco rojo en cuanto a preservación del medio ambiente, incluye de igual manera un llamado a todas las naciones para adoptar el concepto y actuar en consecuencia, como parte de los objetivos y de las políticas nacionales, así como de la cooperación internacional.

Aun cuando la preocupación por el medio ambiente tiene ya más tiempo, el origen del interés mundial organizado cobra especial relevancia cuando los estados miembros de la ONU iniciaron la discusión sobre las cuestiones ambientales, creando en 1983 la Comisión Mundial Sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. En el informe "Nuestro Futuro Común", presentado por esta Comisión a la Asamblea General de la ONU, en 1987 se introdujo el concepto del DS como enfoque alternativo al desarrollo basado simplemente en un crecimiento económico sin restricciones.

El proceso hacia la sustentabilidad ha sido largo y no falto de escollos, posteriormente a la presentación del informe, la ONU convocó a la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y Desarrollo, más conocida como la Cumbre de la Tierra, la cual se realizó en Río de Janeiro, Brasil, en 1992; en esta reunión participaron representantes de 179 países, incluyendo un gran número de jefes de estado; así como representantes de todo tipo de organizaciones civiles, empresariales y ONG'S.

"La Comisión destacó los problemas ambientales que eran novedosos en ese entonces, como el calentamiento mundial y el agotamiento de la capa de ozono. Manifestó también su preocupación de que el ritmo de los cambios estaba superando la capacidad de las disciplinas científicas y la capacidad actual de evaluación y asesoramiento. La Comisión concluyó que las estructuras de toma de decisiones existentes y los acuerdos institucionales, tanto nacionales como internacionales, simplemente no podrían atender las demandas de un desarrollo sostenible" (CNUSMAD, 1987):

"La década actual (los años ochenta) *está marcada por un retroceso en las preocupaciones de carácter social. Los científicos llaman nuestra atención hacia problemas urgentes y complejos relacionados con nuestra supervivencia: calentamiento mundial, amenazas a la capa de ozono de la Tierra, desiertos que consumen tierras aptas para la agricultura. Respondemos pidiendo más detalles y asignando los problemas a instituciones mal preparadas para enfrentarlos" (*Ibídem).

Tabla No. 1

PRINCIPALES REUNIONES GLOBALES SOBRE EL DESARROLLO SUSTENTABLE

AÑO	SEDE	NOMBRE	ASPECTOS IMPORTANTES
1988	Nueva York	Asamblea de la ONU	Propuesta de Malta
1988	OMM	PNUMA	Creación del PICC
1990	ONU	PICC	Primer reporte DEL PICC
1992	ONU	CMNUCC	Se crea la Convención
1992	Rio de Janeiro	Cumbre de la Tierra	Agenda 21
1997	Kioto	Conferencia de las Partes (COP 3)	Protocolo de Kioto
2010	Cancún	Conferencia de las Partes (COP 16)	Acuerdos post 2012
2012	Los Cabos	G20	Crecimiento verde, apoyo COP 17
2012	Rio de Janeiro	RIO+20	Ruta de Economía Verde y DS

2014	Lima	Conferencia de las Partes (COP 20)	Sustitutivo del Protocolo de Kioto
Fuente: Elaboración propia con información de ONU 2014			

La atención a la problemática ambiental ha sido amplia a partir de Nuestro Futuro Común; reuniones posteriores se han sucedido, aportando información sobre el tema y presentando propuestas, en un afán por mejorar el ambiente y avanzar hacia el Desarrollo Sustentable. Han destacado en forma importante la reunión de Río ya mencionada y de la cual se deriva el documento conocido como Agenda 21, así como la Cumbre de Kioto, Japón, de la cual surge el documento conocido como Protocolo de Kioto, una propuesta enfocada a disminuir el calentamiento global, poniendo especial atención a la generación de gases de efecto invernadero, y centrada en acciones de parte de todas las naciones. En la tabla No.1 se presenta una panorámica de las principales reuniones de trabajo sobre medio ambiente y Desarrollo Sustentable realizadas hasta ahora, mostrando el interés en el avance sobre el tema, aun cuando los resultados no son los esperados.

Metodología

Atendiendo a lo expuesto en la parte introductoria y justificativa del presente trabajo, y al ser un tema relativamente nuevo, puesto que no existen en la literatura información sobre el particular; para lograr los propósitos que más adelante se señalan, se ha realizado la presente investigación en la que se aplica un método ecléctico, el cual combina la revisión documental con la técnica del estudio de casos al tomar a la empresa en general como centro del estudio y realizando un análisis e interpretación de información básica para complementar con una serie de comparaciones y ensambles conceptuales con base en la información obtenida, para finalmente llegar a los resultados y conclusiones que en su oportunidad se presentan. Se trata de un trabajo de análisis situacional de características cualitativas fundamentales, que puede ser soporte para trabajos que vayan más al fondo de la problemática que enfrentan las empresas al desarrollar el proceso administrativo en el marco de las variables ambientales actuales.

Objetivos

De los objetivos que se presentan para el trabajo, ya se han esbozado avances en la parte introductoria, así como en la de los antecedentes, precisando a continuación los siguientes:

- **Objetivo general.**

  Proponer un modelo de planeación para la sustentabilidad en las empresas mexicanas, en especial para las Pymes de forma que estas asuman la responsabilidad para con el medio ambiente y la sociedad, adoptando esquemas de operación congruentes con el Desarrollo Sustentable.

- **Objetivos particulares.**
  - Promover la importancia del proceso administrativo con un enfoque actual que considere la variable de la sustentabilidad.
  - Impulsar la responsabilidad solidaria de las empresas en la conservación y el mejoramiento del medio ambiente.
  - Promover la cultura de la Sustentabilidad Empresarial, socializando los resultados del presente trabajo.
  - Fomentar el paradigma de la sustentabilidad, como parte de la filosofía empresarial mexicana.

Hipótesis

Para el presente trabajo se plantea como hipótesis la siguiente:

¿Es la sustentabilidad un elemento que debe integrarse al proceso de planeación de una empresa?.

Y en contraparte como hipótesis nula se tiene la siguiente:

La sustentabilidad no requiere integrarse al proceso de planeación de una empresa.

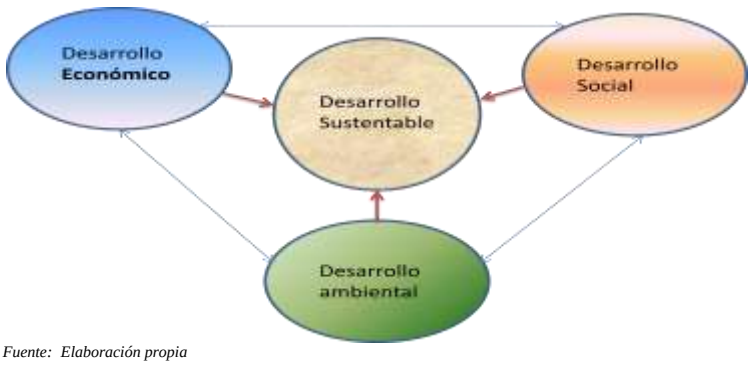
Proceso de Análisis

Partiendo del hecho de que la sustentabilidad se refiere a la administración eficiente y racional de los recursos, de manera tal que sea posible mejorar el bienestar de la población

actual, sin comprometer la calidad de vida de las generaciones futuras, las empresas deben cambiar su concepción actual de hacer negocios para incluir como parte de sus premisas de planificación el concepto del DS, considerando al medio ambiente como uno de los elementos de la competitividad empresarial, en conjunción con el desarrollo económico y social; esto de define de mejor forma si se considera que el modelo básico del DS comprende la triada de elementos económicos, sociales y ambientales, como se muestra en la figura No.1 siguiente:

Figura No. 1

Integración del Desarrollo Sustentable



Fuente: Elaboración propia

Llevar a cabo las acciones del desarrollo sustentable implica atender una serie de principios que se derivan del propio concepto de la sustentabilidad, cuando señala que *deben satisfacerse las necesidades actuales sin comprometer la posibilidad de satisfacer las necesidades de las futuras generaciones.* A partir de que se da a conocer el Informe de la Comisión Brundtland, puede decirse que se inicia la revolución por la sustentabilidad y la conservación del planeta y la biodiversidad, la Carta de la Tierra promovida por la ONU en el año 2000, es una continuación de este movimiento, este importante documento contiene en forma clara todo un conjunto de principios, que sin mencionar propiamente el DS (pero si la sustentabilidad), están enfocados a lograrlo. La Carta de la Tierra es una declaración internacional de principios, propuestas y aspiraciones para una sociedad mundial sostenible, solidaria, justa y pacífica en el siglo XXI.

La Carta de la Tierra se fundamenta en cuatro principios básicos, mismos que son a su vez base para un conjunto de postulados más amplios, que hacen todo un tratado de conceptos

que deben de atender los gobiernos, los pueblos las empresas y las personas para lograr la supervivencia futura de la "Madre Tierra" y toda la diversidad de vida que contiene. Estos principios son: (Carta de la Tierra, 2000).

- Respeto y cuidado de la vida.
- Integridad ecológica
- Justicia social y económica
- Democracia, no violencia y paz

Estos cuatro principios básicos se subdividen además en 16 principios generales, los cuales a su vez se componen de 61 principios de particulares. El documento completo de la Carta de la Tierra, es en sí un tratado para lograr la sustentabilidad: Ahora se están cumpliendo ya tres lustros de la publicación de este documento, es de esperarse que al hacer la evaluación correspondiente, se destaque un avance hacia la sustentabilidad. En complemento a los conceptos antes mencionados, Pesce (2009), en un trabajo sobre indicadores locales de sustentabilidad ambiental, hace mención de una serie de principios propios de la sustentabilidad, como se mencionan a continuación:

Principios de Carácter General:

- Que las actividades humanas no superen la capacidad de los ecosistemas para proporcionar bienes y servicios ambientales de manera continua.
- Que los esfuerzos y beneficios de la actividad económica se distribuyan equitativamente entre los diferentes grupos sociales, entre las distintas regiones o territorios y entre las distintas generaciones.
- Que la satisfacción de las necesidades humanas se realice con un máximo de eficiencia, es decir minimizando el desperdicio.
- Que el desarrollo sustentable se enriquezca con la participación de todos los actores sociales en la transición hacia la sustentabilidad.

De estos conceptos generales Pesce deriva a su vez con otros principios particulares, siendo estos los siguientes:

- Ecológico. Preservar y potenciar la diversidad y complejidad de los ecosistemas, productividad, ciclos funcionales y biodiversidad.

- Económico. Compatibilizar la viabilidad de los proyectos en realidades territoriales, minimizando los procesos de contaminación y superación de resiliencia de los escenarios ecosistémicos, evitando consecuencias negativas en la salud.

- Social. Asegurar el acceso equitativo a los bienes de la naturaleza en términos inter e intra generacionales, entre géneros y culturas, entre grupos y clases sociales y también a escala humana.

Concluye Pesce con un último principio de integración al entorno de gobernabilidad, como lo sugiere la definición de conceptos de la sustentabilidad y congruente con la formación del capital social anteriormente analizado:

- Político. Promover la participación ciudadana en la toma de decisiones, en la definición de los futuros colectivos.

Los anteriores comentarios permiten estructurar el sustento filosófico que respalda tanto a la sustentabilidad, como propio Desarrollo Sustentable, por lo que refrendando lo antes comentado, no debe de verse como una moda o un conjunto de buenos deseos, sino por el contrario, como una nueva forma de vivir que debe integrarse y atenderse como parte de la nueva cultura ciudadana del siglo XXI.

Los conceptos de la Sustentabilidad y del DS, revisados a través de las definiciones y conceptos presentados en los apartados precedentes, permiten ahora analizar cuál es la propuesta para acceder al camino de la Planeación para la Sustentabilidad, e identificar algunos de los elementos en los que la empresa debe centrar su atención durante el proceso de planeación e interrelacionar los elementos de la planeación, con los de la sustentabilidad.

Dentro de este contexto, surge para las empresas la necesidad de trabajar sobre la situación ambiental; sobre la responsabilidad, como ente social para con el medio ambiente; aspecto en el que los diversos sectores de la economía requieren ahondar en el análisis situacional sobre la sustentabilidad empresarial, ello en función del particular potencial de cada entidad en la afectación al medio ambiente, considerando que no todas las empresas inciden de la misma manera, ni con la misma magnitud; algunas actividades tienen mayor peso específico sobre el problema ambiental, ejemplo de ello son las forestales, las mineras, químicas o siderúrgicas, por mencionar solo algunas.

Dentro del análisis debe quedar claro que, la responsabilidad ambiental corresponde no sólo a los entes económicos, sino que esta se extiende a todos los individuos que forman parte de cada empresa o que mantienen relación con la misma, considerando así a socios o accionistas, empleados, proveedores, contratistas, inversionistas y demás personas relacionadas con la organización; en la literatura sobre el tema se les identifica como *stakeholders*, término acuñado por Freeman (1984) para definir a aquellas personas o entidades que pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa, llegando así a una corresponsabilidad o responsabilidad solidaria en donde la empresa debe liderar dentro del sistema general la parte de su subsistema e influir hacia sus *stakeholders,* para el mejoramiento y conservación del medio ambiente, así como avanzar en la adopción de esquemas de sustentabilidad empresarial.

Lo anterior lleva a una conclusión sistémica sobre la importancia del problema medioambiental, concibiéndolo como una situación general y global, por lo que los temas relacionados con el medio ambiente cobran, día con día, mayor importancia siendo discutidos en diferentes foros, tanto de carácter político, como social, económico o financiero y en diferentes entornos, desde lo local hasta lo global.

Asignatura central en la afectación al medio ambiente es la del Cambio Climático (CC). El reconocimiento del CC, como un problema real, con consecuencias graves para todas las formas de vida en nuestro planeta, ha puesto de manifiesto la falta de previsión en este tema, sobre las causas y sus efectos; lo que ha llevado a actuar bajo presión en la búsqueda de soluciones. No se sabe si las medidas tomadas sean las mejores, pero no hay mucho tiempo para pensar, lo que lleva en la práctica a actuar en base a lo que los administradores llaman “Administración por Contingencia”, lo cual es recomendable evitar y actuar en forma planeada, con objetivos y acciones congruentes y acordes con el DS.

Organismos internacionales, gobiernos nacionales y locales, así como ONG’s han efectuado propuestas para mitigar el problema del CC. Observando desde del ámbito empresarial, dentro de estas acciones se encuentran las de carácter financiero,

principalmente subsidios y compensaciones para reducir las emisiones de gases efecto invernadero (GEI), conservar los bosques o capturar carbono; por el carácter de estos mecanismos financieros debe cuidarse su correcta aplicación, con claridad, eficiencia y honestidad, el tema es serio y debe actuarse responsable y solidariamente.

Otro aspecto de contribución para la solución al problema medioambiental es la adopción de medidas pertinentes y congruentes con la operación del ente económico, como las que se insertan dentro del concepto de la Economía Verde (EV). La Economía Verde es el reflejo del problema que se comenta en los más altos niveles de la organización mundial, se origina en la ONU (PNUMA, 2011) y desde ahí baja a niveles micro, es decir hasta las empresas, para su consideración y en su caso adopción. En el contexto moderno, en donde las ideas de la responsabilidad social cobran auge, el sector empresarial no puede abstraerse de la consideración ambiental, el paradigma de la sustentabilidad permea en todos los ambientes de la sociedad actual, el dilema no es preguntarse cada quien, individuos u organizaciones, si tiene responsabilidad frente al medio ambiente, el dilema es más bien qué y cómo hacer la parte que a cada quien le toca, para conservar el medio ambiente y lograr la sustentabilidad.

La referencia más reciente sobre la EV se encuentra en el Foro de Innovación Sostenible 2014, celebrado paralelamente a la Conferencia de las Partes (COP20, 2014), en Lima Perú, en diciembre de 2014. Este foro constituyó una plataforma significativa para demostrar el compromiso por parte de los gobiernos con la movilización por la economía verde, provocando así un desarrollo humano bajo en carbono, además de propiciar una mayor escala para la innovación empresarial sobre el cambio climático y fomentar la colaboración para acelerar el desarrollo internacional sostenible.

Marco legal de la planeación para la sustentabilidad

Dentro del contexto normativo en el que se desarrollan las empresas, existe un marco legal extenso y complicado; compuesto por leyes y reglamentos de carácter general que atañen a todas las personas, tanto físicas como morales y también por leyes y reglamentos específicos en el sentido de obligar no solo a sujetos que realizan en forma

cotidiana actividades que afectan al medio ambiente, sino también a aquellos que en forma transitoria realizan actos o actividades que se ubican dentro de supuestos de ley. Cierto es que lo amplio y complicado del marco legal mexicano relacionado con el medio ambiente y la sustentabilidad, dificulta su atención y cumplimiento; es de igual manera cierto el principio de derecho que reza "El desconocimiento de la Ley no exime de su cumplimiento" lo cual lleva a establecer una estrecha vinculación entre el área de planeación o responsables de esta, en cada empresa con los asesores o área jurídica de la misma, buscando prever el cumplimiento de las disposiciones legales, considerando las mismas en el proceso administrativo, en este caso en la materia ambiental y de la sustentabilidad.

En la tabla No. 2 pueden observarse algunas de las disposiciones legales generales relacionadas con el tema del presente trabajo. Analizando la información de la tabla podrán identificarse algunas las leyes relacionadas con la generalidad de la empresas, en tanto que otras son de un carácter más específico y solo obligan a determinadas empresas; independientemente se muestra un marco legal complicado, que comprende solo las leyes de carácter federal; todas estas leyes atendiendo a la estructura legal de México son a su vez reglamentarias de nuestra Carta Magna; la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en especial del artículo 27, el cual trata de la propiedad y usufructo de las tierras y aguas nacionales, incluyendo el subsuelo, terrestre y marino, así como de la conservación del medio ambiente, entre otros conceptos relacionados con el tema que nos ocupa.

Tabla No. 2

LEGISLACIÓN AMBIENTAL MEXICANA

Titulo de la Ley	Publicación inicial en el DOF	Última reforma DOF
1. Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos	08/10/2010	15/12/2014
2. Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente	28/01/1988	08/01/2015
3. Ley General de Vida Silvestre	03/07/2000	26/01/2015
4. Ley de la Agencia Nacional de Seguridad Industrial y de Protección al Medio Ambiente del Sector	11/08/2014	

Hidrocarburos		
5. Ley General de Cambio Climático	06/06/2012	02/04/2015
6. Ley de Energía Geotérmica	11/08/2014	
7. Ley de Aguas Nacionales	01/12/1992	11/08/2014
8. Ley General de Desarrollo Forestal Sustentable	07/12/2001	26/03/2015
9. Ley Federal de Responsabilidad Ambiental	07/06/2013	
10. Ley de Vertimientos en las Zonas Marinas Mexicanas	07/01/2014	
11. Ley General de Asentamientos Humanos	21/06/1993	
12. Ley de Bioseguridad de Organismos Genéticamente Modificados	18/03/2005	
Fuente: Elaboración propia con información de SEMARNAT 2014		

Adicionalmente a lo anterior debe destacarse que varias de estas leyes cuentan con uno o varios reglamentos que imponen disposiciones normativas y específicas para la aplicación de la ley principal; en este sentido y a manera de ejemplo se menciona que sobre la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, el ejecutivo federal ha emitido al menos seis reglamentos, entre los que se mencionan el Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Ordenamiento Ecológico, o el Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de la Prevención y Control de la Contaminación de la Atmósfera. La Ley Forestal cuenta con un reglamento, que es el Reglamento de la Ley General de Desarrollo Forestal Sustentable y así una gran parte de las leyes presentadas en la tabla No. 2 cuentan con sus propios reglamentos.

Siguiendo con el análisis del marco legal ambiental mexicano a este conjunto de disposiciones legales federales, deben agregarse las correspondientes leyes locales que cada entidad federativa ha promulgado sobre la materia, así como los reglamentos de carácter municipal que en el tema ambiental existen en una gran parte de los 2440 municipios que conforman las 31 entidades federativas del país. Adicionalmente se debe considerar que la legislación ambiental es muy dinámica, es decir se modifica constantemente, como muestra de ello obsérvese en la tabla No. 2 anterior que la mayoría de las leyes que se relacionan muestran modificaciones, lo que complica aún más el proceso de conocimiento y aplicación del marco regulatorio relacionado con el medio ambiente. Esta panorámica legal ambiental,

influye por sí misma en la necesidad de contemplar en los procesos de planeación empresarial el concepto de la planeación para la sustentabilidad.

Normas mexicanas en materia ambiental

La importancia del cuidado y conservación del medio ambiente a nivel global contribuye para que en México, como miembro activo de la comunidad internacional adopte en complemento a las leyes y reglamentos, una serie de normas específicas aplicables a casos, actividades o procesos, que estandarizan el desarrollo de las mismas. En el caso mexicano existen dos tipos de normas: las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) y las Normas Mexicanas (NMX); las primeras son de carácter obligatorio para los sujetos que se encuentren en los supuestos de competencia de cada norma, en tanto que las segundas son de aplicación voluntaria (SEMARNAT, 2014). En ambos casos estas normas son emitidas por las diferentes dependencias de la administración pública federal, atendiendo a lo dispuesto por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, bajo la supervisión de la Dirección General de Normalización de la Secretaria de Economía.

La Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) expide las NOM del Sector Ambiental para establecer las características, especificaciones, criterios y procedimientos, enfocados a proteger y promover el mejoramiento del medio ambiente y los ecosistemas, así como la preservación de los recursos naturales. En lo referente a las NMX la SEMARNAT también ha elaborado una serie de normas voluntarias sobre la conservación del medio ambiente.

Dadas las limitantes de espacio del presente trabajo baste decir que en forma general y para facilitar su consulta, las NOM y las NMX vigentes del Sector Ambiental se han clasificado en las siguientes materias: Agua, Contaminación por Ruido, Emisiones de Fuentes Fijas, Emisiones de Fuentes Móviles, Impacto Ambiental, Lodos y Biosólidos, Medición de Concentraciones, Metodologías, Protección de Flora y Fauna, Residuos y Suelos (SEMARNAT, 2014)

Responsabilidad Social

Avanzando en el estudio de los elementos que lleven a la construcción de un modelo de planeación para la sustentabilidad, se analiza ahora el concepto de la Responsabilidad Social Empresarial. La RSE, también conocida como Responsabilidad Social Corporativa (RSC), ha evolucionado paulatinamente a nivel global, pero a pesar de ello no se puede decir que exista ya una definición que sea generalmente aceptada en el entorno global. Como ejemplo para este trabajo se toma la propuesta del Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI), la cual señala que la Responsabilidad Social Empresarial, *"…es el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos sus participantes, demostrando respeto por la gente, los valores éticos,* ***la comunidad y el medio ambiente****, contribuyendo así a la construcción del bien común* (Cajiga, 2011), (las palabras en negritas son marcadas por los autores).

En complemento a lo anterior considérense los conceptos del Libro Verde de la Comisión Europea, presentado con objeto de f**omentar en el viejo continente un marco para la responsabilidad social en las empresas,** este documentose refiere al concepto de RSE, como *"la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores"*, (Libro Verde, 2001).

Buscando resumir los anteriores conceptos puede decirse que la RSE es parte de las políticas empresariales modernas, por las cuales las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente acorde con los principios de la sustentabilidad. En México las empresas que han seguido el modelo de la RSE, son principalmente las asociadas a Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial, también conocida como AliaRSE, esta organización está integrada por diferentes organismos empresariales cuyas empresas están convencidas de asumir una clara responsabilidad social empresarial.

En materia de RSE existen de igual forma normas que orientan hacia el desarrollo responsable de las empresas. A nivel mundial la Organización Internacional para la Estandarización (OIE), responsable de las normas ISO, ampliamente conocidas, presentó a finales de 2010 la Norma Internacional ISO 26000, "Guía sobre responsabilidad social" (ISO, 2010). Esta norma ofrece armonizadamente una guía global para las organizaciones del sector público y privado de todo tipo, basada en un consenso internacional entre expertos representantes de las principales partes interesadas, por lo que alienta la aplicación de mejores prácticas en responsabilidad social en todo el mundo. En congruencia, la Secretaría de Economía, atendiendo a la tendencia global y compromisos internacionales, emitió por conducto de la Dirección General de Normas, la declaratoria de vigencia de la Norma Mexicana de Responsabilidad Social NMX-SAST-26000-IMNC-2011, Guía de Responsabilidad Social (S.E. 2012). La norma NMX-SAST-26000-IMNC-2011 es prácticamente coincidente con la ISO-26000, por lo que tiene como propósito proporcionar orientación a las organizaciones sobre responsabilidad social y puede utilizarse como parte de las actividades de la política pública, representando ambas normas un valioso elemento para guiar el proceso empresarial hacia la RSE y por lo mismo a instrumentar una adecuada planeación para la sustentabilidad.

Financiamiento de los planes de sustentabilidad

En función de los fines de la empresa y de sus actividades, así como del tamaño de la misma, puede hacerse beneficiaria de los proyectos y programas que derivados de las reuniones de Kioto, de Cancún o de otras más, participando activamente en las acciones en pro del medio ambiente y en especial en las relativas a contrarrestar el cambio climático, como factor primordial de la problemática ambiental. Con esta participación se contribuye a hacer de las empresas participantes empresas verdes, congruentes con la iniciativa de la ONU de caminar hacia la economía verde global.

Dentro de los programas financieros ligados al Cambio Climático se identifican diversas modalidades, por una parte se tienen a los Mecanismos de Desarrollo Limpio (MDL o CDM, por sus siglas en ingles), los Bonos de Carbono, los proyectos REDD+, o el pago por

servicios ambientales, por mencionar los más importantes. Todos ellos con características particulares en sus propósitos y aplicación.

Tabla No. 3

MECANISMOS DE DESARROLLO LIMPIO Y CATEGORÍAS AUTORIZADAS*

1. Industrias energéticas	9. Producción metalúrgica
2. Distribución de energía	10. Emisiones fugitivas de combustibles (sólidos, petróleo y gas natural)
3. Demanda de energía	11. Emisiones fugitivas de la producción y consumo de halocarbonos y hexafluoruro de azufre
4. Industrias manufactureras	12. Uso de solventes
5. Industrias químicas	13. Disposición y manejo de desechos
6. Construcción	14. Forestación y reforestación
7. Transporte	15. Agricultura
8. Minas / producción mineral	*Art. 12 Protocolo de Kioto

Fuente: Elaboración propia con información del Protocolo de Kioto

A manera de ejemplo en atención a lo extenso del tema los Mecanismos de Desarrollo Limpio son instrumentos derivados del Protocolo de Kioto (PK), en su artículo 12, en el que se prevé que países desarrollados pueden financiar proyectos de mitigación de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en países en desarrollo y recibir a cambio Certificados de Reducción de Emisiones (CER's) aplicables a cumplir con su compromiso de reducción propio (Protocolo de Kioto, 1992), se trata de un sistema de compensaciones financieras entre las partes involucradas, la tabla No. 3 muestra los conceptos de aplicación de los MDL.

La Economía Verde

Una Economía Verde (EV), ya anteriormente citada, de acuerdo a la ONU se describe como una economía que tiene como resultado mejorar el bienestar humano y la equidad social, reduciendo significativamente los riesgos ambientales y la escasez ecológica. En pocas palabras, se puede pensar en una economía verde, como un entorno económico que alcanza bajas emisiones de carbono, la eficiencia de los recursos y, al mismo tiempo es

socialmente incluyente (UNEP, 2012**).** La Economía Verde favorece el crecimiento ecológico, al permitir a las empresas mejorar su desempeño ambiental y su competitividad.

Dentro del contexto de la EV, la Secretaria de Recursos Naturales y Medio Ambiente (SEMARNAT, 2012), por su parte ha instaurado el programa Liderazgo Ambiental para la Competitividad, el cual busca hacer más eficientes y competitivas a las empresas, mediante proyectos de ecoeficiencia orientados a:

- Reducir el consumo de agua,
- Disminuir el uso de energía eléctrica y térmica,
- Evitar la generación de residuos industriales,
- Reducir la utilización de materiales e insumos,
- Eliminar o reducir cualquier otro recurso que no agregue valor a las actividades de las empresas.

Con medidas como las anteriores se pretende favorecer los costos financieros de las empresas, en especial en la adopción de esquemas de sustentabilidad y atender la propuesta de la ONU sobre la economía verde.

Esquema empresarial mexicano

Ante las implicaciones de asumir la responsabilidad para con el medio ambiente puede esbozarse el siguiente cuestionamiento: ¿cuántas empresas mexicanas están convencidas de atender el compromiso e incluir en sus procesos administrativos, iniciando por la planeación, los conceptos de la filosofía de la sustentabilidad? Cuidar el medio ambiente, hacer de la organización una empresa verde o ecológica, es solo el principio; involucrarse en un verdadero desarrollo sustentable es ir al fondo del problema y contribuir verdaderamente para que las generaciones que vienen tras la actual y las que le siguen puedan gozar de un planeta con los recursos naturales en la cantidad y calidad semejantes a los que la presente generación ha disfrutado.

Las empresas mexicanas, redondeando cifras son en número aproximado 4’230,745, de ellas el 99.8% corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) y solo el

restante 0.02% se ubican como grandes empresas véase la tabla No.4 que presenta la estructura del sistema empresarial mexicano.

Tabla No. 4

Estratificación de las Empresas en México

Tamaño de las Empresas	*Numero de Empresas*	*Integración Porcentual*
Micro empresas	4’036,131	95.4
Pequeñas empresas	152,307	3.6
Empresas medianas	33,846	0.8
Empresas grandes	8,461	0.2
Totales	4’230,745	100%

Fuente: Elaboración propia, con información de INEGI 2014 y Secretaria de Economía 2014

Esta información permite observar la importancia de la Pymes en la economía mexicana, aparte de ser la gran mayoría (98.8%), aportan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país (INEGI, 2014), sin embargo este importante sector adolece de algunas deficiencias relacionadas con los aspectos administrativos, como la escasa reinversión de utilidades en equipo y tecnología, baja contratación de personal capacitado, deficiente control calidad de producción, y algunos otros problemas derivados de la falta de organización (PROMEXICO, 2015). Es obvio que esta problemática incluye dentro de los aspectos administrativos la falta de planeación y con ello la planeación para la sustentabilidad.

De este universo empresarial mexicano y en especial de las Pymes, ¿cuántas están en posición de desarrollar una adecuada planeación para la sustentabilidad?, seguramente que una parte mínima, de ahí la importancia de la responsabilidad solidaria, de la corresponsabilidad ambiental; en donde los stakeholders de las empresas grandes, en gran mayoría empresas de menor tamaño y otros entes relacionados, sean involucrados creando un efecto cinergético a favor de la sustentabilidad. Es necesario crear conciencia, convencer de trabajar por un planeta sustentable.

A propósito de la necesidad de convicción por la conservación de nuestra Madre Tierra, cabe aquí recordar un pensamiento del Dr. José Manuel Rubio Recio, Geógrafo de la

Universidad de Sevilla *"La Tierra no necesita amigos. Necesita hijos conscientes de que no son mayores de edad, que dependen total y absolutamente de que ella siga siendo como cuando les concibió. Jamás nos va a reprochar nuestras actuaciones. Al fin y al cabo somos un infinitésimo de las criaturas que ha visto nacer en su seno" (Rubio, 1998).* Lo ideal sería que los más de 7,500 millones de personas que habitamos el planeta razonáramos y con convicción ambiental actuáramos, no habría problemas ambientales, como esto es posiblemente una utopía, la opción es respetar la normatividad para la sustentabilidad y en las empresas incluirla como una premisa de planificación, con todo lo que ello significa.

Resultados

Como resultado del presente trabajo, se puede aseverar que de acuerdo al análisis de la situación realizado, existen suficientes elementos para integrar un modelo de Planeación para la Sustentabilidad, como se propone en el objetivo principal del presente trabajo, por lo que es necesario pensar en claro en lo aquí planteado, pero no por mucho tiempo, pues este apremia. ¡Es momento de actuar!, empezando por planear en las empresas mexicanas siguiendo el paradigma de la sustentabilidad, para lo cual con los diferentes elementos analizados puede construirse la propuesta de modelo de la Planeación para la Sustentabilidad, como se muestra en la figura No.2 y de acuerdo a que lo que se refiere el objetivo del trabajo. En este modelo se interrelacionan los aspectos normativos y legales, tanto obligatorios como voluntarios; con los aspectos filosóficos de la sustentabilidad, así como con los de índole financiero y así llevar a cabo la importante función administrativa en cualquier empresa, pero ahora con el enfoque hacia la sustentabilidad.

Figura No. 2

Hacia la conformación de un modelo de Planeación para la Sustentabilidad

Fuente: Elaboración propia

Para iniciar el proceso de planeación de cada empresa conforme al modelo propuesto considérense, primeramente los elementos normativos; tanto los de carácter coactivo, conformados por las leyes, reglamentos, y demás disposiciones obligatorias, como las NOM, e interrelacionándolos con la normativa voluntaria, entre las que se encuentran las NMX; a esta fase puede denominarse fase normativa de la PS.

Esta primera etapa se combina con la Responsabilidad Social Empresarial, que entre sus postulados comprende la atención y cumplimiento de todas las disposiciones legales, así como la atención al medio ambiente y su conservación, para integrar la segunda fase de la PS, la cual se complementa con la potencial participación de la empresa en acciones que sean contempladas como parte de los diferentes instrumentos financieros ambientales, o bien dentro de los programas de beneficios implementados para llevar la empresa hacia una economía verde.

Todos estos elementos debidamente integrados brindan a las empresas una herramienta para el desarrollo de una Planeación para la Sustentabilidad y de ahí en adelante continuar con él proceso administrativo haciendo las consideraciones pertinentes derivadas de la PS y que seguramente en la organización, dirección y control exigirán decisiones de apoyo a la sustentabilidad.

Resultado final es la conceptualización de la Planeación para la Sustentabilidad, la cual se define como "El enfoque de la planeación empresarial que permite atender las variantes filosóficas, legales, sociales y ambientales para la toma anticipada de decisiones propiciando en la empresa un desarrollo basado en el paradigma de la sustentabilidad".

Conclusiones

Ante las implicaciones de asumir la responsabilidad para con el medio ambiente puede esbozarse el siguiente cuestionamiento: ¿cuantas empresas mexicanas están convencidas de atender el compromiso e incluir en sus procesos administrativos, iniciando por la planeación, los conceptos de la filosofía de la sustentabilidad? Cuidar el medio ambiente, hacer de la organización una empresa verde o ecológica, es solo el principio; involucrarse en un verdadero desarrollo sustentable es ir al fondo del problema y contribuir verdaderamente para que las generaciones que vienen tras la actual y las que le siguen puedan gozar de un planeta con los recursos naturales en la cantidad y calidad semejantes a los que la presente generación ha disfrutado.

El tema de las Pymes es una asignatura que requiere de mucho trabajo, desafortunadamente los programas de apoyo al desarrollo de estas empresas como el Fondo Pyme o ProMéxico hacen énfasis principalmente en los aspectos de financiamiento y comercialización, dejando de lado el desarrollo sustentable de las empresas, mostrando una desarticulación con otros programas que si lo contemplan, como es el caso de los programas de PROFEPA o SEMARTANAT. Por todo lo expuesto, la hipótesis ¿Es la sustentabilidad un elemento que debe integrarse al proceso de planeación de una empresa? Se confirma y se refrenda con la propuesta de planeación para la sustentabilidad que se propone.

La necesidad de atender los temas relacionados con el medio ambiente han llegado a permear los diversos sectores de la sociedad global, incluso el Papa Francisco muestra su preocupación por el medio ambiente y la ecología, la encíclica Laudato si', señala "El desafío urgente de proteger nuestra casa común incluye la preocupación de unir a toda la familia humana en la búsqueda de un desarrollo sostenible e integral, pues sabemos que las cosas pueden cambiar" (Francisco, 2015). Es pues momento de acción conjunta, de verdadera solidaridad con el medio ambiente y con la humanidad misma, llevando el paradigma de la sustentabilidad a las empresas iniciando por los procesos administrativos, por la planeación. Seguramente que el realizar investigación, proponer estrategias y propiciar una cultura ambientales, coadyuvara la logro de la sustentabilidad empresarial, si el presente trabajo contribuye en alguna forma a ello se habrán logrado los objetivos particulares del mismo.

Bibliografía y fuentes de información

1. Ackoff, Russel L., (1980), Un concepto de planeación de empresas, LIMUSA, 1980, México.
2. Aliarse, (2014), Principios de la responsabilidad social empresarial, http://www.aliarse.org.mx/, consultada el día 30 de nov. De 2014
3. Cajiga C.,J.F. (2011), El concepto de Responsabilidad Social Empresarial, http://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto_esr.pdf, consultado el 21 de noviembre de 2014.
4. Carta de la Tierra, 2000, http://www.earthcharterchina.org/esp/text.html, consultada el 30 de mayo de 2015.
5. CNUSMAD, (1987), Conclusiones Cumbre de Rio, http://www.un.org/spanish/esa/sustdev/documents/declaracionrio.htm consultado en 16 de nov. De 2014.
6. Comisión Mundial Sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, (2014) http://www.unep.org/geo/geo3/spanish/050.htm, consultado en 12 de oct. De 2014.
7. Cop20 (2014), Foro de innovación sostenible 2014: movilización de la economía verde, http://www.limanotas.com/2014/11/cop20-foro-de-innovacion-sostenible.html, consultado en 20 de diciembre de 2014.

8. Fayol, Henri, (1949) General and Industrial Administration, Pitman Publishing Corporation, New York, USA.
9. Freeman, E. (1984) Strategic Management: A Stakeholder Approach (1984) Boston, MA: Pittman.
10. ISO (2010), Norma internacional ISO 26000, Organización Internacional para la Estandarización, http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview-es.pdf, consultada el 26 de diciembre de 2014.
11. Libro Verde, (2001), La responsabilidad social de las empresas http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/employment_rights_and_work_organisation/n26039_es.htm, consultado el 18 de noviembre de2014
12. McLuhan, M., y B.R.Powers (1986), La aldea global, Editorial Gedisa, S.A. (1996), España.
13. ONU, (1987) Nuestro Futuro Común, http://www.un.org/es/ga/president/65/issues/sustdev.shtml, consultas varias 2014
14. ONU, 2014, http://unfccc.int/portal_espanol/items/3093.php
15. Papa Francisco, (2015), Laudato si', Ediciones Paulinas, S.A. de C.V., México
16. PNUMA, (2011). *Hacia una economía verde*, www.unep.org/greeneconomy, consultada en octubre 14 de 2014.
17. PROMÉXICO, 2015, pymes, eslabón fundamental para el crecimiento en México, http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html, consultado en 25 de septiembre de 2015.
18. Protocolo de Kioto, (1992) CambioClimatico.org http://www.cambioclimatico.org/category/contenidos/protocolo-de-kioto, consultado en 12 de octubre. de 2014.
19. Pesce, Fernando, (2009), *Indicadores Locales de Sustentabilidad*, http://tecrenat.fcien.edu.uy/Economia/clases/INDICADORES%20LOCALES%20DE.pps, consultado el 12/02/2015.
20. Rubio R., J. M. (1998), La biodiversidad a debate, Revista Lurralde: Investigación y Espacio, No. 21, pags. 11-21, ISSN 1697-3070, San Sebastian, Esp.
21. S.E. DGN, (2011), Norma NMX-SAST-26000-IMNC-2011/ISO 26000:2010, Guía de Responsabilidad Social, Secretaría de Economía, Dirección General de Normalización,

México. http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/normalizacion/normalizacion-internacional/iso-26000/guia-de-responsabilidad-social, consultada el 27 de diciembre de 2014.

22. SEMARNAT, (2014), http://www.semarnat.gob.mx/leyes-y-normas/leyes-federales, consultas varias no. Dic. 2014
23. SEMARNAT, (2012), Programa de liderazgo para la competitividad, http://www.semarnat.gob.mx/liderazgo/Paginas/liderazgo.aspx, consultado el día 25 de noviembre de 2014.
24. UNEP, (2012), la Economía Verde en el contexto del desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza, http://www.unep.org/spanish/rio20/Informacion/Econom%C3%ADaVerde/tabid/102219/Default.aspx, consultado en noviembre 15 de 2014

Evaluación de un Modelo de Cultura Organizacional en las Instituciones de Educación Superior con Sistema de Gestión de Calidad

Juana Marcela García Guzmán[1]
Gabriela Muratalla Bautista[2]
Hugo Antonio Gaona López[3]

[1]Instituto Tecnológico del Valle de Morelia - Ciencias Económico Administrativas, jgarcia@itvallemorelia.edu.mx
[2]Instituto Tecnológico del Valle de Morelia - Administración, gabymuba@outlook.com
[3]Instituto Tecnológico del Valle de Morelia - Administración, hgaona@itvallemorelia.edu.mx

Evaluación de un Modelo de Cultura Organizacional en las Instituciones de Educación Superior con Sistema de Gestión de Calidad

Resumen

El desarrollo científico y tecnológico, así como la interiorización de nuevos valores sociales que impactan en los sistemas educativos ha llevado a los líderes de las instituciones de educación superior a la implementación de sistemas de gestión de calidad con el fin de mejorar su capacidad competitiva. Sin embargo, el proceso de incorporación de los modelos de gestión suelen presentar obstáculos para su ejecución originados en comportamientos y hábitos arraigados en las personas que conforman la organización, por lo que es relevante el estudio de la cultura organizacional como una alternativa para identificar los factores críticos en el manejo de la resistencia al cambio. El escaso conocimiento de la cultura organizacional al incorporar los sistemas de calidad, el caso del sistema ISO 9001 ha llevado a la mayoría de las organizaciones a optar por la inmediatez de acciones que funcionan como medidas de contingencia con efectos de bajo impacto, de esta forma la mayoría de las organizaciones, incluyendo las de educación, implementan y adoptan modelos de gestión a personas que comparten una cultura organizacional contraria a los requerimientos para su aplicación. Por ello, es preciso comprender, que la cultura de una organización es un factor clave para el éxito o el fracaso en la implementación de los sistemas de gestión. Sobre la base de las consideraciones anteriores la hipótesis de esta investigación fue: *"El modelo de cultura organizacional propuesto por Maull, Brown y Cliffe (2001), es pertinente para evaluar la cultura organizacional del personal participante en el sistema de gestión de calidad de las Instituciones de Educación Superior Públicas"*, para lo cual se aplicó un instrumento al sujeto de estudio, logrando con ello alcanzar el objetivo de probar que el modelo teórico de cultura organizacional es confiable para analizar las relaciones entre las variables y, determinar la adecuación de la cultura organizacional a los requerimientos del sistema de gestión.

Palabras Clave: Cultura Organizacional, Modelo de Gestión, Sistema de Gestión de Calidad.

Evaluation of a Model of Organizational Culture in the Institutions of Higher Education with Quality Management System

Abstract

The scientific and technological development, as well as the assimilation of new social values that impact on education systems has led to the leaders of the institutions of higher education to the implementation of quality management systems in order to improve its competitiveness. However, the process of incorporation of management models tend to present obstacles for its implementation originated in behaviors and habits rooted in the people that make up the Organization, so it is relevant the study of the organizational culture as an alternative to identify critical factors in the management of the resistance to change. Poor knowledge of organizational culture by incorporating quality systems, the case of the ISO 9001 system has led to most of the organizations to opt for the immediacy of actions that work as well as contingency measures with effects of low impact, in this way the majority of organizations, including the education, implement and adopt management models to people who share an organizational culture that is contrary to the requirements for its application. For this reason, it is necessary to understand, that the culture of an organization is a key factor for the success or failure of the implementation of management systems. On the basis of the above considerations the hypothesis of this research was: *"Organizational culture model proposed by Maull, Brown and Cliffe, is relevant for assessing the organizational culture of the staff participating in the system of quality management of the institutions of public higher education",* for an instrument which applied to the subject of study, resulting in the goal of prove that the theoretical model of organizational culture is reliable to analyse the relationships between variables, to determine the adequacy of the organizational culture to the requirements of the management system.

Keywords: Organizational Culture, Management, Quality Management System Model.

Introducción

Los estudios internacionales presentan a la calidad como un pilar de la competitividad de las empresas, que ha trascendido el ámbito de las instituciones dedicadas a la educación (Morillejo, Rebolloso, Pozo y Fernández, 1999), en otras palabras, es concebida como una variable clave para la consecución de los objetivos estratégicos en un entorno cada vez más cambiante.

La incorporación de modelos de gestión se ha convertido en una de las acciones más recurrentes de las organizaciones en la búsqueda de la calidad, pero en su implementación suele presentar obstáculos originados en comportamientos y hábitos arraigados en las personas que conforman la organización, estos resultados pueden explicarse en el contexto de la cultura organizacional, toda vez que se aplican modelos de gestión a personas que tienen una cultura organizacional contraria a los requerimientos del Sistema.

Morris, Fisher y Crawford (1996), Angeli (1998) y Lagrosen (2002) identificaron que las organizaciones con sistemas de calidad requieren adecuar su cultura a los requerimientos de éstos; sin embargo, tal adecuación no ha sido estudiada con precisión (Adebanjo y Kehoe, 1998).

Es común la implementación de los sistemas de gestión de calidad sin que se considere pertinente la identificación de la adecuación de la cultura organizacional a los requerimientos del sistema, lo que puede tener en consecuencia la falta de aceptación del personal. Esto obedece a que los sistemas en aras de estandarizar las actividades no solo afectan las estructuras, sino también los rituales, costumbres, e incluso los valores que prevalecen en la organización y conforman la cultura. A partir de esta situación se planteó el desarrollo de la presente investigación.

Desarrollo

Aproximación al concepto de cultura en general

Un objeto de estudio de diversas investigaciones en las ciencias sociales de todos los tiempos ha sido la cultura, ya que revela entre otras cosas: las costumbres, las prácticas y los comportamientos de los grupos sociales.

Acercándose al estudio científico de la cultura, se encuentra que son varias las ciencias sociales que utilizan el concepto de cultura: antropología social, psicología, sociología, historia y geografía humana. Una definición clásica en el campo de la antropología es la de Malinowski (1984), "El conjunto integral constituido por los utensilios y bienes de los consumidores, por el cuerpo de normas que rige los diversos grupos sociales, por las ideas y artesanías, creencias y costumbres" (p.56).

La psicología se centra más en el individuo, sin dejar la dimensión colectiva que tiene la cultura. Se define a la cultura como el conjunto de conocimientos, valores y creencias, que el individuo interioriza y que moldean su personalidad para adaptarse al medio tanto grupal como ambiental en general. Desde una vertiente psicológica, según el más reconocido desarrollador del concepto Schein (1985), la define como "Un patrón de suposiciones básicas compartidas que el grupo aprende al solucionar sus problemas de adaptación externa e integración interna, que se ha trabajado lo suficiente para ser considerada válida y, entonces, puede ser enseñada a nuevos miembros a través de la manera correcta de percibir, pensar y sentir en relación con esos problemas" (p. 9).

En la literatura científica, se encuentra una variedad de definiciones de cultura, que enfatizan aspectos de acuerdo a la disciplina y corriente teórica en la que tienen su marco de referencia; Rojo (1993) que pretende una integración de las diferentes posturas al definir la cultura como "El conjunto de conocimientos que el hombre aprende y de valores, creencias e ideas que interioriza para poder enfrentarse a su mundo externo y sobrevivir en una sociedad en la medida en que éstas sean compartidas con el resto de los miembros del grupo. Es una forma de sentir, pensar actuar y vivir una visión compartida, un conjunto de experiencias comunes" (p.19).

De acuerdo a Reygadas (2001*), "*Las relaciones entre la cultura y los aspectos materiales de la sociedad han sido ampliamente discutidas, tanto en la antropología como en el conjunto de las ciencias sociales*"* (p.1).

Orígenes y desarrollo del concepto de cultura organizacional

Son varios autores los que ubican el origen del concepto de cultura organizacional desde la literatura sociológica clásica de Weber, 1904 *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* y Lloyd Warner, 1941 *Sistema social abierto* (Garmendia, 1988 y González, 1990), debido a que ya entonces se insiste en la influencia del entorno cultural sobre la empresa.

La teoría de las relaciones humanas propuesta por Elton Mayo y sus seguidores Mayo, (1933), inspiró a otros grupos de trabajo antropológicos, sociológicos y psicológicos, para observar las variables que intervienen dentro de la organización en relación al individuo o grupos de individuos y su desempeño. A partir de sus estudios se desarrolló una nueva disciplina llamada Desarrollo Organizacional y su fundamentación científica se encuentra en el Comportamiento Organizacional.

Desde ese momento, los estudios sobre la organización van aportando toda una serie de elementos tales como las relaciones humanas, la dirección por objetivos y los grupos de trabajo, que van enriqueciendo el estudio de las organizaciones y en los que en algunos casos se puede ir reconociendo el concepto de cultura organizacional, aunque no se le nombre como tal.

Fue en la década de los setenta cuando el tema y los conceptos de cultura de la organización y sus derivados cultura de la empresa y cultura corporativa, se consolidan y se multiplican. Es en el contexto de management empresarial donde aumenta la literatura sobre el tema. En estos años, la perspectiva cultural para analizar las organizaciones, sobre todo empresariales, se abre camino. Se comienza a hablar de los aspectos simbólicos, de las historias culturales de la organización, de los ritos y de las ceremonias (Turner, 1973; Pettigrew, 1979; Peters, 1978). En este sentido se ha destacado la importancia, por su difusión entre los científicos de la organización, del artículo de Pettigrew (1979) On Studying Organizational Cultures y con el que se puede dar por asentado el concepto.

Durante los años 80 se realizaron muchos estudios desde diferentes perspectivas teóricas y metodológicas, sobre el estudio de las organizaciones en general y sobre todo en el campo de la empresa. Entre otros se tienen los siguientes: Deal y Kennedy (1983), Smircich (1983), Ouchi (1982), Pascale y Athos (1981), Wilkins y Ouchi (1983), Hofstede (1980), Peters y Waterman (1984).

Entonces, fue hasta la década de los ochenta cuando el concepto de cultura organizacional fue ampliamente identificado como tal y se propagó en el medio académico y organizacional, debido principalmente a tres factores: la competencia acelerada y cambios sustanciales en el contexto contemporáneo, los cambios influenciados por el avance tecnológico y la globalización de la economía y el cambio paradigmático en el mundo de la academia, de una postura positivista a una orientación interpretativa en el estudio de fenómenos sociales.

Por lo que Llopis (1992) considera que la cultura de la organización es el conjunto de valores, símbolos y rituales compartidos por los miembros de una determinada empresa, que describen la forma como se hacen las cosas en una organización, para la solución de los problemas gerenciales internos y los relacionados con cliente, proveedores y entorno.

Considerando lo que Fernández (2002) dice, la cultura organizacional puede analizarse de acuerdo a sus niveles y elementos, el primer nivel se deriva del carácter simbólico donde se encuentran elementos nucleares que constituyen los contenidos como los valores, las creencias y las presunciones básicas, mientras que en el segundo nivel denominado significante se ubican las formas expresivas como los artefactos, los ritos, el lenguaje y los héroes. La relación entre los dos niveles es fuerte en el sentido de que los contenidos o significados de la cultura son difícilmente observables, solamente mediante sus formas expresivas.

De la misma manera, la operatividad de la conciencia difiere en los dos niveles, en el nivel de lo consciente se tienen todas las manifestaciones, es decir, las expresiones de la cultura (ritos, mitos, personajes, lenguaje y artefactos) y en el inconsciente los elementos nucleares como las presunciones básicas, los valores cuando son atendidos mediante la reflexión o alguna técnica determinada pueden ser accesibles a la conciencia de los sujetos, de lo contrario pueden caer a la inconciencia.

Relación entre cultura organizacional y un sistema de gestión

Para comprender la relación entre cultura organizacional y un sistema de gestión se hace necesario seleccionar una perspectiva teórica desde la cual puedan encontrarse los

referentes conceptuales en los cuales se basa el desarrollo de un plan para articular la cultura con la estrategia emanada del sistema de gestión adoptado.

Es necesario tener en cuenta la caracterización o análisis de la cultura, con el fin de que se conduzca con mayor probabilidad el éxito sistema de gestión. A continuación es recomendable efectuar una comparación de los resultados del análisis de la cultura con las características de los sistemas de gestión con el propósito de identificar el grado en que los factores de la cultura y los sistemas de gestión son coherentes entre sí.

A la postre actuar en correspondencia bien sea adaptando los sistemas a la cultura bajo una perspectiva de teoría emergente o por el contrario intervenir la cultura para modificar aquellas áreas que lo requieren antes de poner en marcha el sistema de gestión, bajo la perspectiva de las teorías racionales. En este sentido, afirma Méndez (2006) que la cultura organizacional puede gestionarse en el sentido de ser cambiada mediante intervenciones a través del desarrollo organizacional, entendiendo que este es un proceso de cambio planeado.

Concebir que la cultura organizacional pueda ser gestionada, implica definirla como una variable interna de la organización. "Desde esta concepción se asume que las organizaciones poseen una cultura, es decir, la cultura es una variable que puede ser modificada a través de diversas estrategias gerenciales" (García, 2006, p.165) lo cual lleva a pensar que al implementar un sistema de gestión, la cultura puede ser intervenida para alinearla con la estrategia mediante el diseño de planes dirigidos para lograr un cambio cultural.

Camisón, Cruz y González (2007) proponen dos elementos fundamentales que permiten gestionar una cultura organizacional: las políticas de recursos humanos y el liderazgo.

Por su parte, Olea (1995), afirma que algunos factores que resultan importantes en el cambio de la cultura hacia la calidad son: a) crear conciencia en los trabajadores sobre los principios de la calidad; b) obtener el compromiso de todos los miembros de la organización; c) lograr que los miembros de la organización se identifiquen con el sistema de gestión; y d) educación y entrenamiento en sistemas de gestión de la calidad.

En el caso de la implementación de sistemas de gestión de la calidad basados en la norma ISO 9001, ésta define ocho principios fundamentales: enfoque al cliente, liderazgo, participación del personal, enfoque basado en procesos, enfoque de sistema para la gestión,

mejora continua, enfoque basado en hechos para la toma de decisión y relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor (ICONTEC, 2009). Sin embargo, la aplicación de estos principios por sí mismos no determina una gestión con calidad. Es necesario liderar en la organización un conjunto de acciones conducentes al desarrollo de valores y prácticas cotidianas que faciliten el desempeño de la alta calidad con convicción desde la alta gerencia hasta la base operativa de la organización, lo que implica desarrollar una cultura orientada a la calidad.

Por esta razón, al planear la implementación de un nuevo sistema de gestión se hace necesario identificar las características que describen la cultura organizacional, toda vez que implementar un sistema de gestión de calidad implica un cambio de paradigmas en los sujetos que la conforman, en la manera de ver y comprender la organización por parte de los miembros de la misma, pues las prácticas cotidianas en la gestión de la dinámica organizacional son mediadas por los significados construidos por las propias personas que la conforman y al instaurar un nuevo sistema de gestión, cambian las prácticas y los sistemas de trabajos, lo que implica necesariamente una resignificación de la relación de los sujetos con el trabajo.

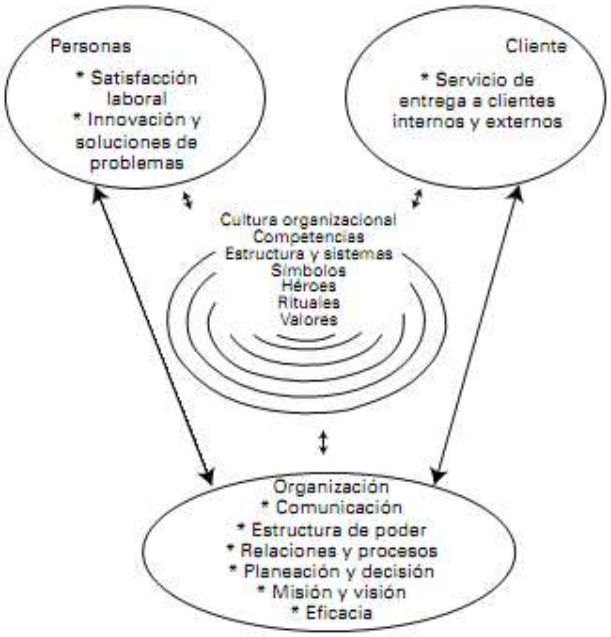
Elementos y modelos de cultura organizacional

Son varios los niveles en los que se pueden agrupar y articular los elementos que se descubren en el análisis de la cultura, derivado del carácter simbólico de la cultura organizacional, se encuentra que algunos elementos constituyen los contenidos o significados y otros elementos son formas expresivas o significantes. Entonces, las presunciones básicas (Schein, 1988), los valores (Deal y Kennedy, 1985), las creencias, constituyen los contenidos nucleares de la cultura, mientras que, los artefactos, los ritos, el lenguaje y los héroes, son formas expresivas o significantes de aquellos. Por lo tanto, los contenidos o significados de la cultura (presunciones, valores, creencias) no son observables, solamente mediante sus formas expresivas (lenguaje, ritos, mitos, normas, héroes y artefactos), que sí son accesibles directamente al investigador, para que se puedan conocer los contenidos.

Al estudiar la cultura de una organización, muchas son las variables o elementos que pueden incluirse en el estudio, la preferencia por unos u otros factores, depende del tipo de estudio y del interés particular del investigador, atendiendo la amplitud en la integración de los elementos de la cultura se consideró el modelo propuesto por Hosftede (1997) que tiene una estructura que agrupa los elementos desde una perspectiva más explícita y causal, de esta manera el autor propone un esquema conceptual que denomina "diagrama de cebolla" y demuestra cómo las partes más visibles ocultan a las más profundas, donde los valores son los elementos más escondidos que explican el comportamiento humano en la organización y sintetizan en las prácticas componentes como los héroes, rituales y símbolos. Todos ellos concebidos, desarrollados y compartidos por sus integrantes (Páramo, 2001).

Maull, Brown y Cliffe (2001) consideran indispensable medir el impacto que tiene la cultura en las operaciones y funcionamiento diario de la organización. Es decir la organización interna, las relaciones con clientes internos y externos y el trato al personal. Por ello, opinan que la cultura organizacional es observable y medible en la realidad, tienen como punto de referencia las actividades de las personas dentro y fuera de la organización. Los tres actores principales de su modelo son las personas, los clientes y la organización, teniendo como eje los elementos culturales básicos identificados por Hofstede. Figura 1

Figura 1: Modelo de cultura organizacional (Maull, Brown y Cliffe, 2001)



Fuente: (Martínez, 2008: 14)

Dicho modelo supone la existencia de la relación entre las personas, clientes, organización y cultura organizacional. Las personas son cada uno de los elementos o recursos humanos que forman parte de la organización. Los clientes son aquellas personas y/u organización que reciben un producto o servicio (ISO 2008). La organización son los grupos que colaboran y coordinan dentro de la corporación para alcanzar una amplia variedad de metas, es decir, los resultados establecidos con anterioridad (Jones, 2006).

En la actualidad, el interés por el estudio de la cultura organizacional, se halla correlacionado con la inquietud de los administradores por indagar que sus organizaciones se vuelvan más eficientes y efectivas a fin de lograr sus objetivos; por lo tanto, se busca que los directivos pongan mayor atención a elementos tales como creencias, valores, normas, así como a los aspectos simbólicos de su administración.

Metodología

Objetivo general

Analizar la pertinencia del modelo teórico de Maull, Brown y Cliffe (2001), asociado con el sistema de gestión de calidad en las Instituciones de Educación Superior Públicas para determinar la adecuación de la cultura organizacional a los requerimientos del sistema a través de la relación de las variables.

De acuerdo con (Hernández, Fernández y Baptista 2003), los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles más importantes de las personas, grupos, comunidades y cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

Para lograr el objetivo propuesto se realizó un estudio de alcance descriptivo-correlacional, no experimental y de corte transversal; donde no se manipula ninguna variable, debido a que la medición del comportamiento de los indicadores se efectuó en una sola aplicación, esto es, no se llevó a cabo un seguimiento del comportamiento de los indicadores, ni una segunda aplicación del instrumento. Por otra parte para conocer la relación entre las variables que componen la cultura organizacional, fue preciso hacer uso del estudio correlacional.

La definición y operacionalización de las variables estudiadas de acuerdo al modelo propuesto por Maull et al. (2001) se muestra en la tabla 1.

Tabla1: Variables y dimensiones de estudio

X1 Personas	*X2 Clientes*	*X3 Organización*	*X4 Cultura organizacional*
Satisfacción laboral Innovación y solución de problemas	Servicio de entrega a clientes internos y externos	Comunicación Estructura de poder Relación de procesos Planeación y decisión Misión y visión Eficacia	Valores Rituales Héroes Símbolos Estructura y sistemas Competencia

Fuente: Elaboración propia

Sujetos de estudio

La población de estudio estuvo compuesta por el personal docente y administrativo con contratado de base y que participa de la operatividad del sistema de gestión de calidad.

Se considera personal docente, a los empleados de base que tienen como función principal impartir cátedra en uno o varios de los programas académicos que oferta la Institución,

además de colaborar en actividades complementarias de docencia como la investigación y vinculación, así como apoyo a actividades administrativas.

Los empleados administrativos, es el personal de base contratado para ejercer actividades de apoyo a la docencia y de naturaleza administrativa.

Muestra

El diseño de la muestra corresponde al tipo probabilístico, con la participación voluntaria de los sujetos de estudio, de esta manera todos los elementos de la población tuvieron la misma posibilidad de ser seleccionados.

De acuerdo la composición de la población, donde se distinguen características disimiles entre el grupo de personal docente y no docentes, se aplicó el muestreo estratificado, utilizando la siguiente fórmula, propuesta por Castañeda (2003).

$$n = \frac{Z^2 pqN}{Ne^2 + Z^2 pq}$$

Donde:

N: tamaño de la población	130
Z: nivel de confianza =	95 %
e : precisión o error =	8.5%
p : variabilidad positiva =	0.5
q : variabilidad negativa =	0.5

Estrato	Población	Muestra
Docentes	68	34
Administrativos	62	32
Total	130	66

Para la recolección de datos se aplicó un cuestionario diseñado por Maull et al. (2001) y traducido al idioma español por (Martínez, 2008). Los ítems están fraseados con afirmaciones donde el sujeto de estudio puede expresar su acuerdo o desacuerdo en una escala de Likert con cinco opciones de respuesta, con los extremos de "totalmente de acuerdo" hasta "totalmente en desacuerdo.

Análisis de datos

Para probar la hipótesis planteada, se evaluó la consistencia interna del instrumento mediante alfa de Cronbach. La medida de la fiabilidad mediante el alfa de Cronbach asume que los ítems (medidos en escala tipo Likert) miden un mismo constructo y que están

altamente correlacionados (Welch y Comer, 1988). Cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa a 1 mayor es la consistencia interna de los ítems analizados.

Debido a que el tamaño de la muestra es mayor a 30 y con el fin de analizar la relación entre las dimensiones medidas del modelo de estudio se aplicó el coeficiente de Pearson (r).

Resultados

Las tablas y figuras que se muestran a continuación revelan los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento a las 66 personas comprendidas en los dos estratos de muestra. A través de ellos se demuestra la comprobación de la hipótesis formulada, así como el objetivo de analizar pertinencia del modelo teórico a través de la consistencia del instrumento de diagnóstico de la cultura organizacional y la relación entre las variables para determinar la adecuación de la cultura organizacional a los requerimientos del sistema.

En la Tabla 2 se muestran los coeficientes de confiabilidad del instrumento original y el obtenido en el estudio realizado por Martínez (2008) en la Universidad Autónoma del Estado de México.

Los niveles de confiabilidad no descubren diferencias significativas entre los resultados obtenidos por Maull et al. (2001) y los de esta investigación. Cabe hacer mención que el estudio original se aplicó a una muestra 235 sujetos pertenecientes a cuatro instituciones de servicios financieros, mientras que en el presente se aplicó a 34 docentes y 32 administrativos o personal de apoyo. Asimismo puede observarse que el coeficiente alfa para las variables de cliente (.78) y cultura organizacional (.89) es mayor en la IESP que el obtenido en el estudio realizado por Maull et al. (2001) y Martínez (2008).

La variable personas y organización registraron un coeficiente de 0.85 y 0.89 respectivamente, situándose por debajo del resultado del estudio original pero por encima del estudio realizado por Martínez (2008).

No obstante, de acuerdo con George y Mallery (2003) los coeficientes obtenidos en este estudio reflejan una confiabilidad de bueno y aceptable.

Tabla 2: Coeficiente Alpha de Cronbach

Variable	*Coeficiente alpha por variable Maull et al. (2001)*	*Coeficiente alpha por variable UAVM, Martínez (2008)*	*Coeficiente alpha por variable IESP*
Personas	.87	.82	.85
Cliente	.72	.75	.78
Organización	.93	.87	.89
Cultura Organizacional	.79	.82	.89

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 3 muestra los resultados del coeficiente de correlación de Pearson (r) entre las variables de estudio. Sólo se consideraron las relaciones que tuvieron un coeficiente mayor a 0.6, considerándolas fuertes.

Las dimensiones que muestran mayor interrelación son los rituales, valores, la estructura y sistemas, y la eficacia. Al mejorar de los valores y rituales, se permite acrecentar que las personas se identifiquen con la misión y visión del sistema y perciban una mayor satisfacción laboral.

Además, al crecer en valores, los rituales y la estructura y sistema se percibe que la eficacia de la organización también se acrecienta.

Por lo tanto, el incremento de los rituales, la estructura y sistemas y, la competencia se ve reflejado el incremento e identificación de los valores fundamentales del Sistema de Gestión de Calidad.

Así también, por medio del aumento en la estructura y sistemas y la competencia, se definen las actividades cotidianas a realizar, lo cual incrementa la práctica de rituales.

Tabla 3: Correlación Pearson (r) de las dimensiones

Dimensiones	*b*	*c*	*d*	*e*	*f*	*g*	*h*	*i*	*j*	*k*	*l*	*m*
a	0.70	0.58		0.60	0.66	0.65			0.70	0.70		0.71
b		0.63	0.63	0.66	0.61		0.74	0.66	0.69	0.73		0.61
c			0.60	0.78		0.75	0.63	0.74	0.70	0.72	0.72	
d				0.61		0.65		0.64	0.64	0.68		

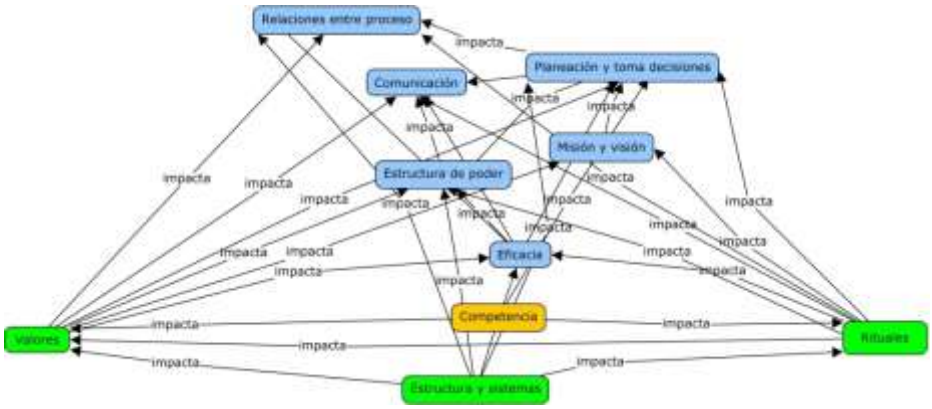
e					0.71		0.72	0.61	0.74	0.68		
f					0.69		0.65	0.66	0.65	0.64		
g						0.67	0.73	0.83	0.73	0.72	0.66	
h								0.70	0.66			
i								0.75	0.68	0.74		
j									0.75	0.68	0.73	
k										0.64	0.64	
Núm. de relaciones	*1*	*2*	*2*	*4*	*2*	*5*	*3*	*6*	*9*	*10*	*7*	*5*

Fuente: Elaboración propia

Satisfacción laboral (a); Innovación y solución de problemas (b); Servicio de entrega a clientes internos y externos (c); comunicación (d); Estructura y poder (e); Relación entre procesos (f); Planeación y decisión (g); Misión y visión (h); Eficacia (i); Valores (j); Rituales(k); Estructura y sistemas (l); competencia (m).

La Figura 2 expresa como la variable cultura organizacional posee tres dimensiones con 6 y 7 relaciones de salidas, con las que se constituyen nodos estratégicos en valores, rituales y estructura y sistemas. Asimismo, la dimensión competencia del recurso humano es altamente importante, debido a que tiene una relación lineal con las dimensiones nodo.

Figura 2: Diagrama de correlacion de dimensiones



Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

Los resultados obtenidos apoyan la hipótesis planteada que refiere la pertinencia del modelo teórico propuesto por Maull, Brown y Cliffe (2001), para evaluar la cultura organizacional del personal participante en el sistema de gestión de calidad, permitiendo identificar la relación entre las variables personas, cliente, organización y cultural organizacional.

Se demuestra que el instrumento de evaluación propuesto en el modelo, es consistente en el grado de confiabilidad, al comparar que los resultados de tres investigaciones son semejantes en los niveles del coeficiente, logrando niveles superiores a 0.7, en los tres casos.

También se comprueba lo que Maull, Brown y Cliffe (2001) suponen acerca de la interrelación de los tres actores principales de su modelo: personas, los clientes y la organización, teniendo como eje los elementos culturales básicos; así como lo propuesto por Hosftede (1997) referente al esquema conceptual que denomina "diagrama de cebolla" el cual refleja desde una perspectiva explícita y causal cómo las partes más visibles (expresiones - conscientes) ocultan a las más profundas. Dicho de otra forma, los valores, las creencias y las presunciones básicas son los elementos más escondidos que explican el comportamiento humano en la organización y sintetizan en las prácticas componentes como los héroes, rituales y símbolos.

Para abordar un proceso de cambio organizacional como lo es la implementación de sistemas de gestión de calidad, es necesario moldear y realzar los valores dirigidos a

reforzar las dimensiones de la cultura de calidad como la orientación al cliente interno, la innovación y solución de problemas, el rediseño de nuevas estructuras organizacionales y de poder; alineadas a un liderazgo que motive y guíe hacia la mejora.

Referencias Bibliográficas

Angeli, L. (1998), *Factors affecting a senior management Culture change for total quality metamorphosis*, núm. 3, Wales, UK, University of Glamorgan.

Camisón, C., Cruz, S., y González, T. (2007). *Gestión de la calidad: conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Madrid, España: Pearson.

Castañeda, J. (2003), *Metodología de la Investigación*. México: McGraw – Hill

Deal, T. y Kennedy, A. (1985). *Culturas corporativas*: ritos y rituales de la vida organizacional. México: Fondo de cultura interamericana.

Fernández, J. (2002). *Cultura de la organización y centro educativo* (tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid, España.

Jones, G. (2006). *Administración Contemporánea*, México, MacGraw-Hill.

Hernández, S H. R., Fernández, C. C., y Baptista, L.P. (2003). *Metodología de la Investigación*. México - McGraw-Hill.

Llopis, J. (1992), *La cultura de la empresa*. Madrid, España: CAM y Universidad de Alicante.

Martínez, R. E. (2008). *Cultura Organizacional en el sistema de gestión de calidad en las DES Valle de México*. (Tesis de maestría). Universidad Autónoma del Estado de México.

Malinowski, B. (1984). *Una Teoría científica de la Cultura*. Madrid: Sarpe

Méndez, C. (2006). Metodología. México, D.F., Editorial Limusa

Morillejo, E., E. Rebolloso, C. Pozo y B. Fernández (1999). Evaluación de la calidad en la educación superior. Papeles del Psicólogo, núm. 74.

Olea, B. (1995). Dirigir el cambio de la cultura organizacional hacia la calidad total. *Cuadernos*, 28, 11-18.

Ouchi, W., (1982). *Teoría Z.* México: Fondo Educativo Interamericano.

Rojo, M. (1993). *Metodología de la auditoría cultural de las organizaciones y aplicación al análisis de las empresas de hostelería de la Costa del Sol*. (Tesis Doctoral), Universidad de Málaga.

Schein, E. (1985). *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco: Jossey - Bass

Schein, E. (1988). *La Cultura empresarial y el liderazgo*. Barcelona, España: Plaza & Janes S.A.

Documentos electrónicos:

Adenbajo, D. y D. Kehoe (1998). *An evaluation of quality culture problems in uk companies*. Liverpool, UK, University of Liverpool. (consultado el 23 de marzo de 2015).

Deal, T. y Kennedy, A. (1983). Culture: A New Look Through Old Lenses. *Journal of Applied Behavioral Science*. 501 - 523.

García, C. (2006). *Semiótica organizacional*, (consultado 13 el noviembre de 2014).

Garmendia J. (1988). La cultura de la empresa: una aproximación teórica y práctica, *REIS*, 41(3), 7- 23.

George, D. y Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: a simple guide and reference*. Boston: Allyn & Bacon

González, M. (1990). Investigación en organización escolar: el análisis de la cultura organizativa. *Anales de Pedagogía*, 8, 41 – 51.

Hofstede, G. (1980). *Culture´s consequences*. Internacional differences in work-related values/Consecuencias culturales. Diferencias internacionales en valores del trabajo, Newbury park, Ca., sage. (consultado el 18 noviembre de 2014).

Hofstede, G. (1997). *Culture´s consequences*. Internacional differences in work-related values/Consecuencias culturales. Diferencias internacionales en valores del trabajo, Newbury park, Ca., sage. (consultado el 18 noviembre de 2014).

ICONTEC (2009). *Normas fundamentales sobre gestión de la calidad y documentos de orientación para su aplicación*. Bogotá D.C.: ICONTEC.

International Standar Organization (2008), "ISO 9000", <www.iso.org> (consultado el 20 de febrero 2015).

Lagrosen, S. (2002). *Exploring the impact of culture on quality management*. International Journal of Quality & Reliability Management. (consultado el 23 noviembre de 2014).

Maull, R., P. Brown y R. Cliffe (2001), Organisational Culture and quality improvement, *International Journal of Operations & Production Management*, 21, (3).

Mayo, E. (1933). *The human problems in industrial civilization*. Nueva York, E.U.A: Macmillan Co.

Morris, A., T. Fisher y J. Crawford (1996). *Quality culture and the management of organization change*, Sydney, School of Management University of Technology. (consultado el 25 noviembre de 2014).

Páramo, D. (2001). *Hacia la construcción de un modelo de cultura organizacional orientada al mercado*, Revista Colombiana de Marketing - junio. (consultado el 07 diciembre de 2014).

Pascale, R.T. y Athos, A.G. (1981). *El secreto de la técnica empresarial japonesa*. México: Grijalvo.

Peters, T. (1978). Symbols patterns and settings: an optimistic case for getting things done. *Organizational Dynamics*, 9(2), 3-23.

Peters, T. J. y Waterman, R. H. (1984). *En busca de la excelencia*. Lecciones de las empresas mejor gestionadas de los Estados Unidos, Barcelona. Neva York: Harper & Row

Pettigrew, A. (1979). On Studying Organization Cultures. *Administrative Science Quarterly*, 24, 570-581.

Reygadas, L. (2001). Producción simbólica y producción material: metáfora y conceptos en torno a la cultura del trabajo. Obtenido el 7 de febrero 2015, http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/nuant/cont/60/cnt/cnt6.pdf.

Smircich, L. (1983). Concepts of Culture and Organizational Analysis. *Administrative Science Quarterly*, 28, 25-35.

Turner, B. (1973). *Symbols in African Rituals*. New York: Warner Modules.

Welch S., Comer, (1988). *Quantitativa methods for public administration*: Techniques and aplications. Virginia: Brooks/Cole Pub. Co., Universidad de Virginia.

Wilkins, A. L. y Ouchi, W.G. (1983). Efficient cultures: Exploring the relationship between culture and organizational performance. *Administrative Science Quarterly*, 28, pp. 468-481.

Capital Intelectual, Fuente de Ventaja Competitiva para las Empresas

Martha Beatriz Flores Romero[1]
Federico González Santoyo[2]
Gerardo Gabriel Alfaro Calderón[3]

[1]U.M.S.N.H. - FCCA, betyf@umich.mx
[2]U.M.S.N.H. - FCCA, fegosa@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ggalfaroc@gmail.com

Capital Intelectual, Fuente de Ventaja Competitiva para las Empresas

Resumen

El presente artículo tiene como finalidad mostrar los diferentes modelos desarrollados para reconocimiento y valoración de activos intangibles, expresado como capital intelectual, así como las ventajas competitivas que se derivan de ellos, y que contablemente, dicho valor se reconoce y está presente en la diferencia existente entre el valor de libros y el valor de mercado de algunas empresas.

La competencia empresarial y la globalización son las principales variables que caracterizan el entorno de la empresa actual. Así como las tendencias en la forma de invertir y de generar riqueza, todo esto en dimensiones que anteriormente no estaban disponibles, el mundo virtual del internet. En este mundo cambiante y acelerado, con tendencias a globalizar, tienen lugar las alianzas comerciales y la economía en redes. Los avances tecnológicos dan lugar a nuevos mercados. Y finalmente el internet, que abre las puertas a nuevas formas de comunicación, de hacer clientes, de publicidad, de hacer negocios y generar riqueza. Con todos los cambios anteriores, las empresas requieren inversiones, muchas de ellas estarán presentes en sus estructuras tradicionales (tangibles) y registradas bajo la normatividad contable y fiscal vigente. Habrá otras, que requieran un tratamiento especial, por pertenecer a otro tipo de inversiones (intangibles) y que harán referencia a las prácticas organizativas, los diseños organizativos, las marcas, las inversiones en los centros de investigación, por mencionar algunas.

Palabras Clave: Activos Intangibles, Capital Intelectual, Capital Relacional.

Intellectual Capital, Source of Competitive Advantage for Companies

Abstract

This article aims to show the different models developed for recognition and measurement of intangible assets, expressed as intellectual capital and competitive advantages that derive from them, and accounting, this value is recognized and is present in the gap between the book value and the market value of some companies.

Business competition and globalization are the main variables that characterize the current business environment. As well as trends in how to invest and to generate wealth, all in dimensions previously not available, in the virtual world of internet. In this rapidly

changing world and with tendencies to globalize, business alliances occur and the network economy. Technological advances lead to new markets. And finally the internet, which opens the door to new forms of communication, to customers, advertising, do business and create wealth. With all the above changes, they require investment firms, many of them will be on their traditional structures (tangible) and registered under the accounting standards and tax regulations. There will be others that require special treatment, because they belong to other investments (intangible) and will refer to the organizational practices, organizational designs, trademarks, investments in research centers, to name a few.
Keywords: Intangible Assets, Intellectual Capital, Relational Capital.

1. INTRODUCCIÓN:

La contabilidad tiene sus orígenes en Italia en el siglo XV, con Fray Luca Pacioli, se encarga del registro de las operaciones de la empresa. A través del transcurso del tiempo ha evolucionado, en la Edad Media estaba orientada al registro de inventarios, en la Era Industrial, su atención estaba en los Estados Financieros, en la Era de la Informática, centra su atención en el desempeño financiero. Esta técnica tiene un enfoque histórico, y basa sus registros en hechos ya consumados, y sobre inversiones tangibles, por lo que se hace necesaria la definición de una metodología para el registro de beneficios futuros derivados de esos activos intangibles, que en muchos casos su valor es mayor que los tangibles, uso de marca, relaciones con clientes, etc., las cuales requieren otro tipo de herramientas empresariales para cuantificar dichos activos y poder administrarlos adecuadamente, y obtener una ventaja competitiva sustentada en el conocimiento, la información, los clientes, el uso de marca, etc.,

2. ACTIVOS INTANGIBLES

Suelen identificarse bajo el rubro de Capital Intelectual, su definición: Bien intangible es aquel que carece de substancia física (Diccionario Webster).

Para que los activos sean considerados intangibles, se requiere que cumplan con los siguientes elementos: identificabilidad, control sobre el activo en cuestión y existencia de beneficios económicos futuros Plata L. (2005). Hoy día, los intangibles, están creando su

propio mercado, donde es posible vender, comprar, arrendar y franquiciar patentes, marcas, modelos de utilidad y otros intangibles.

Mantilla S. (2004), define un sistema contable para el registro del Capital Intelectual, basado en métodos como el valor económico agregado EVA, valor de mercado agregado, VMA, y el análisis del valor del accionista SVA.

La principal fuente de ventaja competitiva se deriva del potencial de los activos y capacidades internas, García de León (2008), en su análisis de Teoría de Recursos y Capacidades. Principalmente los impulsores de valor son los activos intangibles, ya que permiten a las empresas disfrutar de rentas sustentables en el largo plazo.

A diferencia de los activos tangibles, cuyas características están totalmente identificadas por la competencia, los activos intangibles son menos susceptibles de reconocer, cuantificar y replicar. García de León (2007).

3. MODELOS:

Se hace necesaria la conceptualización de diversos modelos que apoyen a la contabilidad en el reconocimiento del valor de los bienes intangibles, ya que en estos casos, tanto para los bienes generados como los adquiridos, hay que definir un valor. Lo anterior, debido a su importancia como elementos competitivos en un entorno dinámico.

MODELO NAVIGATOR SKANDIA.

Este modelo se basa en un cuadro de mando con 5 apartados: financiero, renovación y desarrollo, clientes, recursos humanos y procedimientos. Desarrollado por Lief Edvinson, sugiere que la diferencia entre el valor en libros y el valor del mercado se debe a un conjunto de intangibles que no contemplan los sistemas contables, pero que forman parte de los futuros flujos de caja.

Conceptualiza a la empresa por dos capitales: Financiero e Intelectual, dentro del primero contabiliza todos los activos tangibles, dándole el carácter de histórico, y para el segundo concepto, define varias clasificaciones:

Capital Humano, orientado a medir conocimientos y habilidades, actitudes…

Capital Estructural, integrado por: clientes, procesos y capacidad de innovación.

El valor actualizado de una empresa será igual a la suma de capital financiero (histórico) más la suma de capitales: humano mas estructural (presente mas futuro). Esta herramienta nos permite tener una visión más realista de la empresa. Cabe mencionar que no considera las interrelaciones que puedan existir entre los capitales intangibles y las sinergias que de ellos se deriven.

MODELO INTELLECTUAL ASSETS MONITOR

Desarrollado por Karl Erik Sveiby, (1998). Reconoce, al igual que el anterior que existe una diferencia entre el valor en libros y el valor de mercado de las empresas. Genera dos tipos de información: la parte visible o balance visible, integrada por todos aquellos activos tangibles, y balance invisible, formada por las competencias de las personas, la estructura interna y externa, proponiendo indicadores para cada uno, haciendo referencia principalmente al crecimiento/innovación, a la eficiencia y a la estabilidad. Sanhueza R., (2005) Dichos indicadores son de carácter no monetario y se pueden aplicar a todo tipo de empresas.

BALANCED BUSINESS SCORECARD

Diseñado por Kaplan y Norton (2000). Opera a través de cuatro perspectivas: Financiera, de Clientes, de Procesos Internos y de Aprendizaje. Traduce la estrategia de la empresa en estas perspectivas y mide la generación de valor en cada área / perspectiva.

MODELO CAPITAL INTELECTUAL (DROGONETTI Y ROSS)

Está orientado a recursos gubernamentales, de acuerdo a Drogonetti y Ross, (1998), analiza cualquier factor que contribuya al proceso de generación de valor de la compañía, y que esté bajo el control de la misma compañía. Define a los recursos en activos físicos y monetarios (Capital Financiero) y en intangibles (Capital Intelectual), mismo que divide en humano y estructural. Reconocen Drogonetti y Ross, para el caso de los activos intangibles, la producción de un rendimiento creciente de valor, conforme transcurre el tiempo, contrariamente a los recursos tangibles, que pierden valor con el uso o servicio de los mismos , representado a través de la depreciación contable.

4. INDICADORES

Desde los noventas, la empresa Skandia publicó el primer informe de Capital Intelectual en el mundo, García de León (2008). A partir de este informe, se han desarrollado Directrices o guías constituidas por una serie de recomendaciones relativas a cómo gestionar e informar sobre el capital intelectual. Estas guías se derivaron de las experiencias de los proyectos DATI, NORDIKA y MERITUM.

De los proyectos mencionados destaca la arquitectura del informe del Meritum, integrado por visión de la empresa, resumen de recursos y actividades intangibles, y sistema de indicadores.

En el primer apartado, visión de la empresa, incorpora visión y misión, modelo del negocio, objetivos estratégicos y procesos de creación de valor. En el segundo apartado, resumen de recursos y actividades intangibles incorpora recursos intangibles actuales y futuros. Finalmente, en el sistema de indicadores, identifica los elementos intangibles vinculados con los objetivos estratégicos, determina las variables derivadas de los elementos intangibles, objetos de medición, define los indicadores de medición de las variables y las agrupa por tipología de capital.

García de León (2008) propone el uso de los siguientes indicadores:

INDICADORES DE CAPITAL HUMANO

Distribución por edades de personal	Inversión por empleado en capacitación
Porcentaje de trabajadores por sexo	Índice de satisfacción de la capacitación recibida
Edad promedio de personal	Número de instructores internos
Antigüedad promedio de personal	Porcentaje de trabajadores promovidos
Porcentaje de trabajadores con licenciatura	Porcentaje de empleados que trabajan permanentemente en el extranjero
Porcentaje de trabajadores con posgrado	Número de trabajadores que laboran en proyectos internacionales
Personal fijo o eventual	Índice de motivación de personal
Porcentaje de mujeres en puestos directivos	Índice de satisfacción laboral
Porcentaje de minusválidos contratados	Grado de satisfacción en la relación colaborador-jefe
Número de trabajadores en puestos estratégicos	Número de sugerencias hechas por empleados y adoptadas para mejorar procesos y disminuir costos

Porcentaje de personal extranjero	Número de empleados que recibieron premios por sus sugerencias
Porcentaje de personal que habla varios idiomas	Porcentaje de personas que estiman que sus opiniones son tomadas en cuenta
Porcentaje de personal capacitado	Porcentaje de incremento salarial
Horas promedio de capacitación por trabajador	Índice de rotación del personal
Número de cursos impartidos	Índice de ausentismo laboral
Inversión en formación de personal	

INDICADORES DE CAPITAL ESTRUCTURAL

Capital de Información:	**Capital Organizacional**
Inversión en TIC'S	Índice de liderazgo
Número de PC's por empleado	Porcentaje de proyectos de cooperación
Número de accesos del personal a sistemas de información corporativa	Porcentaje de personas que trabajan en equipo
Porcentaje de empleados con intranet	Experiencia media de directivos expresada en años
Número de aplicaciones funcionales de intranet	Número de oficinas nacionales y en el extranjero
Número de documentos de conocimiento difundidos en intranet	Inversión en equipamiento de oficinas
Porcentaje de empleados con internet	Número de proyectos de desarrollo organizacional implementados
Número de sistemas y redes que analizan y comparten información y conocimiento	**Capital de innovación y desarrollo**
Número de sistemas que automatizan las transacciones básicas repetitivas de la empresa	Inversión en proyectos de I+D
Número de software de aplicación desarrollados	Porcentaje de inversión en I+D respecto a ventas
Número de bases de datos implementados	Número de programas de I+D en que participa la empresa
Número de sistemas de información internacionales integrados	Número de nuevos productos y servicios desarrollados
Número de sitios web y centros de atención telefónica implementados	Número de patentes registradas
Porcentaje de empleados con teletrabajo	Número de Marcas registradas
Porcentaje de documentos críticos documentados en manuales	Número de calificaciones ISO obtenidas

	Número de participantes en procesos de mejores prácticas
	Número de redes de innovación en que participa la empresa
	Número de comités de calidad
	Número de empleados que participaron en proyectos de innovación y tecnología

INDICADORES DE CAPITAL RELACIONAL

Referidos al Capital Negocio:	**Referidos al Capital Social:**
Ventas promedio por cliente	Número de reportes sobre la empresa en los medios de comunicación
Porcentaje que representan las compras de los cinco principales clientes	Porcentaje de valores positivas en los medios de comunicación
Tiempo promedio entre contacto con clientes y cierre de ventas	Número de acuerdos de colaboración con instituciones públicas
Porcentaje de clientes que repiten compras	Porcentaje de inversión destinada a proyectos medioambientales
Porcentaje de ventas cerradas respecto a contactos de ventas	Gasto en comunicación y relaciones respecto a ventas
Porcentaje de ventas por medio utilizado	Número de comunicaciones corporativas orientada a la transparencia informativa
Porcentaje de clientes perdidos	Porcentaje de personas dedicadas a la acción social
Porcentaje de ventas a nuevos clientes	Número de distinciones recibidas con la actuación social, ambiental y ética
Porcentaje de nuevos clientes	Número de iniciativas implementadas en fuentes de energía renovable
Número de portales de internet dirigidos a clientes	Número de proyectos de apoyo a la educación, la cultura y desarrollo social
Índice de lealtad de clientes	Inversión en proyectos de servicio comunitario
Índice de satisfacción de clientes	Número de campañas para obras de carácter social
Número de ideas innovadoras de clientes	
Número de clientes atendidos a través de teléfono y e-mail	
Índice de puntualidad en entregas	

Porcentaje de reclamaciones atendidas y resueltas a favor del cliente	
Tiempo medio de resolución de reclamaciones	
Porcentaje de clientes con antigüedad mayor a cinco años	
Porcentaje de ventas nacionales e internacionales	
Porcentaje de participación en el mercado	
Número de productos / servicios desarrollados con participación del cliente	
Número de canales de comercialización	
Número de tiendas en donde se exponen los productos	
Número de ferias y exposiciones en donde se participó	
Número de campañas y promociones en donde se participó	
Nivel de impacto de campañas publicitarias y promocionales	
Grado de conocimiento y aceptación de la marca	
Índice de satisfacción de los proveedores	
Tiempo promedio de pago a proveedores	
Porcentaje de entregas puntuales de prov.	
Porcentaje de proveedores certificados	

5. CONCLUSIONES

Actualmente las Normas de Información Financiera no son suficientes para definir información acerca del valor real de la empresa, reflejado a través de las inversiones en activos intangibles, por lo que están distantes de ser útiles en ese sentido para las empresas.

No se han logrado aún definiciones sobre lineamientos generales para la definición, identificación, medición, seguimiento y difusión de los informes de Capital Intelectual. Nevada y López (2002), las empresas que utilizan estos informes conforman un porcentaje limitado, por lo que los lineamientos de contabilización de recursos se enfocan al resto de las empresas.

Se han desarrollado varios modelos tratando de conceptualizar y evaluar el Capital Intelectual, tal es el caso del Modelo Skandia, del Modelo Intellectual Assets Monitor y del Modelo de Capital Intelectual de Drogonetti y Ross, entre muchos otros, con aplicaciones empíricas.

Con la finalidad de obtener un valor total de las empresas, se han desarrollado indicadores de Capital Intelectual, sumando el valor intangible al valor en libros que muestra la contabilidad, teniendo así una valuación total empresarial.

Los indicadores, al igual que la Contabilidad, son técnicas de información que se deben de adaptar a las necesidades empresariales, adecuándose a su tamaño y políticas y prácticas administrativas.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alama Salazar et al, (2006), *Capital Intelectual, una propuesta para clasificarlo y medirlo*, en Revista Latinoamericana de Administración, No. 37 pp.1-16

García de León S. (2006), *Importancia estratégica de los activos intangibles, un análisis desde la perspectiva de la teoría de recursos y capacidades*, en Administración y Organizaciones, Vol.9 Issue 17.

García de León S. (2007), *El Capital Intelectual y la Competitividad Empresarial*, en Hospitalidad, ESDAI, No. 11 pp.7-24

García de León S. (2008), *El Informe de Capital Intelectual como complemento del Informe Financiero*, en Hospitalidad, ESDAI, No. 12 pp.93-115

Kaplan y Norton (2000), *Cuadro de Mando Integral*, Editorial Gestión.

Mantilla S. (2004), *Capital Intelectual & Contabilidad del Conocimiento*, 3ª. Edición, Bogotá: Ecoe Ediciones.

Nevada y López (2002), *El capital intelectual: valoración y medición.* España. Prentice Hall.

Plata L. (2005). *Valoración de Activos Intangibles, la nueva riqueza de las empresas,* Revista de Derecho, Universidad del Norte, No. 24, pp.140-155.

Ramírez M. (2004), *La importancia de los recursos intangibles en la internacionalización de la empresa*, en Universia Business Review – Actualidad Económica, Tercer Trimestre, pp.62-69

Sánchez C., (2005), *Activos Intangibles*, Revista Alternativa Financiera, Vol. 2, Issue 2, pp 28-30

Sanhueza R., (2005), *Los Activos Intangibles: presentación de algunos modelos desarrollados,* en Horizontes Empresariales, Vol. 4 Issue 1, pp-47-60.

Sveiby K.E., (1998), *The Intangible Assets Monitor.* Revista de Human Resource and Accounting, Vol. 2 No. 1, pp 73-97.

Tiendas de la Esquina en México, ¿Son Suficientemente Competitivas Para Enfrentar a las Tiendas de Conveniencia?

Teresa de Jesús Plazola Rivera[1]
Oscar Omar Ovalle Osuna[2]
María Guadalupe Hernández Ontiveros[3]

[1]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Ingeniería y Negocios, Tecate, tereplazola@yahoo.com.mx
[2]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, ovalleo@uabc.edu.mx
[3]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, ghernandez24@uabc.edu.mx

Tiendas de la Esquina en México, ¿Son Suficientemente Competitivas Para Enfrentar a las Tiendas de Conveniencia?

Resumen

En México, de manera tradicional, existen “las tiendas de la esquina”, un formato para comercializar productos siendo la mayoría de abarrotes y misceláneos, mismo que se caracteriza por ser de proximidad ya que se encuentra en un radio de 3 cuadras dentro de las áreas residenciales. Sin embargo y por influencia de otros países, se han establecido con un fuerte posicionamiento “las tiendas de conveniencia” de las cuales, en México destacan los puntos de venta OXXO auspiciados por el corporativo FEMSA. Éste formato cuenta con varios servicios cuyo mejor aliado es el uso de las Tecnologías de la Información (TI) pues es a través de esto que se realizan transacciones como pago de servicios, transacciones bancarias, con aceptación de pago con tarjeta, facturando en el año, cerca de 3.4 mil millones de transacciones, a través de 12,853 tiendas. La estrategia competitiva en las tiendas tradicionales, se presume que no es lo bastante fuerte para hacer frente a la que aplican las tiendas de conveniencia OXXO, por un lado, éstas últimas cuentan con un respaldo por parte de FEMSA pero por otro lado, las tiendas tradicionales mejor conocidas como “las tiendas de la esquina”, son empresas familiares en cuyo caso, poco o nada se hace por avanzar tecnológicamente, asumiendo que no se verían afectadas pues la gente los sigue prefiriendo. Por lo anterior, basado en este marco teórico, es importante que se realice un estudio empírico que identifique y distinga plenamente las características de cada uno y a su vez, determine cuantitativa y cualitativamente las afectaciones para “las tiendas de la esquina” debido al, cada vez mayor, posicionamiento de “las tiendas de conveniencia”.

Palabras Clave: Competitividad, tienda de la esquina, tienda de conveniencia

Grocery stores in Mexico, are they sufficiently competitive to face convenience stores?

Abstract

In Mexico, the traditional way, there are the "grocery store of the corner", a format to market products with most grocery and miscellaneous same is characterized by proximity as it is within 3 blocks within residential areas. However and influence of other countries,

they have established a strong position "convenience stores" which, in Mexico highlights the outlets OXXO sponsored corporate FEMSA. This format has several services whose best friend is the use of Information Technology (IT) as it is through this that transactions such as payment services, banking transactions are carried out, with acceptance of card payment, billing Year , about 3.4 billion transactions through 12,853 stores. Competitive strategy in traditional stores, is presumed to be not strong enough to deal with that applied OXXO convenience stores, on the one hand, the latter have an endorsement by FEMSA on the other hand, stores Traditional better known as "corner shops" are family businesses in which case, little or nothing is done to advance technologically, assuming that would not be affected because people keep prefer. Therefore, based on this framework, it is important that an empirical study to identify and fully distinguish the characteristics of each is made and in turn, determine quantitatively and qualitatively the effects for "corner stores" due to, each increasing, positioning of "convenience stores".

Keywords: Competitiveness, neighborhood store, convenience store

Introducción

Era común ir a una tienda tradicional de la esquina a comprar víveres y artículos de impulso sin necesidad de ir al supermercado a conseguirlos. Estos negocios eran la fuente de ingresos de miles de familias mexicanas y también una forma de movilizar la economía del país (Campos, 2014). Por mucho tiempo “las tiendas de la esquina” fueron las que más proveían a las familias mexicanas, especialmente por la cercanía a sus casas ya que muchas de ellas no se diferenciaban por el precio en sus productos pues en esto competían los mercados o supermercados quienes se asumía tenían mayor capacidad para enfrentar ese reto. Otro aspecto importante en “las tiendas de la esquina” era el hecho de que el dueño era conocido por el barrio, situación que lo dejaba en una posición de confianza y quizá quien podía proveerle con un poco de crédito. Sin embargo, se inventa un nuevo formato conocido como “tienda de conveniencia” y pronto se posiciona en México, siendo a la fecha de las 5 más importantes, la de OXXO, respaldada ésta por el corporativo FEMSA.

Se percibe que OXXO seguirá abriendo tiendas ya que a la fecha ha abierto alrededor de 12,853 puntos de venta, siendo más de mil en 2014; este formato trae consigo más beneficios para el cliente entre los cuales están los servicios que se ofrecen con el apoyo de las TI como el pago de servicios, transacciones bancarias, recibo de pago con tarjeta, justificando así el término "conveniencia", sin embargo, también cuenta con ciertas desventajas ya que, por lo regular, la gente que vive en los alrededores de las tiendas OXXO no conocen a quienes ahí operan ni tampoco recibirían una línea de crédito por parte de las mismas.

El presente trabajo, es una importante revisión literaria cuya información sirve de sustento para justificar el hecho de, posteriormente, llevar a cabo una investigación empírica que confirme o refute lo que aquí se concluye en torno a que "las tiendas de la esquina" se ven afectadas en su competitividad por "las tiendas de conveniencia" OXXO. Las primeras, un formato tradicional, también llamado "de proximidad" por encontrarse a 3 cuadras a la redonda en áreas residenciales, y el segundo, un formato relativamente nuevo pero que además, OXXO es respaldado por un gigante, comercialmente hablando como lo es FEMSA. En el formato tradicional los clientes son atendidos por familias quienes regularmente viven en las mismas áreas residenciales y en el caso de OXXO son personas que no viven cerca de ahí, y en muchos casos, son solo empleados.

Metodología

En la presente investigación se hace una revisión a la literatura del concepto de competitividad, concepto y comportamiento de las "tiendas de la esquina" y de las "tiendas de conveniencia"; esto como referencia para entender la influencia que puede haber en la competitividad de las primeras por las segundas. Se realiza con la finalidad de identificar las características y los elementos que tienen las "tiendas de la esquina" y las "tiendas de conveniencia" OXXO. El método que se utiliza en este trabajo es descriptivo ya que se lleva una búsqueda en el estado del arte de estos términos para exponer en este documento su relevancia, que sirva de referencia para futuras investigaciones.

Desarrollo

Competitividad (Marco teórico)

El término competitividad se aplica en la actualidad a una empresa, a un sector económico o a un país. Aun cuando puede afirmarse que la idea general de ese concepto es similar entre los estudiosos del tema, no es tan fácil encontrar un acuerdo absoluto en cuanto a su definición. De hecho Porter (1991) reconoce que su significado puede ser diferente cuando se habla de una empresa, una nación o también de acuerdo con la especialidad o enfoque que lo defina (Morales & Pech, 2000). Según Garduño, *et al* (2013), la Comisión Europea en 2013, señaló que la competitividad reside en su capacidad de producir, de manera consistente y rentable, bienes y servicios que cumplan con los requerimientos de los mercados en términos de calidad y precio. En el mismo aspecto y coincidiendo con lo anterior, *Pat, et al* (2009) indican que Romo y Abdel (2005) consideran a la competitividad como "la capacidad para competir en los mercados de bienes y servicios". La capacidad para competir se basa en una combinación de precio y calidad del bien o servicio proporcionado. También *Pat, et al* (2009) comentan que Rubio y Baz (2005) mencionan que la competitividad es la capacidad de una empresa para enfrentar exitosamente a sus contrapartes por medio de sus productos o servicios, acceder al mercado, sostenerla e incrementarla.

López, *et al* (2015) señalan que son muchas las razones por las que las misceláneas han sobrevivido exitosamente hasta el siglo XXI, ya que se han adaptado a las necesidades de los consumidores y, dependiendo de la zona en la que se encuentren, los productos que ofrecen pueden ser muy diversos. Las misceláneas ofrecen una amplia variedad de productos alimenticios, para el cuidado personal, para la limpieza del hogar y servicios. Además, dependiendo del lugar en que se encuentren, pueden ofrecer productos y servicios que resuelven las necesidades de los consumidores, tales como útiles escolares para colegios y universidades, así como venta y llenado de formas oficiales, copias fotostáticas, etcétera.

Esto se ha convertido en una ventaja competitiva que los microempresarios han sabido utilizar: a través de la diferenciación, una tiendita ofrece cosas diferentes que las otras, es por ello que vemos en una sola cuadra dos o tres de ellas, y todas tienen diferentes artículos, porque se mueven rápido y atienden las necesidades del cliente. Una ventaja competitiva es ofrecer lo que los competidores no tienen, es contar con un atributo superior y estratégico. Sin embargo, estas características de competitividad han sido copiadas por las tiendas de conveniencia (López, *et al*, 2015).

Porter (2002) menciona que la ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa logra crear para sus clientes y que supera los costos de ello. El valor es lo que la gente está dispuesta a pagar y el valor superior se obtiene al ofrecer precios más bajos que la competencia por beneficios equivalentes. Existen dos tipos de ventajas competitivas: el liderazgo en costo y la diferenciación. Las fuentes de las ventajas en liderazgo en costo son la búsqueda de la economía de escala, la tecnología de patente, el acceso preferencial a materias primas y otros factores. En la diferenciación la empresa tiene sus propios medios: puede basarse en el producto, en el sistema de entrega con que lo vende, en el método de mercadotecnia y en otros factores (*Pat, et al*, 2009).

Tal como lo señala Porter, "las empresas de una nación deben pasar de competir sobre ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o recursos naturales) a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos".5 Esto significa dejar de depender en forma excesiva de la mano de obra barata y relativamente poco calificada como fuente de competitividad en favor de la capacitación de los trabajadores y de un mayor esfuerzo en la introducción y la difusión de innovaciones tecnológicas con el fin de incrementar la productividad en el uso de los factores de producción (Romo & Abdel, 2005).

La microempresa ha mostrado su capacidad como un medio para propiciar el desarrollo socioeconómico ya que en algunos casos ha ayudado a aminorar los efectos de la pobreza, ha generado autoempleo como un medio eficaz por el cual las familias pueden obtener ingresos. La existencia de este tipo de empresas puede tener dos objetivos no excluyentes: a) cubrir sus necesidades básicas y, b) obtener utilidades. Las primeras, consideradas de

subsistencia, pretenden un ingreso para mantener a su familia sin buscar riesgos financieros; generalmente producen para poblaciones locales cuya capacidad adquisitiva es limitada y reducida. Las segundas tienen capacidad de acumulación y buscan ganancias; su operación va encaminada a la obtención de utilidades que pueden reinvertir en su negocio y en dividendos. Están enfocadas en actividades relacionadas con empresas pequeñas, medianas o de mayor tamaño; sus productos, en algunos casos, suelen ser muy especializados (Pomar, *et al*, 2010).

Pomar, *et al*, (2010), señalan que las microempresas son una parte importante de las economías en el mundo. Junto con las pequeñas constituyen la mayoría de los establecimientos en diversos países, incluyendo a México.

González, *et al*, (2013) indica de Mungaray y Torres (1997) que los resultados sobre la contribución a las posibilidades de crecimiento desde la perspectiva del mercado muestran la importancia que tiene la existencia de competencia. Elevar la competencia en el mercado puede disminuir la participación de la microempresa en términos de la demanda por sus productos −suponiendo que el tamaño de mercado sea constante, o que la microempresa no aplique tácticas de diferenciación de sus productos−, lo cual es un factor clave en las posibilidades de crecimiento de las microempresas.

Tienda de la esquina

Tiendita de la esquina es la forma tradicional de consumo en la que la población mexicana en su mayoría suele comprar sus productos básicos como artículos de abarrotes, higiene, botanas, refrescos y alimentos frescos. Se ubican en las colonias de todo nivel económico, básicamente de menor ingreso. Son negocios familiares que emplean entre una a 10 personas, por lo que se les considera micro empresas y representan aproximadamente el 60% de la economía mexicana; cada tiendita cuenta con su propio ADN (Campos, 2014).

Las microempresas de cualquier sector productivo (industrial, comercio o servicio) están integradas hasta por 10 trabajadores y con un monto de venta anual de hasta cuatro millones de pesos (Nuño, 2012).

En México, los micro y pequeños empresarios están abrumados por la complejidad de los trámite burocráticos que derivan de dos fuentes: por una parte, el exceso de disposiciones reglamentarias, a menudo inútiles, confusas y en ocasiones contradictorias, y, por otra parte, la apatía del personal de algunas oficinas gubernamentales para realizar el trámite (Vargas, 2011).

Las tienditas de la esquina tienen una gran ventaja al explotar la "C" de conveniencia, de acuerdo con la clasificación que hizo Roberto Lauterborn, por las siguientes características:

- Satisfacen una necesidad de suministros alimentarios y del hogar de manera práctica, rápida y cercana.
- Cubren necesidades básicas y habitualmente tienden a cubrir un periodo de consumo familiar relativamente corto o diario.
- Se localizan en lugares cercanos a hogar o trabajo.
- No se requiere algún transporte para llegar, ya que se localizan a unos cuatros metros del lugar de origen.

(López, *et al*, 2015).

La información estadística disponible del desempeño de las pequeñas empresas en México es escasa, a pesar de conocer la necesidad imperante de tener información estadística fresca de las PYME; tanto para la toma de decisiones gubernamentales, como empresariales, las estrategias elaboradas y llevadas a cabo no han sido suficientes para cubrir esa necesidad. Existen estadísticas mundiales en las que se evidencia que el fracaso de las PYME es abrumador en cualquier país. El perfil es muy similar y sus características son la informalidad, la alta ruralidad, ser el principal empleador de la nación con un enorme aporte al PIB nacional, al igual que sus problemáticas, retos, peligros y factores de éxito (Nuño, 2012).

Tiendas de conveniencia

La actividad comercial minorista a nivel nacional manifestó, en las décadas de los años 80 y 90, una estructura integrada por dos grandes grupos: el moderno y el tradicional. Además

de lo ya mencionado, la particularidad que define al primero es el uso de tecnología aplicada en la organización y administración de la empresa, la infraestructura, la mercadotecnia, el control en el acopio y la distribución de bienes directamente por la empresa detallista, además de su grado de autoservicio. En función de ello, su eficacia radica en sus bajos costos de operación debido, precisamente, al eficiente uso de los recursos tecnológicos y humanos (Bocanegra, 2003).

Según Paredes (2008) las tiendas de conveniencia en la actualidad continúan en expansión debido a la capitalización de las oportunidades derivadas de la evolución del estilo de vida del consumidor al que atienden. Mientras que las tiendas tradicionales pierden terreno en poblaciones medianas y grandes, por ejemplo en localidades mexicanas con más de 250 mil habitantes el número de establecimientos tradicionales bajó del 36.6% al 33.7%26, en tan sólo dos años.

En el 2001 la participación de puntos de venta en México estaba conformada de la siguiente manera:

- 47.5%: tiendas tradicionales.
- 7.3%: minisuper y las tiendas de conveniencia.
- 45.3%: cadenas de autoservicio.

Para 2003, los porcentajes quedaron como sigue:

- 43.1%: tiendas tradicionales (4.4 puntos menos)
- 8.5%: minisuper y las tiendas de conveniencia (1.2 puntos más)
- 48.4%: cadenas de autoservicio (3.1 puntos más)

De acuerdo a Paredes (2008), las tiendas de conveniencia en México están influidas por las tradiciones “estadounidenses” o “americanas”, como popularmente se les denomina, ya que éste concepto comercial, ha sido utilizado en los Estados Unidos aproximadamente desde hace 40 años, desarrollándose y expandiéndose con una velocidad vertiginosa, inundando los mercados tanto en las ciudades como en los suburbios.

De acuerdo a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD) son unidades comerciales al detalle dedicadas a la venta de satisfactores inmediatos las 24 horas, con superficie hasta los 500 metros cuadrados. Venden abarrotes, alimentos y bebidas, el surtido y diversidad de la mercancía es limitada (Vargas, 2011).

Aunque en sentido estricto una tienda de conveniencia puede ser aquella que cumpla y satisfaga las necesidades de determinado cliente sin importar los criterios de tecnología, imagen, productos ofrecidos o el horario, existen otros criterios de conceptualización; según la Asociación Norteamericana de Marketing, los productos o bienes de conveniencia son aquellos que el consumidor compra con el más mínimo esfuerzo de comparación y por impulso, por uso normal (frecuente) o por emergencia (i.e. refrescos, bocadillos, botanas, café…) (en Holson, 1958). Por su parte, Jones y Simmons (1993) refieren que las tiendas de conveniencia ofrecen servicios los cuales tienen una curva de demanda constante, que se compran con frecuencia, que son idénticos y de bajo costo (i.e. bebidas, comida rápida, cigarrillos…) (Alcocer-García, 2014).

Por su parte, Paredes (2008) dice que éstas son pequeños súper-mercados dedicados a la venta de abarrotes y productos de primera necesidad, altamente redituables. Estos negocios han generado expectación entre la gente, puesto que son accesibles y cómodos, aunque el precio de sus productos puede elevarse ligeramente, en relación a los supermercados.

El producto básico que busca el consumidor estadounidense en un establecimiento de éste género, es "la conveniencia", es decir lo que se traduce en características como la comodidad, la imagen, el estacionamiento, la rapidez, la confianza en la calidad, características esenciales de un punto de venta en el que un consumidor satisface sus necesidades según sus "conveniencias" derivadas del tipo y estilo de vida que desarrolla, como parte de una sociedad moderna (Paredes, 2008).

El formato de conveniencia ha venido a modificar las formas de consumo en la ciudad, en especial respecto a desplazamiento o movilidad, productos y horarios de compra. En México, la primera referencia que tenemos con las tiendas de conveniencia las ubicamos sobre las carreteras regionales, ubicadas en casetas de peaje o en estaciones de servicio

(gasolineras) y que se utilizan como abastecedoras en una situación de viaje las 24 horas del día; a nivel ciudad, las referimos como los primeros minisupers localizados principalmente cerca de los nodos de transporte y zonas con altos flujos peatonales en algunas las ciudades (Alcocer-García, 2014).

La conveniencia es una fórmula adoptada tanto por los fabricantes como por los detallistas y restauradores, para intentar captar al consumidor actual con un comportamiento híbrido, capaz de ahorrar en la compra de algunos productos para gastárselo en otros. La conveniencia se parece más a lo que en su día se definió como *low cost*, aunque hoy por hoy se basa en contar con un surtido determinado, una superficie de sala de ventas menor, un horario amplio y servicios adaptados a las necesidades de los clientes (Resa, S., 2012).

La estrategia comercial de estos establecimientos se basa en la proximidad, la rapidez y la amplitud de horario. Tales características llevan a considerarlos como mini centros comerciales con un número de referencias que supera en muchos casos los 2,000 artículos distintos. Su origen proviene de Estados Unidos, donde surgieron hace más de cuarenta años con la enseña *Bouthland Ice Cy* (Resa, S. 2001).

En la actualidad el ritmo cotidianamente vertiginoso en el que vivimos, nos obliga a tomar medidas útiles que optimicen el tiempo en tareas sencillas como la adquisición de productos. Bajo este esquema se forman las tiendas de conveniencia, que son aquéllas destinadas a ofrecer al consumidor productos de primera necesidad como abarrotes o productos perecederos, sin necesidad de asistir a los grandes centros comerciales a costa del precio del producto. Algunas de las tiendas de conveniencia más conocidas son: OXXO, Seven eleven, 24 hrs, 7x24, Círculo K, entre otras (Paredes, 2008).

Tiendas Oxxo, es una tienda de conveniencia, del grupo FEMSA, éste se enfoca al desarrollo de tiendas con base en necesidades del cliente y las competencias.

Las competencias clave, entre las que se encuentran:

- Segmentación de tiendas de acuerdo con las necesidades específicas de clientes por ubicación.

- Selección cuidadosa de nuevas ubicaciones.
- Estructura organizacional como base para una expansión sostenida en todo el país.
- Optimización de nuestros procesos, mejorando la estructura logística, implantando sistemas de información más sofisticados, ampliando nuestra capacidad de mercadeo y desarrollando una relación más cercana con nuestros proveedores.
- Capacidad de inteligencia de información, los administradores de categoría pueden desarrollar nuevas estrategias de promoción.

Según Pablo Ripetti, gerente de tiendas de conveniencia de Petrobras Chile, "hoy una visita promedio toma menos de cinco minutos". La competencia, en tanto, se ha ido acentuando y los distintos operadores tratan de hacer la diferencia con ofertas que van desde café gourmet hasta hamburguesas premium de marca propia y servicios especializados, entre otros (Pizarro & Ferrando, 2013).

Como lo señala El Financiero, el 30 de Junio del 2014, una logística fuerte, rentar locales y no franquiciar, han determinado el éxito de Oxxo, que abre más de mil tiendas al año y tiene siete veces más tiendas que su competidor más cercano, 7Eleven; además de ventas por más de 10 mil pesos por metro cuadrado, por encima de La Comer, Chedraui o Walmart (Santa-Rita, 2014).

Un caso paralelo al de los mercados y los supermercados es el de las "tienditas de la esquina" que también libran una batalla contra su "Sansón", las tiendas de conveniencia. La proliferación de estas últimas en el país ha provocado una auténtica crisis en las tradicionales tiendas de barrio o colonia, tanto así que la Asociación Nacional de Abarrotes Mayorista (ANAM) pronostica que podrían desparecer en los próximos 10 años (Aguilar, 2006).

Se asume que estas empresas realizan prácticas predatorias ya que, de acuerdo la Asociación Nacional de Abarroteros Mayoristas (ANAM, 2006), las Pymes dedicadas al comercio de abarrotes al menudeo sobrevive un periodo de un poco más de dos años cuando existe la presencia de una tienda de conveniencia en un radio menor a dos kilómetros (López J. , 2009).

El potencial de crecimiento de las tiendas de conveniencia tienen en jaque a las pequeñas tiendas de abarrotes, gracias al acelerado ritmo de vida en las ciudades ha propiciado la proliferación de este tipo de establecimientos y disminuido la presencia de las "tienditas". De tal forma que la mitad de los comercios pequeños podrían desaparecer por los de conveniencia. Cifras de ACNielsen revelan que en los últimos 3 años los minisúper y comercios de conveniencia han registrado un crecimiento en ventas de 7%, en cambio el comercio tradicional ha disminuido en 1% (Paredes, 2008).

En México, el comercio tradicional se ha visto afectado con la presencia de tiendas de conveniencia que están atacando de manera agresiva, sin embargo el canal tradicional seguirá siendo muy relevante por su conveniencia y cercanía para los consumidores, mientras que el canal moderno seguirá creciendo debido a su mayor eficiencia operativa y capacidad de inversión (López, *et al*, 2015).

Un dato sintomático del fracaso del pequeño empresario se refleja en el alto porcentaje de empresas, (70%), que cierran sus puertas durante los primeros tres años de operación (Jurado & Juárez, 2007). Muchas de las Pyme no logran consolidarse o desarrollarse como se pudiera esperar de ellas (Secretaria de Economia, 2009) y su tasa de éxito se encuentra aún debajo de la media mundial con valores alrededor del 25 y 30%, contra un 40% que representa la media mundial. Sin lugar a dudas muchos son los motivos por los cuales estas empresas pueden fracasar en sus esfuerzos por la supervivencia y por el crecimiento. El Banco Mundial, en un estudio que realizó en conjunto con la Secretaría de Economía de México observó que el financiamiento, la falta de asesoría empresarial, una administración deficiente, recursos humanos no calificados, desconocimiento de mercados y tecnologías así como una mala organización contribuían a la baja competencia de las PyME en México (Gutiérrez, *et al*, 2013).

De acuerdo a cifras publicadas por “El Economista”, el 11 de marzo del 2014 en su página de internet y teniendo como fuente a Euromonitor al 18 de Febrero del 2014, cinco marcas se reparten el negocio de las tiendas de conveniencia en México. El 76.8% es de OXXO, el 11% de 7-eleven, el 5.1% lo tiene “Extra”, con cifras muy pequeñas Mambo y Círculo K con 1.1% y .7% respectivamente, quedando un 5.3% entre varias otras (Rivas, 2014).

Actualmente, FEMSA cuenta con 12,853 puntos de venta de OXXO, algunas de las cuales se encuentran también en Colombia y Texas. Solo en 2014 inauguró 1,132 tiendas sumando en su conjunto, 3.4 mil millones de transacciones (FEMSA, 2015).

Conclusión

Con esas cifras y con esos rivales que cuentan con toda una infraestructura, es devastador para el comercio tradicional y plantea serias dificultades para que sobreviva. Aunado a ello, en la actualidad el consumidor es cada día más exigente, esto da como resultado que los pequeños negocios tiendan a desaparecer debido a que no llegan a cubrir las necesidades, deseos y demandas de los clientes potenciales. Actualmente la lealtad pasó a segundo término, es por ello la necesidad de esforzarse para no solo ofrecer productos de calidad, sino también modificar su estructura, ampliar sus horarios, ofrecer mejor servicio, efectuar ofertas; en concreto: ser diferentes a los demás (y eso se llama tener ventaja competitiva) (López, *et al*, 2015).

"Las tiendas de la esquina" están en un punto vulnerable en el que se deben de plantear el "renovarse o morir" ya que la competencia generada por "las tiendas de conveniencia" OXXO, ha afectado su ventaja competitiva en gran medida, debido al fuerte respaldo que éstas últimas traen con el grupo FEMSA siendo su mayor ventaja el uso de las TI. Los dueños de "las tiendas de la esquina" deben formarse una visión con un panorama más amplio ya que es muy importante seguir con la estrategia de facilitar a sus vecinos la adquisición de productos a crédito y la confianza pero también lo es ofrecer más y mejores servicios pues si se sigue con el formato tradicional, quizá solo le sirva para sobrevivir algunos años.

Como señalan Romo & Abdel (2005), la importancia del desarrollo de capacidades tecnológicas para fortalecer la competitividad a todos los niveles radica en el hecho de que, con el tiempo, dicho proceso implica una "profundización" de estas capacidades. Dicho de otro modo, se empiezan a llevar a cabo tareas más complejas y demandantes en términos de adaptación, perfeccionamiento, diseño, ingeniería, desarrollo e innovación. Tal como explican Najmabadi y Lall, tal profundización de las capacidades genera beneficios

adicionales, entre los que se incluyen: una diseminación más amplia de la tecnología, un mayor uso de insumos locales, mayor diferenciación de productos, un valor agregado local más elevado, y la capacidad de responder de manera más eficaz a los cambios en las condiciones del mercado. Además, el proceso de desarrollo industrial se ve acelerado por la entrada a actividades con un valor agregado más alto. En el caso de las tiendas OXXO, es evidente que hacen uso de la tecnología para aplicar la estrategia de diferenciación y esto ha ido más allá de solo cobrar a la hora de hacer una venta ya que, a la fecha, también se hacen operaciones bancarias, cobro de servicios con lo cual le genera una comisión, aceptación de pago con tarjeta, recepción de inventario con código de barras para el control del mismo, etc., cargas telefónicas, actividades que "las tiendas de la esquina" no realizan.

Las "tiendas de la esquina" deben considerar la posibilidad de crear nuevas estrategias que les permitan permanecer en la industria y no solo sobrevivir sino ser partícipes, más activamente, en el entorno competitivo que se propicia al tener competidores tan singulares como lo son las "tiendas de conveniencia. Porter (2002), al referirse al proceso de formulación de estrategias competitivas señala, que el mismo contiene tres pasos: el primero; identifica el sector del mercado en el que la empresa se encuentra actualmente posicionada, el segundo paso; indica la necesidad de llevar a cabo un análisis sobre lo que sucede en el entorno, implica: analizar la empresa, los competidores, la sociedad, el gobierno, la política y por ultimo analizar las fuerzas y debilidades de la empresa. El último y tercer paso, se centra en lo que debería estar haciendo la empresa para afrontar el entorno competitivo, para lo cual debería analizar las posibles estrategias que se piensan aplicar y elegir la idóneas a desarrollar (Quero, 2008).

Como señalan Garduño, *et al* (2013), si una empresa ha de permanecer en la industria debe ser competitiva para obtener una cuota del mercado (Müller, 1992); las que no cumplan con estas características perderán presencia y terminarán cerrando. En cuanto a las tiendas de la esquina, muchas han tenido que cerrar debido a que sus propietarios se han resistido al cambio, lo que pudiera ser un factor importante que a la larga les genera una menor capacidad para competir. Por su parte, *Pat et al*, (2009), indican que Rojas y Sepúlveda (1999) señalan que la ventaja competitiva se crea a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos; la tecnología, la capacidad de innovación y los factores

especializados son vitales. Los factores especializados son creados y se derivan del sistema educativo, tecnológico, de la infraestructura especializada, de la investigación y de la capacitación. Las tiendas OXXO han creado ventaja competitiva puesto que, a través de los servicios que ofrecen, se han diferenciado de las tiendas de la esquina.

Por otro lado, en el aspecto económico en México, considerando el papel tan importante, que "las tiendas de la esquina" desempeñan como proveedoras de ingresos para muchas familias, es responsabilidad del Estado también crear estrategias que apoyen a este tipo de empresas porque si bien es cierto que es bueno que se abran más "tiendas de conveniencia", también lo es que siga habiendo gente que sin el apoyo de un corporativo, emprenda este tipo de negocios y no asuma que pronto tendrá que cerrar. En el mismo sentido, importante también es, que con esta base teórica, se siga con la 2da parte de este estudio, haciendo investigación empírica, que cualitativa y cuantitativamente emita información que dé certeza sobre la situación actual que viven "las tiendas de la esquina" al enfrentar el posicionamiento, cada vez mayor, de "las tiendas de conveniencia".

Como lo indica Quero, (2008), autores como Villareal (2006, p 6) plantea que la competitividad va más allá de la productividad, representa un proceso centrado en: generar y fortalecer las capacidades productivas y organizacionales para enfrentar de manera exitosa los cambios del entorno, transformando las ventajas comparativas en competitivas, dándole sustentabilidad a través del tiempo como condición indispensable para alcanzar niveles de desarrollo elevados.

Referencias bibliográficas

Aguilar, A. (2006). ¿Adiós al mercado tradicional? *Revista del Consumidor*, 18-21. México.

Alcocer-García, Ó. (2014). El formato de tiendas de conveniencia como medio de proximidad de servicios y abastecimiento en áreas urbanas. (U. A. México, Ed.) *Quivera, 16*(2014-2), 63-84.

Bocanegra, C. y. (2003). Modernización en el comercio detallista. (C. institucional, Ed.) *Revista de información y análisis*(23), 17-25.

Campos, F. (2014). Supervivencia y competencia: problemática de los "changarros" y posibles soluciones. *Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa(150)*, 33-39. (UNAM, Ed.) México: Fondo Editorial FCA de la UNAM.

FEMSA. (2015). *OXXO*. http://www.femsa.com/es/negocios-femsa/empresas/oxxo, Distrito Federal.

Garduño, R., Ibarra, E., & Dávila, R. (2013). La medición de la competitividad en México: ventajas y desventajas de los indicadores. *Revista Internacional de Estadística y Geografía, 4*(3), 28-53.

González, D., Ávila, D., & Aguilar, J. (2013). Monotonía microempresarial y posibilidades de crecimiento en microempresas. *Paradigma económico*, 91-115.

Gutiérrez, M., Sapién-Aguilar, A., & Piñón-Howlet, L. (2013). Desempeño organizacional de microempresas en México. *European Scientific Journal, 9*, 102-112.

López, J. (2009). Política predatoria de precios aplicada por las tiendas de conveniencia. (U. C. Colón, Ed.) *Repecos*(1), 4-7.

López, P., López, I., & Martínez, M. (2015). Ventaja competitiva de las tiendas de proximidad. (U. t. León, Ed.) *Ciencia y tecnología universitaria Reaxion*.

Morales, A., & Pech, J. (2000). Competitividad y estrategia: el enfoque de las competencias esenciales y el enfoque basado en los recursos. (U. A. México, Ed.) *Revista Contaduría y Administración*, 47-63.

Nuño, P. (2012). *Administración de pequeñas empresas* (Vols. ISBN 978-607-733-095-0). México: Red Tercer Milenio.

Paredes, C. (2008). *Modelo para planear el inventario en una tienda de conveniencia: Caso de estudio"*. Instituto Politécnico Nacional. Distrito Federal: Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas.

Pat, V., Caaml, I., & Ávila, J. (2009). Análisis de los niveles y enfoques de la competitividad. *Revista Textual*(53), 63-76.

Pizarro, C., & Ferrando, K. (2013). Petroleras buscan crecer en negocio de tiendas de conveniencia. *Diario la tercera*, Negocios.

Pomar, S., Rendón, A., & Hernández, R. (2010). La microempresa. Reconociendo su importancia. *Producción Económica, ISBN 978-607-477-354-5*, 24.

Quero, L. (2008). Estrategias competitivas: factor clave de desarrollo. *Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales, ISSN1856-1810*, 36-49.

Resa, S. (2001). Tiendas de conveniencia. *Distribución y Consumo*, pp 88-95. México.

Resa, S. (2012). La nueva fórmula de atraer al consumidor se llama conveniencia. (INGAPAN, Ed.) *Distribución y consumo*, 38-41.

Rivas, R. (2014). *Tiendas de conveniencia, un negocio para tomar en cuenta.* Distrito Federal: El Economista.

Romo, D., & Abdel, G. (2005). Sobre el concepto de competitividad. *Comercio exterior, ISNN-0185-0601*, 200-214.

Santa-Rita, I. (2014). Seis factores clave que explican el éxito de OXXO. *El Financiero*.

Vargas, O. (2011). *El micro y pequeño comercio de abarrotes en México.* Distrito Federal: Universidad Nacional Autónoma de México.

Avances y Limitaciones de los Programas de Apoyo Federal Aplicados al Golfo de Santa Clara, Periodo 2011-2013

María Hermelinda Grijalva Mendoza[1]

[1]Universidad Estatal de Sonora - Licenciado en Gestión Turística, hermelinda04@hotmail.com

Avances y Limitaciones de los Programas de Apoyo Federal Aplicados al Golfo de Santa Clara, Periodo 2011-2013.

Resumen

Dada la creciente necesidad de solventar la mejora de poblaciones y comunidades mexicanas, el gobierno de la República ha considerado impulsarlas mediante el otorgamiento de beneficios que hace llegar a través de diversos programas de carácter federal; convirtiendo al desarrollo local en un proceso de cambio para el mejoramiento y calidad de vida de las personas. En función de estos aspectos surge la idea de analizar la operación y funcionalidad de los programas federales de apoyo, cuyo estudio se hará desde su desarrollo y condiciones, planteándose para lo cual el análisis del proceso en la aplicación de los programas federales de apoyo, en la localidad denominada Golfo de Santa Clara perteneciente al municipio de San Luis Río Colorado Sonora. Las variables independientes que se estudian para el avance y limitaciones de los programas son las siguientes: asignación económica, disposiciones operativas, claridad en el manejo de recursos, transparencia, filtros para la asignación de los apoyos, evaluación y seguimiento de cada programa; todo ello para cumplir con la variable dependiente del desarrollo económico local de los pobladores del Golfo de Santa Clara y que garanticen su efectiva aplicación y resultados a largo plazo, por considerar que la condición actual de la relación entre las variables se encuentra con diferente trayectoria. Metodológicamente las instituciones y las organizaciones –relacionados – así como los pobladores pertenecientes a la localidad del Golfo de Santa Clara, serán los elementos relevantes desde el punto de vista del diseño de indicadores, con el fin de analizar el proceso de los programas federales de apoyo aplicados durante el periodo 2011-2013, para determinar sus avances y limitaciones y, que hayan derivado específicamente del Programa Modernización de Embarcaciones Menores, Disminución del Esfuerzo Pesquero, Sustitución de Motores y Gasolina Ribereña; por ser algunos de los instrumentos aplicados para solventar las carencias y necesidades de esta comunidad.

Palabras Clave: Programas federales, desarrollo local, apoyos federales

Advances and Limitations of Federal Support Programs Applied to Golfo de Santa Clara, 2011-2013.

Abstract

Given the growing need to solve improving Mexican populations and communities, the government of the Republic has considered promote them by granting benefits that do get through various programs at the federal level; making the local development in a process of change for the improvement and quality of life of people. Based on these aspects the idea of analyzing the operation and functionality of federal support programs arises, whose study will be made from development and conditions, posing for which the analysis of the process in the application of federal support programs, in the town called Golfo de Santa Clara in the municipality of San Luis Rio Colorado Sonora. The independent variables being studied for the progress and limitations of the programs are: financial allocation, operational provisions clarity in resource management, transparency, filters for the allocation of support, evaluation and monitoring of each program; all to meet the dependent variable of the local economic development of the inhabitants of the Gulf of Santa Clara and to ensure its effective implementation and long-term results, considering that the current status of the relationship between variables is with different trajectory. Methodologically -related institutions and organizations - and the people belonging to the town of Golfo de Santa Clara, are the relevant elements from the point of view of the design of indicators in order to analyze the process of federal support programs applied during the period 2011-2013, to determine their progress and limitations that have been derived specifically the Small Vessel Modernisation Programme, decline in fishing effort, Replacement of Motor Gasoline Riparian; for being some of the instruments used to address the gaps and needs of this community.

Keywords: Federal programs, local development, federal support

Introducción

Desde la aparición de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE,

1961) ha surgido una nueva propuesta de desarrollo local fundada en la devolución de competencias a los grupos poblacionales, sosteniendo así que la globalización exige la devolución de capacidades al ámbito local. Bajo estos argumentos y dada la creciente necesidad de avance de poblaciones y comunidades mexicanas, el gobierno de la República ha considerado impulsarlas mediante el otorgamiento de beneficios que hace llegar a través de diversos programas de carácter federal; convirtiendo al desarrollo local en un proceso de cambio, es decir, en un fenómeno indispensable para transitar al mejoramiento y calidad de vida de las personas.

Bajo este contexto, se analiza la operación y funcionalidad de los programas federales de apoyo, cuyo estudio se hará desde diversos puntos de vista, planteándose el análisis del proceso en la aplicación de los programas federales de apoyo, en la localidad denominada Golfo de Santa Clara perteneciente al municipio de San Luis Río Colorado, Sonora. Se argumenta que estos programas no han estimulado el bienestar de la población y por ende el proceso de desarrollo económico. El objetivo del presente trabajo es mostrar los avances y limitaciones de esta localidad en función de los efectos económicos derivados de los programas federales en el periodo comprendido del 2011 al 2013.

Metodológicamente las instituciones, las organizaciones y los pobladores pertenecientes a la localidad del Golfo de Santa Clara, serán los elementos relevantes desde el punto de vista del diseño de indicadores, con el fin de analizar los efectos generados durante el periodo 2011-2013 y que hayan derivado específicamente del Programa Modernización de Embarcaciones Menores, Disminución del Esfuerzo Pesquero, Sustitución de Motores y Gasolina Ribereña, por ser algunos de los instrumentos aplicados para solventar las carencias y necesidades de la comunidad. Se trata de captar el sentido de las personas respecto al efecto que cada programa representó en su bienestar, para de esta manera responder a la realidad que se estudia y mostrar si son capaces de provocar cambios positivos en la asignación económica, disposiciones operativas, claridad en el manejo de recursos, transparencia, filtros para la asignación de los apoyos, evaluación y seguimiento de cada programa; todo ello para cumplir con el desarrollo económico local de los pobladores del Golfo de Santa Clara.

Planteamiento del Problema

Si se parte de lo establecido en los artículos 25 y 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante la competitividad, el fomento del crecimiento económico y el empleo así como una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales; señalando además que habrá un Plan Nacional de Desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

Resulta indudable ante esta disposición que los recursos federales llegan a los municipios a través de diversas vertientes; los mecanismos más conocidos son aquellos que tienen que ver con las transferencias federales (aportaciones y participaciones), mismas que son administradas directamente por los gobiernos estatales y municipales y les son entregadas utilizando fórmulas y criterios contenidos en distintos ordenamientos jurídicos. La crisis económica que ha venido afectando al país sin duda alguna habrá de repercutir en el desarrollo de los municipios que lo conforman. En este tenor, la política social y los programas de apoyo que se implementan, se presentan como primordiales en cuanto a su aplicación y funcionalidad.

Ante ello, los programas federales se refieren a los recursos derivados de las políticas, objetivos y estrategias de cada una de las dependencias y entidades del gobierno federal ligados a obtener el desarrollo económico de los municipios, sin embargo, los esfuerzos por lograrlo no han tenido el éxito necesario para que las entidades municipales y sus comunidades como el Golfo de Santa Clara alcancen el avance requerido, pues poco se ha hecho para examinar su impacto en el mejoramiento de esta comunidad, a pesar de ser considerados como instrumentos de avance. La finalidad de la investigación es aportar identificar los avances y limitaciones en la aplicación de los programas, y con ello encontrar elementos que permitan un mejor rendimiento e impacto de los recursos públicos federales y se reflejen de manera positiva en el desarrollo de esta comunidad.

Las variables independientes que se estudian para el avance y limitaciones de los programas son las siguientes: Asignación económica sin planeación, Anarquía en la operación de los programas, Manejo de recursos sin transparencia, Asignación de apoyos sin estudio de beneficiarios y no existe evaluación de cada programa. Todo ello crea una ambigüedad en el reconocimiento del efecto real de los programas de apoyo en el Golfo de Santa Clara y no permiten garantizar su efectiva aplicación y resultados a largo plazo, por considerar que la condición actual de la relación entre las variables se encuentra distorsionada.

Bajo este contexto, se plantean los siguientes cuestionamientos respecto de la aplicación de los programas federales de apoyo: ¿Cómo opera la asignación de los recursos? ¿Cómo se desarrolla la administración operativa? ¿Existe transparencia en el manejo de recursos? ¿Cómo son los filtros para la asignación de los apoyos? ¿Se llevan a cabo evaluaciones y seguimiento de cada programa? Para dar respuesta a las interrogantes aludidas se debe analizar el proceso en la aplicación de los Programas Federales de Apoyo, mediante la normatividad de los aspectos estratégicos, metodológicos y operativos para los programas Modernización de Embarcaciones Menores, Disminución del Esfuerzo Pesquero, Sustitución de Motores y Gasolina Ribereña; con el propósito de determinar sus avances y limitaciones del proceso de implementación a los permisionarios del Golfo de Santa Clara durante el periodo 2011-2013; y contribuir de este modo al mejoramiento de las políticas públicas sociales.

Para lograr lo anterior se deben alcanzar los siguientes objetivos específicos: Reconocer los Programas; Identificar los actores involucrados en los Programas -como son las dependencias, organizaciones responsables, beneficiarios-; Desarrollar los aspectos estratégicos, metodológicos y operativos de los Programas Federales de apoyo aplicados a los pobladores del Golfo de Santa Clara, durante el periodo 2011-2013.

Mediante este esquema gubernamental se pretende que la población alcance un desarrollo económico sostenible, por ser una comunidad con alto potencial turístico. Al respecto Labandeira (2007) plantea que deben incorporarse consideraciones socioeconómicas en el

diseño de indicadores de eficiencia y evaluación para el éxito y avance de la comunidad; en este sentido, la presencia de estudios que evalúen los aspectos estratégicos, metodológicos y operativos de los recursos erogados a través de los programas federales, resulta imperante, ya que analizar los efectos durante un periodo de tiempo permite argumentar que la localidad posee un estancamiento económico que impide su mejoramiento.

Contexto Teórico

Como principio elemental que sustenta la política económica y social según Montoro (1991) "en algunas cuestiones definidas como básicas, todos los ciudadanos serían tratados de igual forma, aunque no todos contribuirían financieramente de la misma manera, sino que lo harían en función de sus rentas personales y de su trabajo, en función por tanto de sus capacidades. El estado se arrogaría así un papel recaudador y redistribuidor hasta entonces desconocido en tales dimensiones." Si se considera que en países europeos las políticas públicas han sido muestra constante de su buena organización y de la eficacia de los programas públicos que implementan, CEPAL (2010), es importante preguntarse ¿Por qué los países latinoamericanos han menguado el desarrollo económico y social que tanto se espera? Bajo estas ideas, las políticas gubernamentales deben ser analizadas desde dos vertientes: por un lado se debe estudiar el sistema de contribución al estado y por otro, las formas en que el gobierno redistribuye la riqueza, agregando en este sentido para la investigación, la evaluación de los efectos que cada programa produce en la sociedad.

En países como México, donde la política social es altamente centralista a pesar de la autonomía concedida a los entes municipales, el localismo es un fenómeno que se sigue contraponiendo a la globalización por la carencia de una armonización y descentralización del poder, Gutiérrez (2005), los estados que lo conforman, siguen dependiendo en gran medida de los aportes económicos recibidos de la federación, lo que impacta de manera considerable a los entes municipales; por ende, el resultado del desarrollo local no ha dado muestras positivas aun cuando ideas existentes apuntan a que el desarrollo económico inicia desde lo local de igual modo que no puede ser sino humano, Boisier (2001) se trata de un fenómeno que debe ser tratado en un sentido geográfico y también sistémico y no

nacional, ya que el concepto de desarrollo global es una construcción basada solamente en promedios, Perroux (1961).

En este ambiente de preocupación por lograr el avance y prosperidad de estados y municipios, se crean en México programas gubernamentales con los cuales se espera que los objetivos trazados sean alcanzados. Al referir que los programas federales son instrumentos de transformación económica y social, se debe plantear un enfoque que articula la necesidad de indagar acerca de los efectos que dichos programas han tenido en localidades municipales, ello como una muestra representativa del efecto económico y social que se procura. A través de estos programas, los recursos federales pueden ser operados por otras instancias gubernamentales (Estados y Municipios) e incluso por organizaciones sociales o individuos, siempre y cuanto se cumplan las reglas de operación. Las reglas de operación sirven para conocer quién es sujeto de recibir los apoyos, conocer los sustentos específicos que ofrecen los programas, los requisitos para obtenerlos, esto para que los recursos públicos se apliquen de acuerdo como han sido programados, y para saber cómo pueden contribuir al desarrollo de la comunidad.

El Golfo de Santa Clara, es un pueblo esencialmente pesquero donde la captura de la totoaba era una de las actividades principales, sin embargo, debido a la casi extinción de esta especie, fue prohibida su captura y comercialización, situación que ha venido presentándose de igual manera con la denominada vaquita marina. Este poblado posee además un incipiente turismo en ciertas épocas del año, donde los extranjeros y mexicanos se dan cita para realizar sobre todo, turismo de aventura. Para dar impulso a esta localidad y tratando de proteger las especies características de este mar, el gobierno de la República se ha enfocado en la aplicación de diversos programas de apoyo en donde los efectos económicos y sociales derivados de su aplicación han sido poco estudiados, ya que las investigaciones se han centrado en la preservación de las especies en peligro de extinción, principalmente por grupos ambientalistas.

“Estos programas federales poseen una base teórica, tienen que ver con la política encaminada a tener un impacto directo en el bienestar de los ciudadanos, a base de

proporcionarles servicios o ingresos, siendo por tanto la intención de que todos los ciudadanos gocen de los mismos beneficios y aseguren su bienestar tanto económico como social de forma particular, aunque no todos participen en la tributación ni se ajusten a las mismas reglas", Montaguth (1998).

Para estos efectos, mediante decreto publicado el 10 de febrero de 2014 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), fue reformado el artículo 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos -la ley máxima que rige la vida económica, social y política en México-, dicho ordenamiento, señala, en su inciso C, que el Estado contará con un Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). El CONEVAL será un órgano autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propios, y tendrá como funciones principales la medición de la pobreza y la evaluación de los programas, objetivos, metas y acciones de la política de desarrollo social.

Bajo este contexto, el monitoreo de programas sociales y con el propósito de contribuir a mejorar el diseño de las políticas públicas, el CONEVAL elabora documentos en esta materia y de otros temas de monitoreo, que implica tener indicadores para contar con información relevante y significativa que permanezcan en el tiempo y que sea utilizada para la toma de decisiones. De esta forma, el documento Evaluación Integral del Desempeño de los Programas Federales dirigidos al Apoyo a Productores 2010, señala: "La regresividad de los programas ha sido reconocida por el Ejecutivo Federal. De ahí que en el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2011 (PPEF), entregado a la Cámara de Diputados el 8 de septiembre de 2010 se estableció que varios de los apoyos que otorga la SAGARPA generan desincentivos, distorsionan los mercados y son ineficientes, como lo establecen las evaluaciones. En consecuencia, el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2011, asignó un monto mayor a Gasolina Ribereña (150 millones más)".

Por lo anterior y con el objetivo de analizar las principales características, fortalezas y retos del sistema de monitoreo del ámbito social, el CONEVAL elaboró el documento Diagnóstico de Monitoreo de Programas y Acciones Sociales 2015, el cual representa un

análisis relevante por tres aspectos: el análisis se basa en una aproximación cuantitativa y descripción cualitativa; el análisis se basa en datos que son producto de 8 años de recopilación de información y, es el primer diagnóstico en México que proporciona una primera aproximación al estado actual del sistema de monitoreo de los programas y acciones sociales.

De igual manera este organismo lleva a cabo una revisión, análisis y emisión de recomendaciones a las matrices de indicadores del ámbito de desarrollo social. Este diagnóstico tiene como objetivo valorar la calidad de los instrumentos de monitoreo que emplean los programas y acciones sociales; con base en ese documento de determina revisar, analizar y, en su caso, emitir recomendaciones de mejora a las matrices de los programas y acciones del ámbito social.

Sin embargo, aún con dichos estudios, el mismo documento manifiesta: "El enfoque hacia resultados es la piedra angular del trabajo que realiza el CONEVAL. Se observa que hacia 2015 varios programas no incluyeron en sus instrumentos de medición por lo que resulta preocupante que los avances alcanzados en años anteriores se desvanezca. Aunque en lo general todas las dependencias redujeron la calidad de sus instrumentos, resulta importante señalar que esto no se observa en todos los programas. Es necesario recuperar el enfoque hacia resultados e incorporarlo como un trabajo de medición para los programas de desarrollo social".

Bajo esta tesitura, la Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca –CONAPESCA- ha desarrollado programas del sector pesquero y acuícola impulsados por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación con la finalidad de apoyar al productor, pescador o ciudadano interesado. Los Programas se definen a continuación, cuya perspectiva de análisis es desde un ámbito de sus resultados, en la aplicación a los usuarios –permisionarios- del Golfo de Santa Clara.

Programa Modernización de Embarcaciones Menores

Es un proyecto impulsado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación –SAGARPA- a través de la Comisión Nacional de Acuacultura y

Pesca –CONAPESCA-, dirigido a los productores del sector pesquero regularizado del país que se dediquen a la actividad pesquera, cuyas embarcaciones de hasta 10.5 metros de eslora tanto en aguas costeras ribereñas como interiores presenten características de deterioro y requieran ser modernizadas, rehabilitadas o equipadas y que se encuentren amparados con permiso o concesión de pesca vigente. El Proyecto ofrece contribuir al incremento de los bienes de capital estratégicos de la población pesquera a través del apoyo subsidiario para la obtención de equipo moderno y ecológico, contribuyendo al cuidado y preservación del medio ambiente, así como reducir el consumo de combustible. Los objetivos del Proyecto consisten en reactivar al pescador ribereño como sujeto de crédito y generar un historial crediticio, contribuir a la modernización tecnológica del sector orientada a reducir costos y aumentar la seguridad de la vida del pescador, disminuir el impacto al medio ambiente, evitando la emisión de hidrocarburos no quemados al recurso agua y favorecer al ordenamiento de la actividad pesquera ribereña.

Programa Disminución del Esfuerzo Pesquero

Consiste en contribuir a la conservación y uso sustentable de los recursos pesqueros mediante el retiro voluntario de embarcaciones que integran la flota mayor. Quienes pueden recibir el apoyo son las personas físicas o morales que se dediquen a actividades de pesca de altamar con embarcaciones mayores y operen al amparo de concesión o permiso de pesca comercial vigente. Su cobertura son Estados con litoral, recibiendo apoyo directo para el retiro voluntario de embarcaciones mayores de $1, 300,000.00 (un millón trescientos mil pesos 00/100 M.N.) por embarcación retirada.

Programa Sustitución de Motores

El Proyecto consiste en eficientar la operación de la flota pesquera menor, mediante la sustitución de los motores y/o de manera integral con sus embarcaciones. Las personas que pueden recibir el apoyo son las personas físicas o morales, que al amparo de un permiso o concesión de pesca vigente, se dediquen a la captura de especies marinas o dulce acuícolas que requieran sustituir el motor marino de una embarcación menor o ambos de manera integral. El concepto de apoyo es para sustitución de motores por motores nuevos dentro o fuera de borda de hasta 115 HP y sustitución integral de embarcación con motor dentro o

fuera de borda, con eslora máxima de 10.5 metros. El monto de apoyo es el menor entre el 50% del costo total del motor marino sin rebasar un monto de $90,000.00 (noventa mil pesos 00/100 M.N.).

Programa de Gasolina Ribereña

Que consiste en ampliar el margen de operación de los productores pesqueros ribereños mediante una cuota energética a precios de estímulo. Quienes pueden recibir el apoyo son las personas físicas o morales que formen parte del "Padrón de Gasolina Ribereña 2011" integrado por la Secretaría, que se dediquen a las actividades pesqueras ribereñas, y que consuman gasolina en la maquinaria utilizada en sus embarcaciones. El concepto de Apoyo es para embarcaciones ribereñas: Volumen de gasolina ribereña con base en la potencia del motor y días de operación en el ciclo productivo. El monto de apoyo es hasta de 10 mil litros por embarcación. $2.00 (dos pesos 00/100 M.N.) por litro de gasolina ribereña.

Objetivo

Analizar el proceso en la aplicación de los Programas Federales de Apoyo, mediante la normatividad de los aspectos estratégicos, metodológicos y operativos para los programas Modernización de Embarcaciones Menores, Disminución del Esfuerzo Pesquero, Sustitución de Motores y Gasolina Ribereña; con el propósito de determinar sus avances y limitaciones del proceso de implementación a los permisionarios del Golfo de Santa Clara durante el periodo 2011-2013; y contribuir de este modo al mejoramiento de las políticas públicas sociales.

Metodología

Se adoptó la metodología basada en una investigación de la técnica documental con enfoque cualitativo; aquí la información de los aspectos operativos, disposiciones del programa, procedimientos y lineamientos es evaluada mediante la recolección de datos utilizando el formato como recurso metodológico, para llevar a cabo el procesamiento mediante el cruce de variables.

Asimismo se aplica la técnica de campo con enfoque cuantitativo en relación a la información referente a las categorías de análisis: Reconocer los Programas; Identificar los actores involucrados en los Programas, como son las dependencias, organizaciones responsables, beneficiarios; Desarrollar los aspectos estratégicos, metodológicos y operativos de los Programas Federales de apoyo, aplicados a los pobladores del Golfo de Santa Clara, durante el periodo 2011-2013. La unidad de estudio son los pobladores que hayan sido acogidos por un Programa de Apoyo. La población referida corresponde a 765 permisionarios de pesca, con una muestra estadística de 160 encuestas. La recolección de datos es mediante el cuestionario, cuyo procesamiento será a través del SPSS Statistics, se prevé en este sentido una muestra estadística probabilística y aleatoria y por lo tanto, representativa.

El procedimiento para realizar el análisis de los programas, considera un modelo "después" de su implementación, es decir una situación post facto que consiste en tomar como experimentales situaciones reales que se han producido. Ante esta dinámica, sobre la base de la información disponible -investigación documental y entrevista abierta- de la población del Golfo de Santa Clara, se reconstruirá cómo era la situación antes de comenzar el estudio; para con ello poder emitir un juicio sobre los efectos imputables a dichas acciones.

Resultados

Únicamente fueron aplicados 95 cuestionarios a los permisionarios, dadas las condiciones de tensión que fueron suscitados por la inconformidad de los pobladores del Golfo de Santa Clara a la Manifestación de Impacto Regulatorio 34164 que realizó la Comisión Federal de Mejora Regulatoria –COFEMER-, con el Acuerdo por el que se suspende temporalmente la pesca comercial mediante el uso de redes de enmalle, cimbras y/o palangres operadas con embarcaciones menores, en el Norte del Golfo de California.

Los resultados cuantitativos del análisis a los procesos en la aplicación de los Programas de Apoyo Federal a los permisionarios del Golfo de Santa Clara, periodo 2011-2013, son los siguientes:

-El apoyo recibido mediante los Programas, corresponde: Sustitución de Motores con el 60%; Gasolina Ribereña 20%; Embarcaciones Menores 18% y disminución del Esfuerzo Pesquero 2%. De los cuales fueron otorgados los apoyos en más del 45% durante los periodos 2011-2013.

-El Programa que mayor beneficio le ha representado es el de Sustitución de Motores con el 53%, Embarcaciones Menores 24% y Gasolina Ribereña 21%. El Programa Disminución del Esfuerzo Pesquero no ha representado un beneficio significativo.

-Los medios por los que generalmente se le informa de la aplicación de un programa de apoyo son la Federación con respuesta del 77% y 15% por medio de la Sociedad Cooperativa a la que pertenece el permisionario.

-La información que recibe de los representantes de los programas, es considerada por el 88% entre buena y regular.

-Para efectos del tiempo en la respuesta a la solicitud, el 56% respondió que casi siempre y siempre, el 29% algunas veces y el 15% nunca considera que el tiempo de respuesta es el adecuado.

-Con respecto a si conoce la forma de operar de cada programa, se determina el 71% para algunas veces, el 12% manifestó que casi siempre y 6% siempre.

-Las bases para participar en los programas, el 32% medianamente claros y accesibles, 32% poco claros y accesibles, el 29% muy claros y accesibles, y el 7% nada claros y accesibles

- El 56% considera que las personas encargadas de administrar los recursos para aplicar los programas, algunas veces son justos en su distribución; el 24% manifestó que nunca.

-La satisfacción con la forma de seleccionar a los beneficiarios de los programas, el 50% sugiere que algunas veces, mientras que el 24% es nunca.

-La entrega de los recursos de los programas se cumple tiempo y forma. El 38% manifiesta que casi siempre, el 26% algunas veces y 18% siempre y nunca.

-Entre bueno y regular considera el 70% el impacto en la aplicación del Programa de Embarcaciones Menores, asimismo el 60% el impacto en la aplicación del Programa de Disminución del Esfuerzo Pesquero.

-Entre muy bueno y bueno considera el 59% el impacto en la aplicación del Programa de Sustitución de Motores.

-El 24% considera el impacto en la aplicación del Programa de Gasolina Ribereña como regular; mientras que el 59% lo considera un mal programa.

Conclusiones

Algunas ideas que indiquen las posibles direcciones en el camino de los Programas de Apoyo Federal a los pobladores del Golfo de Santa Clara, son las siguientes:

Entre los principales avances, el fundamental consiste en el apoyo recibido mediante los Programas, correspondiendo principalmente a la Sustitución de Motores con el 60%; y Gasolina Ribereña 20%. De los cuales fueron otorgados los apoyos en más del 45% durante los periodos 2011 al 2013. Considerando además que el 59% de los permisionarios califican como un buen Programa el de Sustitución de Motores.

Lo mismo se puede decir del conocimiento de los Programas, de los cuales más del 90% conoce su forma de operar, puesto que las dependencias y organizaciones - Federación y Sociedades Cooperativas-, son los medios por los que generalmente se le informa para la aplicación de un programa de apoyo.

Con respecto a las limitaciones de los Programas, el 56% de los permisionarios expresan que consideran algunas veces justos a las personas –instituciones y organizaciones- encargadas de administrar los recursos para aplicar los programas; mientras que el 24% manifestó que nunca son justos en la distribución.

-La satisfacción con la forma de seleccionar a los beneficiarios de los programas: el 50% sugiere que algunas veces, mientras que el 24% se encuentra insatisfecho.

-Sobre el mismo punto de las limitaciones, la falta de evaluación de resultados en esta localidad, ya que las evaluaciones o estudios que se realizan son muy generales –a nivel Estado-.

Otra limitante que se tendrá en el proceso de aplicación de los Programas, es la Manifestación de Impacto Regulatorio 34164, con el Acuerdo por el que se suspende temporalmente la pesca comercial mediante el uso de redes de enmalle, cimbras y/o palangres operadas con embarcaciones menores, en el Norte del Golfo de California.

Referencias Bibliográficas

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (2014). Artículos 25 y 26.

Montoro, R. R. (1991). *El concepto de representación*. Centro de Estudios Constitucionales, España. Revista de Estudios Políticos.

Boisier, S. (2001). Desarrollo (local):¿de qué estamos hablando. *Estudios sociales. Google Académico.* Recuperado el 30 de julio de 2014, de http://web.unq.edu.ar/wp-signup.php?new=municipios.unq.edu.ar

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2010). Estudios económicos para América Latina. *OCDE*. Recuperado el 29 de julio de 2014, de http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/4/50484/P50484.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2015). Informes de monitoreo de programas sociales. *Diagnóstico de Monitoreo CONEVAL*. Recuperado el 3 de septiembre de 2015, de http://www.coneval.gob.mx/coordinacion/Documents/monitoreo/informes/Diagnostico_de_Monitoreo_2015.pdf

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2012). Evaluación integral del desempeño de los Programas Federales dirigidos al apoyo a productores 2010-2011. *CONEVAL*. Recuperado el 8 de septiembre de 2015 de http://www.coneval.gob.mx/Informes/Evaluacion/Integrales/Integrales%202010-2011/EI_10-11_Apoyo%20Productores.pdf

Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca. (2013). Anuario Estadístico de Acuacultura y Pesca 2013. *CONAPESCA*. Recuperado el 25 de junio de 2014, de http://www.conapesca.sagarpa.gob.mx/wb/cona/cona_anuario_estadistico_de_pesca

Gutiérrez, S. E. (2005). La defensa de la autonomía municipal. "La autonomía municipal y su garantía constitucional directa de protección. Estudio comparado de los supuestos español y mexicano". *Relaciones Internacionales y Ciencia Política. Vol. 2, núm. 4.* Recuperado el 2 de septiembre de 2104, de http://www.redalyc.org/pdf/633/63320410.pdf

Labandeira, X. (2007). *Economía Ambiental*. Pearson, Prentice Hall. Madrid. Recuperado el 5 de agosto de 2014, de http://ernxoxocotlan.blogspot.mx/2014/04/labandeira-x-2007.html

Montaguth, A. E. (1998). Estudio de identificación y evaluación de buenas prácticas en acciones de igualdad de oportunidades. *Google Académico*. Recuperado el 29 de agosto de 2014, de http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3900408

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (1961). Mejores Políticas para una vida mejor. *OCDE*. Recuperado el 28 de julio de 2014, de https://www.google.com.mx/?gfe_rd=cr&ei=PcELVOOLH8TK8geRk4FI&gws_rd=ssl#q=creacion+de+la+OCDe

Perroux, F. (1961). La economía del Siglo XX. *Google Académico*. Recuperado el 28 de Agosto de 2014, de http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=FCEAL.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=003480

Barreras de Exportación y su Efecto en la Competitividad Empresarial

Martha Beatriz Flores Romero[1]
Federico González Santoyo[2]
Virginia Hernández Silva[3]

[1]U.M.S.N.H. - FCCA, betyf@umich.mx
[2]U.M.S.N.H. - FCCA, fegosa@gmail.com
[3]U.M.S.N.H. - FCCA, vhsilva@umich.mx

Barreras de exportación y su efecto en la competitividad empresarial

Resumen

La globalización hace que las oportunidades comerciales sean más frecuentes día con día, por tal motivo, cada vez son más las empresas que operan internacionalmente. Una de las formas más comunes de internacionalizar una empresa es a través de las exportaciones, por lo que cada día son más frecuentes. La exportación involucra una serie de elementos que determinan el éxito o el fracaso de la misma. Numerosos son los estudios que se han realizado para analizar y comprender cuáles son las barreras e inhibidores que se presentan en el proceso de exportación. La comprensión de las barreras en el rendimiento de la exportación es vital tanto en el nivel microeconómico como en el macroeconómico, ya que puede ayudar a determinar por qué muchas empresas no logran exportar. En estudios que se han realizado en empresas exportadoras y en empresas no exportadoras, se han detectado tanto barreras internas de la empresa en el ámbito nacional e internacional, como barreras externas en los mismos ámbitos. Las variables más ampliamente estudiadas fueron: capacidad de producción, falta de financiamiento, falta de apoyos e incentivos gubernamentales, fuerte competencia extranjera, falta de conocimiento de comercio exterior, costos de exportación, falta de comunicación con los clientes. Estos problemas impactan de manera diferente a las empresas que no exportan y a las empresas exportadoras, pues mientras que en las primeras se presentan en la pre exportación, en las segundas en la operación.

Palabras Clave: Exportaciones • Barreras para exportar • Internacionalización

Export barriers and their effect on business competitiveness

Abstract

Globalization has increased numbers of companies operating internationally. One of the most common forms of internationalization a company is through exports, so each day are more frequent. Export involves a number of elements that determine the success or failure of the same. There are many studies that have been conducted to analyze and understand what are the barriers and inhibitors that occur in the export process. Understanding of barriers in export performance is vital both in the microeconomic level as in the macroeconomic, as it may help determine why many companies fail to export. In the

studies performed have been found internal barriers to export in the national and international level and external export barriers in the same areas. The most widely studied variables were: production capacity, lack of funding capacity, lack of support and Government incentives, strong competition foreign, lack of knowledge of foreign trade, export costs, lack of communication with clients. These problems impact differently to companies that do not export and export firms. For this reason it is important to prosecute efforts to detect what barriers are affecting firms at each stage in the internationalization process in order for organizations can overcome these obstacles and to achieve their objectives in the export activity.

Keywords: Exports• Barriers to export • Internationalization

Introducción.

El efecto que causa la globalización hace que las oportunidades comerciales sean más frecuentes día con día (Sulser, 2004), por tal motivo, cada vez son más las empresas que operan internacionalmente. Una de las formas más comunes de internacionalizar una empresa es a través de las exportaciones, ya que es una opción que muchas veces no necesita de grandes recursos y el riesgo puede ser bajo en la forma en que se lleve a cabo. Por tal motivo, en el proceso de internacionalización de las empresas el primer paso suele darse con las exportaciones (Nieto, 1995).

García (2000), Daniels (2004), Hill (2007), Czinkota (2007), Rugman & Hodgetts(1997), Albaum, Duerr, & Standoskov(2005) coinciden en que la exportación es la actividad de vender algún producto y/o servicio en el mercado extranjero. Gil (1991, p. 77) define las exportaciones como “el régimen aplicable a las mercancías que previo cumplimiento de requisitos reglamentarios establecidos, son declaradas en una aduana con la finalidad dejar definitivamente el territorio aduanero común” desde un Estado miembro con destino a otro Estado miembro. Los bienes exportados salen por la frontera de un país, pero también se incluyen las compras directas en el interior del país que son realizadas por organizaciones o personas no residentes. Para que las exportaciones se puedan llevar cabo, además del cumplimiento de los requisitos reglamentarios por parte de los países involucrados, se requiere de distribuidores ya sea que operen en la propia empresa o bien sean distribuidores internacionales que se encarguen de los servicios de logística tales como la transportación, fletes, seguros, servicios financieros, comisiones y demás servicios necesarios. Por tal

motivo, la exportación involucra investigación, planeación, compromiso, dedicación, conocimientos técnicos e inversión por parte de todos los involucrados en este proceso.

Las exportaciones desde una perspectiva macroeconómica, permiten que los gobiernos amplíen sus reservas de divisas, aumenten los niveles de empleo, mejoren la productividad del país y promuevan la prosperidad de la sociedad, desde el punto de vista microeconómico, ayudan a los gerentes de empresas, a tomar decisiones esenciales para expandir el crecimiento de la empresa, optimizar la utilización de la capacidad, mejorar el rendimiento financiero, etc., con la finalidad de garantizar que la empresa se mantenga en el mercado global en un entorno altamente innovador (Smith, Gregoire, y Lu, 2006).

Las exportaciones son una de las actividades de mayor crecimiento económico en el mundo, sin embargo, a pesar de que la economía explica el compromiso de los países en el comercio internacional y las exportaciones principalmente con la teoría de la ventaja comparativa, no revela por qué algunas empresas tienen éxito con la actividad de exportación, y otras no (Smith, Gregoire y Lu, 2006).

La importancia de las exportaciones por lo antes mencionado, ha producido que se hayan realizado numerosos estudios para encontrar cuáles son los factores de éxito de las empresas exportadoras, de los que se pueden mencionar los siguientes: antigüedad, tamaño de la empresa, historia exportadora, gestión de comercio exterior (Milesi, Moori, Yoguel, 2007; Brouthers *et. al*, 2009), nacionalidad, I + D, gasto en publicidad, forma de distribuir, la distancia geográfica, número de mercados extranjeros, intensidad de la exportación, interacción, la concentración en un mercado (Brouthers *et. al*, 2009). De igual forma, Jiménez (2007) destaca los siguientes determinantes para que una empresa tenga éxito en su internacionalización, los cuales se presentan en orden de importancia según sus resultados: programas de financiamiento, exenciones fiscales, subsidios, relevancia de la capacitación, importancia de las incubadoras de empresas, desregulación económica y simplificación administrativa, importancia de los tratados comerciales en la internacionalización, influencia de los tratados de comercio en la decisión de exportar.

A pesar de los esfuerzos realizados por países y empresas, a menudo existen barreras en la exportación que producen fallas en las operaciones comerciales en el extranjero, lo cual se traduce en pérdidas financieras (Leonidou, 1995; Tesfom, Lutz y Ghauri, 2006), actitudes

negativas hacia la actividad de exportación o apatía para no hacerlo (Tesfom, Lutz y Ghauri, 2006).

Impedimentos de las exportaciones.

En los estudios que se han realizado y se siguen haciendo sobre las exportaciones, uno de los aspectos que más relevancia tiene es analizar y comprender cuáles son los inhibidores y obstáculos o barreras que se presentan en el proceso de exportación (Julian & Ahmed, 2005). La comprensión de las barreras en el rendimiento de la exportación es vital tanto en el nivel microeconómico como en el macroeconómico, ya que puede ayudar a determinar por qué muchas empresas no logran exportar o incurren en pérdidas financieras, de igual forma, por qué las empresas exportadoras no son capaces de explotar todo su potencial (Leonidou, 1995). De tal forma, al ser identificadas las barreras que se presentan en la actividad de exportación, los responsables de las políticas públicas de los países y demás organismos de ayuda a la exportación podrán orientar su apoyo de una mejor manera para que las empresas puedan superar esos problemas en la exportación (Leonidou, 1995; Trimeche, 2003; Smith, Gregoire y Lu, 2006), así también, dentro de las firmas el éxito y el aumento de las exportaciones depende de cómo los gerentes puedan percibir y hacer frente a los impedimentos ambientales, cambios y estímulo que se presentan en las exportaciones (Smith, Gregoire y Lu, 2006).

Estudios a los problemas de exportación.

Kedia y Chhokar (1986) realizaron un estudio a empresas exportadoras y no exportadoras en dos fases. La primera con entrevistas a las empresas exportadoras acerca de sus planes y cuáles habían sido los problemas que se les presentaron en el proceso de exportación, en cuanto a las empresas no exportadoras se les preguntó si habían considerado exportar, qué les impidió hacerlo y qué cambios tendrían que realizar para comenzar a hacerlo. Con el resultado obtenido de estas entrevistas delineó el cuestionario que posteriormente se suministro de igual forma a empresas exportadoras y no exportadoras analizando las variables que se pueden observar en la tabla 1.

El estudio de Katsikeas y Morgan (1994) se realizó a empresas manufactureras para conocer los problemas que enfrentan en la exportación, además de examinar las diferencias en la percepción de los problemas de exportación sobre la base de las características organizativas del tamaño de la empresa y la experiencia en el mercado de exportación,

agruparon los problemas para exportar en ocho categorías en orden de importancia como se puede ver en la tabla 1.

Leonidou (1995) muestra una evaluación empírica de las percepciones de empresas no exportadoras sobre los factores que dificultan el inicio de las actividades de exportación. Separando los obstáculos a la exportación de acuerdo con las tipologías internas / externas y nacionales / extranjeros del entorno de la empresa. Los factores estudiados se pueden observar en la tabla 1.

Kedia y Chhokar (1986)	**Katsikeas y Morgan (1994)**	**Leonidou (1995)**	
		Barreras internas	**Barreras exrternas**
• Mercadotecnia:. • Procedimiento: • Conocer las prácticas en los negocios internacionales. • Financiamiento. • Técnico / Adaptación.	• Información y comunicación con los mercados de exportación. • Adaptación de productos. • Limitaciones en la fijación de precios para exportar. • Adaptación en la comercialización de la empresa. • Limitaciones en la logística externa. • Políticas nacionales de exportación. • Complejos procedimientos para exportar. • Devaluación en la moneda doméstica.	**Las barreras internas de casa son:** • Inadecuado y no entrenado equipo de exportación. • Insuficiente capacidad de producción para exportar. • Falta de tiempo para las gestiones de exportación. • Limitada información para localizar y analizar los mercados internacionales. **Las barreras de casa en el extranjero son:** • Diferentes estándares en los productos en el mercado extranjero. • Dificultad y recolección lenta de los cobros. • Dificultad para localizar y obtener adecuada representación. • Altos riesgos en costos para vender en el extranjero. • Inviabilidad en ofrecer precios competitivos. • No ofrecer servicios técnicos después de la venta. • Falta de canales de distribución. • Problemas de altos costos de transportación.	**Las barreras externas de casa son:** • Dificultad para los procesos de documentación. • Falta de incentivos del gobierno. **Las barreras de externas en el extranjero son:** • Diferentes hábitos de los consumidores en el extranjero. • Dificultad para entender las prácticas de los negocios en el extranjero. • Problemas de lenguaje. • Imposición de altas tarifas y las tarifas no arancelarias. • Fuerte competencia en los mercados extranjeros. • Fluctuaciones no favorables en el tipo de cambio. • Restricciones de los reglamentos y regulaciones en el extranjero.

Fuente: Elaboración propia

Por su parte Colaiácovo (1996) menciona que el Centro Interamericano de Comercialización (CICOM) a través del contacto con promotores y gerentes de exportaciones conoció el proceso de exportación, los problemas y mecanismos de solución más eficientes para proveer asistencia en el desarrollo de las exportaciones. Este organismo separa los problemas para exportar en tres grupos. Uno de los grupos está vinculado con la oferta exportable, otro que se encuentra relacionado con la demanda internacional y el tercero al que denomina problemas de infraestructura. En la tabla 2, se pueden observar los problemas

Colaiácovo (1996)	Moini (1997)	Da Silva y Da Rocha (2001)	Fillis (2002)	
			Factores externos e internos de empresas no exportadoras	
• Problemas de capacidad física. • Problemas de capacidad económica. • Problemas de capacidad financiera. • Problemas de capacidad gerencial. • Problemas de conciencia exportable. • Problemas con la demanda internacional. • Problemas de infraestructura clasificó.	• Mercadotecnia. • Procedimiento. • Negocios internacionales, el *know how* y la práctica. • Financiamiento. • Adaptación/Téc-nica. • Proporcionar asesoramiento técnico en el extranjero.	• Restricciones políticas y económicas. • Falta de información y acceso a los mercados. • Falta de compromiso de las empresas para las exportaciones. • Barreras no arancelarias en el mercado meta. • Corrupción. • Falta de competitividad en las empresas para los mercados internacionales. • Dificultades de operación. • Requerimientos de calidad.	**Factores internos que inhiben las exportaciones:** • No contar con demasiada capacidad de producción. • Son negocios muy pequeños para manejar exportaciones. • No cuentan con tiempo para investigar nuevos mercados. • Falta de conocimiento. • Falta de recursos financieros. • No hay motivaciones para exportar. • Falta de personal. • Falta de experiencia en negocios. • No hay tiempo para investigar culturas diferentes. • No hay tiempo para investigar lenguajes diferentes. • No quieren investigar nuevos mercados. • No han viajado al extranjero.	**Factores externos que inhiben la exportación son:** • Suficientes negocios en el mercado doméstico. • Falta de consultoría para exportar. • Complicados procedimientos y regulaciones para exportar. • Falta de asistencia a la exportación. • Falta de incentivos gubernamentales. • Falta de canales de distribución externos. • Dificultad para comunicarse con los clientes internacionales. • Exposición a una mayor competencia.

Fuente: Elaboración propia.

Moini (1997) en su estudio acerca de las barreras que inhiben el desarrollo de la exportación de las pequeñas y medianas empresas manufactureras en E.E. U.U. destaca 20 barreras que afectan a las empresas exportadoras y no exportadoras por igual, encontrando tres barreras importantes y difíciles de superar: en la cual destacó los siguientes factores: la adaptación de productos para los mercados extranjeros, el conocimiento de los procedimientos de exportación y la publicidad en los mercados extranjeros. Las variables estudiadas de esta investigación se pueden observar en la tabla 2.

Da Silva y Da Rocha (2001) investigaron la percepción de los obstáculos en las empresas de Rio de Janeiro que han exportado al Mercosur, con el fin de determinar hasta qué punto se asociaban estos problemas con el tipo de industria, el tamaño de la empresa, la experiencia en exportaciones y el alcance geográfico de las actividades de exportación. En la tabla no 2 se pueden observar las variables analizadas.

Fillis (2002) realizó un estudio con microempresas artesanales no exportadoras determinando cuáles son las barreras externas e internas por las que no tienen actividad de

exportación. En la tabla 2 se pueden observar los factores que se utilizaron en la investigación.

Trimeche (2003) estudió los problemas que presenta el rendimiento de las empresas electrónicas japonesas en mercados de exportación distantes. Las variables utilizadas se encuentran en la tabla no 3.

El estudio que realizaron Ahmed *et. Al* (2004) es una investigación empírica que aborda las barreras de exportación de las empresas libanesas que pretenden participar en negocios internacionales. Los principales resultados fueron que la mayoría de los empresarios perciben falta de asistencia del gobierno, competencia de las empresas en los mercados extranjeros, la necesidad de modificar las políticas de precios y la promoción, los altos aranceles extranjeros en los mercados de exportación, y la falta de capital para financiar la expansión en los mercados extranjeros. Las variables utilizadas se encuentran en la tabla no. 3.

Tesfom, Lutzb y Ghauric (2006) realizaron un estudio donde identificaron los principales problemas de empresas manufactureras de calzado y textiles. Encontraron 45 problemas de exportación y los clasificaron en cinco fuerzas internas y externas que se puede observar en la tabla 3.

Trimeche (2003)	Ahmed *et al.* (2004)	Tesfom, Lutz & Ghauri (2006)	Hollensen (2007)
• La estabilidad política. • Los requisitos legales. • Los reglamentos técnicos. • La competencia extranjera en el mercado árabe. • La competitividad de los productos exportados. • La falta de Información. • Consumo de las actitudes hacia los productos extranjeros. • La falta de investigación de mercados de exportación. • Fluctuaciones monetarias. • La comunicación ineficaz con el consumidor árabe. • Infraestructura. • Comunicación. • Cultura. • La falta de información sobre los distribuidores. • La complejidad de los documentos de exportación necesarios. • Inapropiada promoción. • La falta de personal calificado. • Diferentes hábitos de consumo. • La mala organización del departamento de exportación de la empresa. • La urbanización. • La falta de familiaridad con las prácticas comerciales. • La falta de asistencia gubernamental. • Distancia psicológica. • Religión. • La distancia física.	• La falta de asistencia del gobierno en la superación de barreras a la exportación. • La competencia de las empresas en los mercados extranjeros. • Altas tarifas de extranjeros a los productos importados. • Necesidad de modificar las políticas de precios y promociones. • La falta de capital para financiar la expansión en los mercados extranjeros. • Problemas para encontrar distribuidor en el país confiable. • Necesidad de adaptar los productos para satisfacer las preferencias de los clientes extranjeros. • Dificultad para reunir información precisa sobre los mercados extranjeros, citando problemas de precios con tipos de cambio fluctuantes. • Dificultad para la organización de concesión de licencias y acuerdos de joint venture. • Los altos costos de venta en el exterior. • Gestión de énfasis en el desarrollo de los mercados nacionales. • Confundir las regulaciones de importación extranjeros. • Alto valor de la moneda en relación con los mercados de exportación. • Los riesgos involucrados en la venta en el extranjero. • La falta de capacidad dedicada al suministro continuo de las exportaciones. • La competencia de las empresas libanesas en los mercados extranjeros. • Dificultad para percibir el pago de los clientes en el extranjero. • Dificultad para ofrecer servicio post-venta. • Las diferencias lingüísticas y culturales.	• Barreras de conocimiento de mercadotecnia. • Barreras de recursos humanos. • Barreras financieras. • Barreras de calidad del producto. • Problemas de adaptación de productos.	• Insuficiente financiamiento. • Insuficiente conocimiento. • Falta de conexión de los mercados extranjeros. • Falta de compromiso para la exportación. • Falta de capital para financiar la expansión en los mercados extranjeros. • Falta de capacidad productiva para dedicarse a los mercados extranjeros. • Falta de canales internacionales de distribución. • Aumento en los costos debido a los altos gastos de exportación, de fabricación, distribución y financiación. • Información inadecuada sobre la competencia potencial de los clientes extranjeros. • La falta de consulta a la exportación con relación a los negocios internacionales. • Complicados procedimientos de exportación. • Pobre nivel en la asistencia a la exportación. • Incentivos de gobierno limitados para la exportación. • Las PyMEs que no exportan, no lo hacen porque tienen suficientes negocios en los mercados domésticos.

Fuente: Elaboración propia.

Después de la revisión de los artículos, los problemas que resultaron mayormente mencionados fueron:

- Capacidad de producción.
- Falta de financiamiento.
- Falta de apoyos e incentivos gubernamentales.
- Fuerte competencia extranjera.
- Falta de conocimiento de comercio exterior.
- Costos de exportación.
- Falta de comunicación con los clientes.
- Falta de información.
- Problemas con el lenguaje.
- Dificultad para obtener representación.
- Dificultad para el servicio de post venta.
- Falta de servicios de consultoría.
- Falta de canales de distribución.

Moini (1997) sin embargo, comenta que de todos los problemas que han surgido en los diferentes estudios de barreras de exportación, pueden dividirse e incluir cada uno de ellos en cinco categorías que son: barreras de mercadotecnia, falta de conocimiento sobre procedimientos de exportación, falta de conocimiento de negocios internacionales *know-how* y prácticas, inhibidores financieros y dificultades técnicas y de adaptación.

Así también, los estudios muestran que algunas barreras se originan internamente en la empresa y están generalmente asociados con los recursos con los que cuenta la organización o el acercamiento a la comercialización de las exportaciones, mientras que otros se derivan de su entorno externo tanto en el mismo país como a los países a los que quiere llegar (Leonidou, 1995: Fillis, 2002; Smith, Gregoire y Lu, (2006). Además, estos obstáculos se pueden presentar en cualquier etapa del proceso de internacionalización de las empresas, así mismo diferir entre una y otra (Leonidou, 1995).

Es importante a destacar que las barreras también varían no sólo entre las etapas de exportación (Kedia y Chhokar, 1986; Leonidou, 1995; Smith *et. Al*, 2006), sino también entre empresas en la misma etapa del proceso del desarrollo de exportación Pinho y Martins

(2010) incluso hasta en la misma industria Tesfom, Lutzb y Ghauric (2006). Por otro lado, también es importante mencionar que gran parte de los estudios revisados contemplaron las mismas variables tanto como para las empresas exportadoras, como las no exportadoras, sin embargo, los resultados dejaron en claro que los problemas afectan de forma diferente tanto a unas como a otras (Kedia y Chhokar, 1986; Moini, 1987; Smith *et. Al*, 2006; Pinho y Martins, 2010). Los estudios también demostraron que las empresas que no exportan tienden a ver mayores problemas en la etapa de la pre exportación, (Smith *et. Al*, 2006; Pinho y Martins, 2010) por lo que, entre más fuerte es la percepción de la importancia de la barrera, la decisión de exportar es menor (Pinho y Martins, 2010), incluso hasta llegar a preferir quedarse en el mercado local (García, 2000), mientras que para las empresas que ya son exportadoras los problemas que se presentan suelen ser en la parte de operación (Smith *et. Al*, 2006; Pinho y Martins, 2010). Kedia y Chhokar (1986) mencionan que se deben considerar las diferencias importantes entre las empresas no exportadoras y las empresas exportadoras en el diseño y dirección de programas de fomento a la exportación, para que estos sean aplicados eficazmente.

Leonidou (1995) y Fillis (2002) coincidieron en sus estudios analizando más a fondo las barreras de las empresas no exportadoras, pues como se mencionó los problemas que le afectan son diferentes a los que ya exportan. Ambos determinaron que los principales problemas de las empresas no exportadoras son en la etapa de pre exportación, de igual forma señalan que existen factores internos y externos tanto nacionales como extranjeros que afectan a las empresas durante sus inicios en el proceso de internacionalización.

Por último, es necesario comentar la necesidad de eliminar el efecto inhibidor causado por las barreras de exportación percibidos (Kedia y Chhokar, 1986; Moini, 1987: Leonidou, 1995; Smith *et. Al*, 2006; Liargovas y Skandalis, 2008; Pinho y Martins, 2010), Leonidou (1995) afirma que es muy importante hacerlo en las etapas previas a la exportación con consultoría y asesoramiento. Por su parte, Kedia y Chhokar (1986) mencionan que con la comprensión de las barreras de exportación se puede lograr que más pequeñas y medianas empresas lo hagan, además, los programas pueden proporcionar conocimientos y recursos esenciales a las empresas en su experiencia exportadora, pues con información y experiencia se pueden superar las barreras a la exportación (Liargovas y Skandalis 2008). De igual forma Moini (1997) plantea que es necesario un programa de mentores que

puedan proporcionar ayudar en todo momento a las empresas que están en procesos de exportación.

Conclusiones

Las exportaciones en la época actual cada día son más frecuentes, incluso de acuerdo a los estudios revisados no sólo las grandes compañías son las que exportan, sino que también las pequeñas y medianas empresas se interesan cada vez más en el tema, incluso los gobiernos de algunos países tienen programas especiales para que este tipo de empresas lo pueda hacer. Sin embargo no todas las empresas tienen éxito en su experiencia internacional, es por esta razón la fuerte necesidad encontrar los obstáculos que se presentan a las firmas tanto en su ambiente interno como en el externo en el ámbito nacional e internacional. Numerosos estudios se han realizado en situaciones y circunstancias diferentes, muchos de ellos han obtenido resultados parecidos, y se ha acumulado una cantidad importante de información referente al tema, sin embargo, en su gran mayoría han estudiado tanto a las empresas exportadoras como a las no exportadoras por igual, por lo que es necesario, hacer una investigación que verdaderamente encuentre la problemática de cada una de las etapas de exportación, esto con la finalidad de ayudar de una mejor forma a las organizaciones en sus esfuerzos exportadores, que ayude a que las empresas no exportadoras no desistan en sus esfuerzos por internacionalizarse y también a que las empresas exportadoras superen los obstáculos que se presentan en sus gestiones de exportación.

Referencias bibliográficas

Ahmed, Z., Julian, C., Baalbaki, I., Hadidian T., (2004). Export Barriers and Firm Internationalisation: A Study of Lebanese Entrepreneurs. *Journal of Management & World Business Research*, Vol. 1(1), 11-22.

Brouthers, L., Nakos, G., Hadjimarcou, J., Brouthers, K. (2009). Key factors for successful export performance for small firms. *Journal of International Marketing*, Vol. 17(3), 21-38.

Colaiácovo, J. (1996). *Comercialización internacional y desarrollo de exportaciones.*Argentina: Macchi.

Czinkota, M., Ronkainen, Moffett (2007). *Negocios Internacionales.* (7ª ed.) México: Thomson.

Da Silva, P.,& Da Rocha, A. (2000). Perception of export barriers to Mercosur by Brazilian firms. *International Marketing Review*, Vol. 18(6), 589-610.

Daniels, D., Radebaugh, Sullivan (2004). *Negocios Internacionales.* (10ª ed.).México: Pearson.

Fillis, I. (2002). Barriers to internationalisation: An investigation of the craft microenterprise. *European Journal of Marketing*, Vol. 36(7/8), 912 - 927.

García, R. (2000). *Marketing Internacional.* (3ª ed.). España: ESIC.

Gil-Robles, E., Delgado G. (1991). *Marketing internacional.* España: ESIC.

Hill, C. (2007). *Negocios internacionales.* México: McGraw-Hill.

Hollensen, S. (2007). *Global marketing.* (4ª ed.) England: Prentice-Hall.

Jiménez, I. (2007). Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas. *Análisis Económico.* Vol. 22(49), 111-131.

Julian, C. & Ahmed, Z. (2005). The Impact of Barriers to Export on Export Marketing Performance. *Journal of Global Marketing*, Vol. 19(1), 71 - 94.

Katsikeas, C., & Morgan, R. (1994). Differences in Perceptions of Exporting Problems Based on Firms Size and Export Market experience. *European Journal of Marketing*, Vol. 28(5), 15 - 35.

Kedia, B.L. & Chhokar, J. (1986). Factors Inhibiting Export Performance of Firms: An Empirical Investigation.*Management International Review*, Vol. 26(4), 33 - 43.

Leonidou, L. (1995). Export barriers: non - exporters perceptions. *International Marketing Review*, Vol. 12(1), 4-25.

Liargovas, P. G., & Skandalis, K. S. (2008). Motivations and barriers of export performance: Greek exports to the Balkans. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, Vol. 10(3), 377 - 392.

Milesi, D., Moori, V., Robert V. & Yoguel G. (2007). Desarrollo de ventajas competitivas: pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia. *Revista de la cepal*. No. 92, 25-43.

Moini, A. H.(1997). Barriers Inhibiting Export Performance of Small and Medium-Sized Manufacturing Firms. *Journal of Global Marketing*, Vol. 10(4), 67 - 93.

Nieto, A., Llamazares O. (1995). *Marketing internacional.* España: Pirámide.

Pinho, J. C., & Martins, L. (2010) "Exporting barriers: Insights from Portuguese small and medium sized exporters and non exporters, *Journal of International Entrepreneurship.* Vol. 8(3), 254-272.

Smith, D., Gregoire, P., & Lu, M. (2006). Managers Perceptions of Export Barriers. *Journal of Transnational Management*, Vol. 12(1), 51 - 68.

Sulser, R. (2004). *Exportación efectiva: reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador.* México: Ediciones Fiscales Isef.

Tesfom, G., Lutz, C. & Ghauri, P. (2006). Solving Export Marketing Problems of Small and Medium-Sized Firms from Developing Countries. *Journal of African Business*, Vol. 7(1/22), 57-87.

Trimeche, B. (2003). Export Problems and Stimuli Associated with Performance in the Arab Market Context: Insights from the Japanese Managerial Perceptions. *Journal of Transnational Management Development*, Vol. 8(1), 53 - 81.

Propuesta de Método de Estudio de los Actores Internos y Externos que Afectan a la Empresa Familiar

Francisco William Johnson Okhuysen[1]
Marco Alberto Valenzo Jiménez[2]

[1]ITESM -, frankwjo@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, marcovalenzo@hotmail.com

Propuesta de Método de Estudio de los Actores Internos y Externos que Afectan a la Empresa Familiar

Resumen

Como resultado de la investigación de la literatura se fundamenta la importancia de las empresas familiares y el perfil de su estudio dentro del campo de las ciencias sociales. Así mismo en la literatura se descubre una propuesta de enfoque, para el estudio de los actores internos en las empresas familiares, utilizando el esquema de tres círculos entrelazados, para determinar la interacción entre estos actores. Posteriormente se detecta en la literatura la aplicación de este esquema a la variable de influencia de mayor estudio en las últimas décadas, la gobernabilidad. Finalmente el mismo esquema es propuesto por el autor para factores externos a la empresa familiar.

Palabras Clave: Investigación, Empresa Familiar, Ciencias Sociales, Tres Círculos

Proposal Of A Method To Study The Internal And External Actors That Affect The Family Business

Abstract

As a result of literature research, the importance of the family business and its study inside the field of social science is corroborated. Also in the literature a proposal to study the interrelation of the internal actors in the family business, by means of a schematic representation by three circles entangled, representing the interactions between them was found. Next this same scheme is found to be applied to the variable most often studied in this field in the last decades, the governance.

Finally the scheme is proposed as a means of studing the external factors affecting the family business.

Keywords: Research, Family Business, Social Sciences, Three Circles

Introducción

En los Estados Unidos el 90% de los 15 millones de negocios registrados son familiares, cubren el 50% de todos los salarios pagados y representan el 49% del PNB ó Producto Nacional Bruto (Bolio, 1998).

De acuerdo a la Comisión Europea (Comission, 2015) en la Comunidad Europea el 99% de las empresas son PYMES o Small and Medium Enterprise (SME) y más del 99% son empresas con menos de 10 trabajadores, lo que sugiere que en su mayoría son empresas familiares.

En los países de la comunidad europea tan solo una de cada diez compañías familiares permanece en manos de la familia en la cuarta generación, este hecho llevo al psiquiatra alemán Fritz B. Simon, profesor del tema de la empresa familiar en la Universidad de Witten-Herdecke a preguntarse ¿por qué sucede?, de acuerdo con Simon, la primera generación de dueños está preocupada haciendo crecer el negocio.

La segunda generación está dominada por las expectativas y las demandas de sus padres, quienes en la mayoría de los casos toman un tiempo largo en pasar el control a sus hijos. Solo los nietos están otra vez libres de tomar sus propias decisiones. Si el negocio ha sobrevivido hasta entonces, el gen de la sustentabilidad en muchos casos es lo suficientemente fuerte para sobrevivir generaciones posteriores.

"Las empresas familiares actúan similar a una persona que se siente como un eslabón en la cadena de responsabilidad que conecta generaciones pasadas con generaciones futuras. Sin embargo, tienen que competir en un mercado movido principalmente por el capital" (Simon, 2009). Desde la perspectiva de Simon como psiquiatra, estas compañías han sido exitosas al resolver varias "paradojas fundamentales" que separan a las familias de las empresas. Más aun, idealmente la tradición salvaguarda la supervivencia de la familia, mientras que la empresa debe su longevidad a la innovación.

El profesor Benoît Leleux del Instituto Internacional de Desarrollo Gerencial en Lausana, Suiza, en su artículo "¿Las empresas familiares aun juegan un rol en vista de la escalada actual de competencia global?, y responde, "si existe una cosa que el mundo de los negocios está buscando en las últimas décadas, es la razón de su propia existencia". (Leleux, 2009)

La maximización de utilidades ya no es una fuente de satisfacción y se ha trasladado al "manejo de las partes interesadas (stakeholders), un término del que nadie sabe exactamente el significado. En términos filosóficos, la búsqueda de utilidades era tan solo

un substituto de alguna otra cosa. Es por ello que la gente se está yendo a otros valores tales como sustentabilidad, equidad y responsabilidad social".

¿Qué significa esto para el desarrollo de una empresa familiar?, ahora que ha habido un regreso a los valores, las empresas pueden ver más claramente en qué dirección van. Esto, a su vez, les ayuda a tomar decisiones más eficientemente, el éxito de una empresa depende en gran medida en que tan consistentes las decisiones gerenciales han sido –y no tanto en si han sido las decisiones "correctas".

Problema de estudio

¿Cuál es la mayor debilidad de la empresa familiar?, la mayor debilidad yace en la misma familia. Armonía y constancia son valores más ventajosos para una familia que para una empresa. Si la armonía de la familia se expresa en la circunstancia de que cada miembro de la familia quiere ser igualmente activo en la empresa, las cosas pueden salir muy mal si estos miembros de la familia carecen de los conocimientos y la experiencia requeridos, la empresa sufrirá, y la familia sufrirá con ella. Es un circulo vicioso para ambas partes, es por ello que es importante que la familia reconozca sus límites y permanezca dentro de estos (Leleux, 2009).

A la pregunta hecha al profesor Leleux, ¿podría nombrar una fortaleza definitiva de las familias, dentro del contexto de las empresas familiares? Leleux contesta "la familia es una ancla, una isla de certidumbre en un mar de severos conflictos e inseguridades.

La familia es como un faro que puede ser divisado desde lejos y hace más fácil la navegación al dar una señal clara.

Muchos administradores están felices dejando de lado utilidades más elevadas si con ello tienen una dirección más clara, esto es también valido para los inversionistas".

¿Está obsoleto el concepto de empresas familiares?, empresas en las cuales todos los miembros de la familia están involucrados es, en la actualidad, un concepto anacrónico.

Leleux piensa que el futuro le pertenece a las empresas en donde las familias son los propietarios. Esto se vuelve más claro si analizamos el concepto de familias

emprendedoras, donde un ejemplo es la familia Merck (propietaria de los laboratorios del mismo nombre). La familia se ha mantenido unida al través de varias generaciones debido a que la empresa ha prosperado, y la empresa ha tenido éxito debido a que la familia ha sido capaz, en determinadas ocasiones, de alejarse del proceso cotidiano de la administración de la compañía.

En este sentido, el éxito del negocio y una familia fuerte están íntimamente entrelazados. Leleux piensa que se requiere de una familia fuerte para designar a los mejores administradores, aun cuando estos administradores son, en un sentido, "miembros temporales de la familia". Este es definitivamente un concepto ultramoderno.

¿Qué se puede hacer para asegurarse que la familia se mantiene unida por otros motivos aparte de los financieros?, si la familia sede la administración a personas que no son miembros de la familia, necesita otras maneras de conectarse con la empresa. Existen una gran variedad de formas de lograr esto, desde estancias de práctica en la empresa hasta reuniones frecuentes con los empleados. "La familia tiene mucho que perder si se distancia demasiado de la empresa, el truco es encontrar el balance correcto".

Metodología

Se realizo una revisión de la literatura en el tema particular de las empresas familiares con el fin de determinar los métodos de estudio más utilizados encaminados a determinar las variables internas que afectan a dichas empresas. El método utilizado es descriptivo-critico-analítico.

Factores De Afectación Comunes

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las PYMES (INEGI, 2014):

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad y

por lo general son de carácter familiar

- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo
- Personal poco calificado o no profesional
- Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo
- Falta de información acerca del entorno y el mercado
- Falta de innovación tecnológica, puede deberse a falta de recursos, o por no contar con el espíritu innovador necesario
- Falta de políticas de capacitación, se considera un gasto, no una inversión, al no poder divisar las ventajas a largo plazo que puede generar
- Tienden a realizar sus procesos de la misma forma con la idea de que cuando un método no funciona mal, se mantiene sin analizar si existen otros mejores
- Falta de liquidez
- El 65% de las PYMES en México son empresas familiares

Modelo De Los Tres Círculos

En la década de 1970 Renato Tagiuri y John Davis desarrollaron en la Universidad de Harvard un modelo llamado "El modelo de los tres círculos del sistema de la Empresa Familiar" (Davis & Tagiuri, 1982). Este modelo rápidamente se convirtió, y continua siendo, el marco central para comprender el funcionamiento de las empresas familiares.

El modelo grafico propone tres círculos entrelazados, uno representa a la familia, otro a la empresa y el tercero representa la propiedad. En las intersecciones se encuentran los factores que pertenecen a dos o más de los círculos, por ejemplo empleados miembros de la

familia. El modelo es sumamente útil para estudiar los factores *internos* que afectan a la empresa familiar.

En la figura 1 se muestra el concepto de los tres círculos identificando las áreas en donde interceptan y los actores que las representan.
Es de especial importancia hacer notar que en el área en donde coinciden los tres circulo, se encuentran las personas que poseen un mayor interés en la empresa y que al mismo tiempo tienen la mayor oportunidad de contribuir a su éxito.

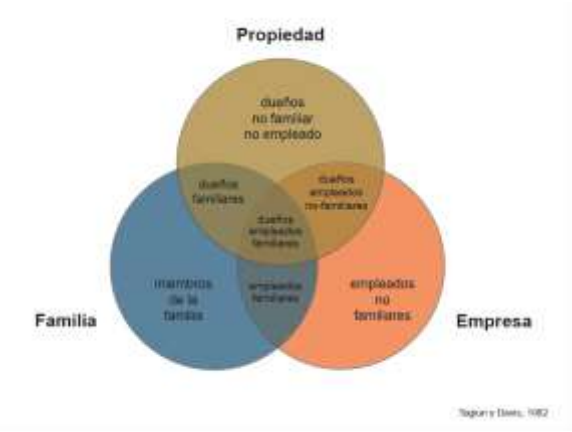


Figura 1: El modelo de los tres círculos del sistema de la Empresa Familiar

Gobierno Interno

En otra investigación, Julia Suess de la WU Vienna University of Economics and Business (Suess, 2014), concluye que la variable más estudiada en la literatura sobre las empresas familiares es la gobernancia ó gobierno interno.

Posteriormente Gallo, M., y Kenyon-Rouvinez, D. , propusieron una clasificación de los mecanismos que rigén las relaciones entre los tres circulos el de la familia, el de la empresa y el de la propiedad, a traves de la gobernancia, ésta definida por los autores como “un sistema de procesos y estructuras instalados en los más altos niveles de la empresa, la familia y la propiedad con el fin de fomentar las mejores decisiones relacionadas con la dirección de la empresa y el aseguramiento de la responsabilidad y control” (Gallo, 2005).

En el círculo de la empresa, Gallo propone como entes de influenca a la junta de gobierno de la asamblea de accionista y a la dirección general.

En el circulo de la familia la propuesta incluye al consejo de familia, a los comites familiares, a la constitución (o carta compromiso) de la familia, y a las reuniones familiares.

Finalmente en el circulo de propiedad Gallo distingue como factores de influencia a las reuniones o asambleas de accionistas, las fundaciones de la familia (si existen), y la representación de la familia en los asuntos de la empresa, comunmente llamado "oficina de la familia".

La interrelacion de todos estos factores de influencia es bastante compleja y lleva a la creación de un mecanismo que, como fin ultimo, logre el equilibrio entre familia y empresa.

Propuesta Para El Estudio De Los Factores Externos

Este modelo, sin embargo, no reconoce los factores *externos* que tienen influencia en este tipo de empresas, tales como gobiernos, organismos no gubernamentales (asociaciones, cámaras etc.) y entidades académicas.

Para estudiar estos factores externos se propone una variante del modelo de los tres círculos de Davis y Tagiuri en donde los círculos representen a los gobiernos, a las entidades académicas y no gubernamentales y a la empresa familiar.

De esta manera será posible visualizar de forma clara y sencilla las áreas de intersección de las entidades y estudiar su influencia entre ellas y finalmente con la empresa familiar.

En la figura 2 se pueden ver gráficamente las áreas de intersección de los tres círculos las cuales representan las posibles oportunidades de cooperación entre los factores externos a la empresa familiar y la misma empresa.

En esta propuesta no solo se incluyen los actores que se desempeñan en cada circulo y en las áreas de interceptación, también se incluyen las posibles acciones que se pueden realizar por los miembros participantes.

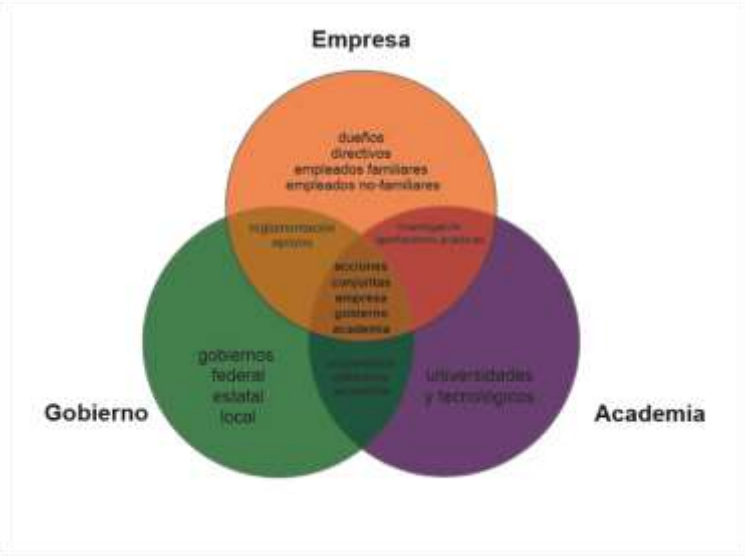


Figura 2: El modelo de los tres círculos; actores externos.

El estudio de la empresa familiar está dentro del ámbito de las ciencias sociales y por lo tanto algunas de las variables que la afectan no son susceptibles de medirse cuantitativamente (Dilia, 2010), una de estas variables es la capacidad de aceptación de apoyos oficiales y de otras entidades. Existen un numero importante de apoyos del gobierno federal, de los gobiernos estatales y de los gobiernos locales a las PYMES, sin embargo hay un alto desconocimiento sobre programas y apoyos públicos (Herrera, 2014), ya que el 86% de las PYMES mexicanas no conocen los programas de apoyo federal, estatal o municipal, tan solo el 12.65 % los conoce y únicamente el 1.8% los conoce y los ha utilizado (INEGI, 2004).

Esta puede ser un área de estudio e implementación conjunta entre gobierno y academia, ya que cae en el área de intersección de estos dos círculos de acción.

Estudios académicos podrían analizar estrategias para informar, y a su vez concientizar a las empresas familiares en cuanto a los apoyos oficiales; su obtención y su uso.

Otra área de oportunidad es la formada por la intersección de la empresa y la academia, muy a menudo las universidades y tecnológicos producen graduados en áreas que no corresponden a las necesidades de las empresas, en particular las empresas familiares, propiciando por un lado la escases de personal capacitado y por otro la consecuente desocupación de graduados para los cuales no existen oportunidades de empleo.

Algo semejante ocurre con la legislación y reglamentación que afecta a las PYMES familiares, los congresos y gobiernos en los tres niveles rara vez toman en cuanta las necesidades de estas empresas al momento de legislar y de aplicar estas directrices, esta área de oportunidad se encuentra en la intersección de los círculos de gobierno y empresa.

El área de mayor oportunidad se encuentra en la intersección de los tres círculos en donde se pueden y deben propiciar acciones conjuntas de cooperación y apoyo entre empresa, gobierno y academia. "Ni la ciencia ni los procedimientos metodológicos empleados, son asépticos, puros y objetivos. El conocimiento, siempre se construye por intereses que parten de las necesidades naturales de la especie humana y que se configuran a través de las condiciones históricas y sociales" (Colas, 1994). Es por lo tanto indispensable entender los intereses de cada una de las áreas participantes y tratar de encontrar soluciones conjuntas a los problemas generados por las intersecciones de los participantes.

Una propuesta sería que organismos empresariales, tales como las cámaras de industria y comercio y otras organizaciones empresariales coordinaran las interacciones conjuntas de los tres círculos. Otra propuesta puede ser que lo lleven a cabo las instituciones académicas aportando investigación y vinculación entre empresa y gobierno.

Lo fundamental es, en primera instancia, identificar las áreas de oportunidad y después buscar acciones conjuntas que finalmente logren mejorar la situación competitiva y la supervivencia de las empresas familiares.

Mientras no se tenga una clara visión de las necesidades especificas de este sector, se determinen las posibles soluciones a su problemática especifica y se lleve a cabo un detallado proceso de concientización hacia los empresarios, la mayor parte de los apoyos oficiales seguirán siendo desaprovechados y los profesionistas graduados por las Universidades y Tecnológicos nacionales no serán aprovechados por las PYMES.

Conclusiones

Las empresas familiares son generadoras importantes de fuentes de trabajo en la mayoría de los países, muy particularmente en México.

Para estudiar los factores internos que afectan a estas empresas, es útil visualizarlos en tres áreas ó círculos; La Familia, La Empresa, y La Propiedad. Al interceptarse estos círculos

resaltan los grupos que interactúan entre sí. De esta manera se facilita el estudio de la empresa familiar.

Ampliando este concepto de círculos, se han hecho estudios a cerca de la importancia de la estructura de gobernancia en este género de empresas que dieron una mayor claridad sobre los entes en cada círculo y de los mecanismos empleados que ligan cada uno de estos entes dentro y fuera del círculo.

En este artículo se propone una extensión adicional del concepto de círculos aplicado a entidades externas a la empresa; en particular los gobiernos y las instituciones educativas.

El resultado esperado de esta metodología de estudio es la generación de leyes y reglamentos enfocados a la empresa familiar, al estar estas consensados con los empresarios y fundamentados en investigaciones del sector académico, su aportación tendrá un valor adicional y de más largo plazo.

En cuanto a la interacción entre las instituciones académicas y la empresa familiar, el resultado sería dual. Por parte de las empresas familiares se obtendría valiosa información de las variables que afectan su desempeño y vida útil, en particular se fomentarían investigaciones con referencia a casos específicos de empresas de las regiones de influencia de las instituciones.

De parte de las instituciones académicas, además de contribuir a sus áreas de investigación en las ciencias sociales, les daría valiosa información al momento de diseñar el currículo en sus programas de administración en los niveles de licenciatura así como en los de posgrado.

Con el resultado inmediato de que los egresados de estos programas estarían en condiciones de aportar a este género de empresas desde el momento en que se incorporan a ellas, al tiempo que las universidades y tecnológicos no gradúan profesionistas que no tienen posibilidades de empleo directo al término de sus estudios.

Bibliografía

Bolio, A. (1998). Las Empresas Familiares. *ISTMO* (237).

Colas, M. B. (1994). La investigación-acción. *Investigación educativa* .

Comission, E. (2015).

Davis, J., & Tagiuri, R. (1982). Bivalent Attributes of the Family Firm. *Family Business Review* .

Dilia, S. J. (2010). *La investigación en las ciencias sociales.* Obtenido de monografías.com: www.monografias.com/usuario/perfiles/julio_soto_2

Gallo, M. &.-R. (2005). The importance of family and business governance. *Family business: Key issues* , 45-57.

Herrera, E. Á. (2014). Las PYMES en México: desarrollo y competitividad. *Observatorio de la Economía Latinoamericana* .

INEGI. (2014). INEGI, Censo Económico 2014, México.

INEGI. (2004). *Las PYMES en México.*

Leleux, B. (2009). Family Business are an extremely modern concept. *M-The Explorer Magazine* .

Simon, F. B. (16 de 11 de 2009). The Success Gene of Family Business. *M-The Explorer Magazine* .

Suess, J. (2014). Family governance – Literature review and the development of a conceptual model. *Published by Elsevier Ltd.*

Estrategia y Colaboración con Proveedores Para Mejor Control de Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera de Aguascalientes

Octavio Hernández Castorena[1]
Marco Alberto Valenzo Jiménez[2]

[1]Universidad Autónoma de Aguascalientes - RECURSOS HUMANOS, ohernandez@correo.uaa.mx
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, marcovalenzo@hotmail.com

Estrategia y Colaboración con Proveedores Para Mejor Control de Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera de Aguascalientes

Resumen

En el presente estudio se muestra que la relación con los proveedores para garantizar la eficacia y cumplimiento en los procesos de producción en la Pyme Manufacturera depende en gran medida de las estrategias, colaboración y acuerdos que se desarrollen con los proveedores. Para ello, se diseñó un instrumento de evaluación el cual se aplicó a 288 gerentes de la Pyme Manufacturera donde se integraron los bloques de Estrategias con los Proveedores, Colaboración y acuerdos con los Proveedores y Procesos de Producción con la finalidad de conocer su percepción acerca de esta importante relación entre proveedores y Pymes manufactureras. El estudio fue sometido a un análisis estadístico con la técnica de Modelo de Ecuaciones estructurales con apoyo del software EQS versión 6. Como diseño metodológico, la muestra es estratificada, el enfoque es cuantitativo y el tipo de correlacional y descriptivo. Los resultados muestran que para tener resultados efectivos en los Procesos Productivos, es importante que la relación con los proveedores sea cercana y que se tenga mejora constante en la aplicación o desarrollo de estrategias asi como una adecuada colaboración y acuerdos con los proveedores en general.

Palabras Clave: Estrategias con los Proveedores, Colaboración y acuerdos con Proveedores, Proceso de Producción y Pyme Manufacturera

Strategy and Collaboration with Suppliers To Better Process Control Production in Manufacturing SME's in Aguascalientes

Abstract

In the present study it shows that the relationship with suppliers to ensure efficiency and compliance processes in SMEs Manufacturing production depends heavily on strategies, collaboration and develop agreements with suppliers. To this end, an assessment tool which was applied to 288 SME managers where blocks Manufacturing Strategy with suppliers, collaboration and agreements with suppliers and production processes in order to understand their perception integrated designed about this important relationship between

suppliers and manufacturing SMEs. The study was submitted to statistical analysis using the technique of structural equation modeling supported software EQS version 6. As methodological design, the sample is stratified approach is quantitative and descriptive correlational type. The results show that to have effective results in the production processes, it is important that the relationship with suppliers is close and constant improvement is taken into the application or development of strategies as well as appropriate cooperation and agreements with suppliers in general.

Keywords: Strategies with suppliers, collaboration and agreements with suppliers, production process and SME Manufacturing

Introducción

Para la Pyme (Pequeña y Mediana Empresa) Manufacturera, siempre ha tenido la imperiosa necesidad de tener relaciones cercanas con los proveedores, con la finalidad de tener garantias sobre el cumplimiento de los suministros y en este sentido, los gerentes de la Pyme manufacturera tienen el reto de encontrar métodos que les permitan una buena elección de proveedores con la finalidad de tener alianzas y relaciones estables que eviten las demoras en las entregas de los materiales asi como contar con una excelente colaboración que pongan en riesgo los compromisos con los procesos de producción (Tyan, Wang y Du, 2003; y Du, 2003; Wisner, 2003; Wee, Peng y Wee, 2010). Sin embargo, es importante resaltar que para tener un proveedor confinable no solo basta con el proceso de la elección, sino que también los clientes deben tener en cuenta que compartir información es elemental para la buena relación con los proveedores. (Wee et al; 2010; Estrada, 2009).

El presente estudio tiene el propósito de resaltar la importancia que tiene para los procesos de producción de la Pyme manufacturera la relación con los proveedores y para ello, además se debe profundizar sobre lo necesario que es para la Pyme de este importante sector manufacturero, tener constantemente mejores estrategias que les permita tener mejor colaboración y acuerdos con la proveeduría en general cualquier que sea su actividad económica. En este sentido, los gerentes deben cuestionarse si realmente la integración o mejora de estrategias con los proveedores van a garantizar que se evite la demora o falla en

la entrega de los suministros o si la colaboración así como los acuerdos con los proveedores permite a la gestión evitar la demora de las entregas de materiales y con ello afectar seriamente a los procesos de producción.

Las Estrategias y Colaboración de los Proveedores con la Pyme Manufacturera

La relación con la proveeduría hoy en día es un factor clave para el éxito en el manejo y cumplimiento de los suministros sobre todo en empresas como la Pyme manufacturera ya que para este tipo de organizaciones, la eficiencia de los proveedores permitirá que las entregas a tiempo no afecten a las areas estrategicas como lo es la sección de producción (Lee y Klassen, 2008; Hagel y Brown 2005; Liker y Choi 2004), para ello, es importante que los gerentes tengan métodos adecuados sobre búsqueda y evaluación de proveedores (Ross y Buffa, 2009; Ernst y Bamford, 2005; Huin, Luong y Abhary, 2002), ya que con esta estrategia, se podrá tener una selección confiable que incida positivamente en la negociación que se tenga con la proveeduría y con ello, garantizar la eficiencia de los suministros en las areas claves de la empresa como lo es el área de producción (Ross y Buffa, 2009; Kumar, 2001; Walter, Ritter y Gemunden, 2001).

Dentro de la colaboración y acuerdos que se busca tener con los proveedores por parte de la Pyme manufacturera puesto que las entregas son vitales en este tipo de empresas, está el tener una mayor cercanía en materia de gestión de los recursos materiales, en la calidad de los productos y en el apoyo para cumplir las necesidades de la empresa-cliente tanto en justo a tiempo como en atender las emergencias que en ocasiones se dan por las necesidades de los clientes finales (Rhee y Lee 2003; Sinha, et al., 2011; Mpeera, 2012). Para ello, el abordar el tema de la comunicación requiere de una acción que involucre tanto a la empresa manufacturera como al proveedor, esto quiere decir que si alguno de estos actores limita parcialmente información útil para la gestión de negociación en el suministro de los materiales, las entregas se verán en riesgo de sufrir demoras que efecten significativamente los compromisos con los clientes (Wisner, 2003; Adebanjo, Ojadi, Laosirihongthong y Tickle, 2013).

Por lo tanto, para que la relación con los proveedores sea de colaboración y de acuerdos enfocados en la sinergia de las negociaciones, es importante que se desarrollen estrategias centradas en el compartir información relacionadas con inventarios, gestión de stocks, planes de suministros y con la evaluación constante en la eficiencia de los proveedores (Womack y Jones, 2003; Teeravaraprug y Stapholdecha, 2004). En este sentido, es necesario que desde la elección del proveedor quede claro que para el crecimiento y desarrollo mutuo, se deben ejercer prácticas de evaluación para determinar en algún momento en que se tienen fallas para solucionarlas de inmediato y en caso necesario, tener una mayor profundidad en el desarrollo del proveedor y esta manera la relación con el proveedor sera mas confiable (Aravindh y Ganesan, 2011; Lee y Klassen, 2008; Bowen, Cousins y Lamming 2001; Tischner, Schmincke, Rubik y Prosier. 2000).

Las Estrategias y Colaboración de los Proveedores con los Procesos de Producción

Respecto al impacto que tiene en los procesos de producción la aplicación de estrategias por parte de los proveedores para garantizar los suministros en justo a tiempo y la colaboración sinérgica también de parte de los proveedores para con las empresas Pymes manufactureras es importante señalar que la gestión con los proveedores es clave para evitar fallas en las entregas de los recursos materiales (Ramírez y Peña, 2011; Proteous, 1986; Forrester, 1971), ya que una demora o incumplimiento en las entregas, se ve seriamente afectado el compromiso que se tenga con los clientes finales de la Pyme manufacturera (Williams, 1981). Es por ello que, la Pyme manufacturera en los procesos de selección de proveedores debe ser consiente en elegir proveedores que realmente quieran tener colaboración y acuerdos con sus clientes (Ishii, Takahaski y Muramatsu 1988; Cohen y Moon, 1990; Othman y Abdul, 2008).

Para empresas como la Pyme manufacturera, es importante que no se vean afectados los procesos de producción y para ello, la colaboración que se tenga con los proveedores es un factor clave para garantizar que los suministros esten en tiempo y forma o al menos no tengan demoras frecuentes que pongan en riesgo los objetivos de productividad en este tipo de empresas (Sterman, 1989; Andersen y Sturis, 1988; Håkansson y Persson, 2004). En este sentido, es importante que la información compartida con los proveedores sea útil para

garantizar los suministros o al menos reaccionar a tiempo en cumplir con las demandas que tenga la Pyme manufacturera puesto que también ellos dependen para cumplir con sus metas de las necesidades de sus clientes y del mercado en general (Akkermans y Dellaert, 2005; Urban, 1992; Salama y Jaber, 2000; Khouja, 1995).

Sin perder el enfoque de lo importante que es la gestión de negocios con los proveedores, cualquier estrategia o mejora que se aplique a esta relación debe tener beneficios de impacto especialmente en áreas como los procesos de producción, y para ello, los gerentes deben tener en cuenta que de no conocer las capacidades y características comerciales de sus proveedores, es más seguro que se presenten anormalidades sobre todo en los procesos de suministro o de atención en la calidad del cumplimiento de los requerimientos por parte de los clientes (Paik y Bagchi, 2007; Storper y Venables, 2002), por lo tanto, dentro de las prioridades de negociación de la Pyme manufacturera con los proveedores debe resaltar el uso de técnicas para búsqueda, evaluación, selección y seguimiento de proveedores al margen de ser proveedores para desarrollo constante o de suministros de una sola gestión (Kadadevaramath et al., 2008; Strambach, 2002; O'Farrell Wood y Zheng, 1998).

Para ello, después de la revisión de la literatura, es importante dimensionar lo importante que es para la Pyme manufacturera el tener relación de negocios con los proveedores a un nivel de cercanía que permita y garantice los suministros de materiales sin fallas para lo cual como puntos de importancia a considerar en la gestión está el que los proveedores generen constantemente estrategias y que mejore significativamente su colaboración con este tipo de empresas con la finalidad de que no se vean afectados los procesos de producción, (Machorro, Panzi y Cabrera, 2007; Wisner, 2003), y en este sentido, se plantean las siguientes hipótesis:

H_1: A mayor eficiencia en las estrategias con los proveedores, mayores resultados en os Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera.

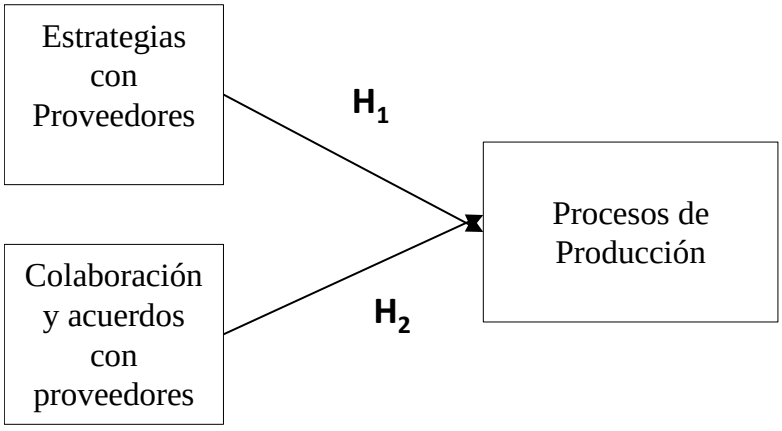
H2: A mayor eficiencia en la colaboración y acuerdos con los proveedores, mayores resultados en os Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera

METODOLOGÍA

En el presente estudio, se analiza si l Estrategia y Colaboración con Proveedores mejora significativamente el Control de Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera de Aguascalientes. Para el desarrollo del presente estudio se tomó la base de datos que ofrece el DENUE (INEGI, 2015) donde se menciona que el estado de Aguascalientes, tiene el registro de 442 empresas Pyme del sector manufactura. El trabajo es de carácter empírico, con enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo y correlacional en el cual se utilizó como muestra los datos de 288 empresas a quienes se les aplico un instrumento de medición tipo encuesta personalizada para los gerentes o dueños de este tipo de organizaciones. El trabajo de campo se desarrolló en el periodo de marzo al mes de agosto del 2014.

Para la elaboración del instrumento de medición el cual se aplicó a la PYME Manufacturera de Aguascalientes se estructuró con los siguientes bloques: Para el bloque enfocado a las estrategias, colaboración y acuerdos con proveedores se utilizaron 20 ítems medidos con escala likert 1-5 los cuales refieren desde poca hasta alta importancia (Wisner, 2003). Para el bloque de Procesos de Producción, se utilizaron 18 ítems medidos con la escala likert 1-5 operacionalizado desde poca hasta alta importancia (Machorro, et al., 2007). A continuación se muestra en la figura 1 el modelo teórico adaptado para el presente estudio:

Figura 1: Modelo Teórico de la Investigación



Fuente: Elaboración Propia

El modelo teórico considera una asignación de 11 variables en el segmento de Estrategias con Proveedores, 9 variables para la sección de Colaboración y acuerdos con Proveedores y 18 variables para la sección de Procesos de Producción.

En el tratamiento estadístico de los datos se realizó un Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) con la finalidad de evaluar la fiabilidad y validez de las escalas de cada uno de los bloques utilizando el método de máxima verosimilitud en el software EQS versión 6.1; para ello, la fiabilidad se ha evaluado considerando el coeficiente α de Cronbach y del índice de fiabilidad compuesta (IFC) (Bagozzi y Yi, 1988).

En la Tabla 1 se observa que todos el valor del IFC superara el nivel recomendado de 0.7, lo cual facilita una evidencia de fiabilidad (Nunnally y Bernstein, 1994; Hair, Anderson, Tatham y Black, 1995) y sugiere que el modelo proporciona un ajuste aceptable (S-BX2 (df = 494) = 2050.3848; $p < 0.0000$; NFI = 0.965; NNFI = 0.972; CFI = 0.973; RMSEA = 0.105), todos los ítems de los factores relacionados son significativos ($p < 0.05$), el tamaño de todas las cargas factoriales son superiores a 0.6 (Bagozzi y Yi, 1988) y el índice de la varianza extraída (IVE) de cada par de constructos es superior a 0.5 recomendado por Fornell y Larcker (1981).

Tabla 1: Consistencia interna y validez convergente del modelo teórico

Variable	*indicador*	*t robust*	*CF > 0.6 carga factorial*	*Alpha cronbach > a 0.7*	*IFC > a 0.7 Indice de Fiabilidad Compuesta*	*IVE > a 0.5, Indice de Varianza extraida*
Estrategias con Proveedores (F1)	*CS01*	*1.000*	*0.736****	*0.954*	*0.948*	*0.625*
	CS02	*22.109*	*0.790****			
	CS03	*23.225*	*0.792****			
	CS04	*21.150*	*0.814****			
	CS05	*23.143*	*0.975****			
	CS06	*16.762*	*0.740****			
	CS07	*12.989*	*0.714****			
	CS08	*19.574*	*0.768****			
	CS09	*21.791*	*0.796****			
	CS10	*21.505*	*0.813****			
	CS11	*17.864*	*0.726****			
Colaboración y acuerdos con los Proveedores (F2)	*CS13*	*1.000*	*0.759****	*0.948*	*0.918*	*0.583*
	CS14	*19.751*	*0.769****			
	CS15	*20.936*	*0.795****			
	CS16	*19.513*	*0.734****			
	CS17	*18.117*	*0.766****			
	CS18	*22.177*	*0.790****			

	CS19	*14.291*	*0.740****			
	CS20	*18.647*	*0.754****			
Procesos de Producción (F3)	*AP01*	*1.000*	*0.823****	*0.941*	*0.939*	*0.527*
	AP02	*25.391*	*0.784****			
	AP03	*33.714*	*0.799****			
	AP04	*11.938*	*0.617****			
	AP05	*22.400*	*0.745****			
	AP06	*25.180*	*0.785****			
	AP07	*19.770*	*0.750****			
	AP08	*28.649*	*0.743****			
	AP09	*26.112*	*0.730****			
	AP10	*26.732*	*0.750****			
	AP11	*13.313*	*0.622****			
	AP16	*17.357*	*0.649****			
	AP17	*21.928*	*0.675****			
	AP18	*16.554*	*0.645****			
S-BX2 (df = 494) = 2050.3848; p < 0.0000; NFI = 0.965; NNFI = 0.972; CFI = 0.973; RMSEA = 0.105						

*** = p < 0.001 carga factorial de cada indicador.

Fuente: Elaboración Propia.

En la Tabla 2 se presentan los resultados obtenidos que describen la validez discriminante a través de dos test. Primero, con un intervalo del 95% de confiabilidad, ninguno de los elementos individuales de los factores contiene el valor 1.0 (Anderson y Gerbing, 1988). Segundo, la varianza extraída entre cada par de constructos del modelo es superior que su IVE correspondiente (Fornell y Larcker, 1981). Por lo tanto, se concluye que este trabajo de investigación muestra en base al análisis de sus resultados estadísticos suficiente evidencia de fiabilidad y validez convergente además de discriminante.

Tabla 2: Validez discriminante de la medición del modelo teórico

Variables	*Estrategias con los Proveedores*		*Colaboración y acuerdos con los Proveedores*	*Procesos de Producción*
Estrategias con los Proveedores (F1)	***0.625***		*(0.541)2*	*(0.678)2*
			0.293	*0.340*
Colaboración y acuerdos con los Proveedores	*0.541*	*0.042*	***0.583***	*(0.367)2*
	0.457	***0.625***		*0.135*

(F2)					
Procesos de Producción (F3)	*0.678*	*0.037*	*0.367*	*0.034*	***0.527***
	0.604	***0.752***	***0.299***	***0.435***	

La diagonal representa el Indice de Varianza extraida (IVE), mientras que por encima de la diagonal se muestra la parte de la varianza (La correlación al cuadro). Por debajo de la diagonal, se presenta la estimación de la correlación de los factores con un intervalo de confianza del 95%.

Fuente: Elaboración Propia.

RESULTADOS

Se realizó un MEE (modelo de Ecuaciones Estructurales) para comprobar la estructura del modelo conceptual y contrastar las hipótesis planteadas, utilizando los bloques contenidos en el instrumento de evaluación los cuales se describen de la siguiente manera: Primer bloque que constan de variables que miden las Estrategias, Colaboración y Acuerdos y el segundo bloque con variables que miden los Procesos de Producción. La validez nomológica del modelo fue analizada a través del desempeño del test de la Chi cuadrada, en el cual el modelo teórico fue comparado con la medición del modelo (Anderson y Gerbing, 1988; Hatcher, 1994).

Tabla 3: Resultados del MEE del Modelo Conceptual del Modelo Teórico

Hipotesis	*Relación Estructural*	*Coheficiente estandarizado*	*Valor t robusto*	*Medida de los FIT*
H_1: A mayor eficiencia en las estrategias con los proveedores, mayores resultados en os Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera	*Estrategias con los Proveedores* ↓ *Procesos de Producción*	*0.428****	*20.184*	*S-BX2 = 2037.9330; df = 491; p = 0.0000; NFI = 0.965; NNFI = 0.972; CFI = 0.974; RMSEA =0.105*
H2: A mayor eficiencia en la colaboración y acuerdos con los proveedores, mayores resultados en os Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera	*Colaboración y acuerdos con los Proveedores* ↓ *Procesos de Producción*	*0.479****	*21.451*	

Fuente: Elaboración Propia

Las hipótesis planteadas en el presente trabajo de investigación muestran resultados favorables que permiten evidenciar resultados que a continuación se describen: Con respecto a la primera hipótesis $\mathbf{H_1}$, los resultados obtenidos presentados en la Tabla 3 ($\beta = 0.428$, $p < 0.001$), indican que las Estrategias con los Proveedores tienen una influencia positiva en la los Procesos de Producción en la Pyme Manufacturera de Aguascalientes, lo que significa que el modelo refleja que la relación de estos factores tiene un impacto de 42.8%. Y para la segunda hipótesis $\mathbf{H_2}$ los resultados obtenidos ($\beta = 0.479$, $p < 0.001$), indican que la Colaboración y Acuerdos con los Proveedores tiene una influencia positiva en los Procesos de Producción en la Pyme manufacturera de Aguascalientes, lo que también significa que la relación de estos dos factores tiene un impacto de 47.9%.

Conclusiones

Acorde a los resultados obtenidos, es importante resaltar que en los trabajos de investigación de Wisner (2003), la relación con los proveedores depende en gran medida de la comunicación y del compartir información útil para la gestión de los suministros, y en este sentido, los resultados del presente estudio muestras que efectivamente, para los gerentes de la Pyme manufacturera este elemento es clave en la generación de acuerdos que garanticen suministros sin fallas y mucho menos sin demoras, sin embargo, es importante mencionar que los gerentes de la Pyme de este importante sector manufacturero a pesar de estar de acuerdo en tan necesaria actividad de compartir información sobre las gestiones de suministro, no tan fácil ceden en el compartir datos que sean claves para que los proveedores puedan dar es servicio para el cual fueron contratados.

Por otro lado Williams (2007), menciona lo importante que es tener trabajo en equipo y en colaboración con la proveeduría, y en este sentido, los resultados muestran que para tener buenos resultados operativos es necesario que la colaboración con los proveedores sea además de ética, efectiva. Respecto al desarrollo o mejora de estrategias por parte de los proveedores y como lo muestra en sus investigaciones, Sinha, Akoorie, Ding y Wu (2011), es importante ser flexibles en la relación de negocios puesto que las necesidades del mercado cambian contantemente y es importante estar preparados para los cambios en toda la cadena de suministro. Esto significa que en el proceso de elección de proveedores, este

indicador de flexibilidad o adaptación debe tener un peso importante para integrar en el método de elección. Es indispensable mencionar que con los proveedores debe existir un ambiente de colaboración que permita generar acuerdos de impacto para ambas figuras organizacionales.

Respecto a la importancia de no afectar los suministros y de tener buena coordinación con los proveedores es necesario que las áreas operativas como en particular concierne al área de Procesos de Producción, se tenga una clara visión de las necesidades particulares de esta área ya que las áreas productivas y tal como lo muestran los resultados, para los gerentes de la Pyme manufacturera es imprescindible que el proveedor tenga el conocimiento sobre la importancia de producir productos con calidad, conocer su capacidad de producción, la antigüedad tanto de sus instalaciones como de sus equipos y de la habilidad del personal operativo para cumplir con los estándares internos de productividad y para ello, es vital que los suministros no se demoran y que en su manejo de materiales, la materia prima no tenga problemas por mínimos que sean, de calidad.

Acorde a los resultados obtenidos en el presente estudio respecto al impacto que tiene el desarrollo de estrategias, la colaboración y acuerdos con los proveedores para tener un mejor nivel de cumplimiento en los procesos productivos y teniendo como antecedente que en los últimos años en Aguascalientes se ha incrementado la actividad industrial, se propone tomar en cuenta los siguientes elementos:

i).- En el proceso de elección de proveedor considerar la dinámica de auditoria a proveedores con la finalidad de mejorar la gestión de colaboración.

ii).- Compartir información clave para la gestión de suministro donde se tomen en cuenta inventarios, solicitudes del cliente, elección de transporte, control de lote económico y estrategias de pagos a proveedores.

iii).- Ante las solicitudes de los clientes sobre todo en los cambios de diseño de producto cuando fuera el caso, involucrar a los proveedores electos en participar sobre los diseños de partes y características de como solicitar asi cómo manejar técnicamente los materiales durante su suministro.

iv).- Tener comunicación constante con los proveedores para resolver problemas a tiempo y en común acuerdo para evitar fallas en el cumplimiento de las actividades en los procesos de producción.

Para el presente estudio, las limitaciones se concentran en la muestra, en trabajar con un solo sector y en una sola región que para este caso refiere al estado de Aguascalientes. El instrumento de evaluación ha sido analizado y contestado por los gerentes de este tipo de empresas manufactureras lo que hace que los procesos de obtención de datos no sean rápido ni fácil de obtener. Como futuras líneas de investigación se pretende llevar el mismo proceso de investigación con otros estados donde la actividad industrial sea dinámica en el cual se puedan obtener datos que permitan analizar aquellos fenómenos que sean claves para poder implementar mejoras que permitan incidir en las decisiones que toman constantemente los gerentes en materia de relación, colaboración y acuerdos con la proveeduría.

Referencias Bibliográficas.

Adebanjo, D., Ojadi, F., Laosirihongthong, T. y Tickle, M. (2013). A case study of supplier selection in developing economies: a perspective on institutional theory and corporate social responsibility, *Supply Chain Management: An International Journal*, 18 (5), 553 – 566.

Akkermans, H. y Dellaert, N. (2005). "The rediscovery of industrial dynamics: The contribution of system dynamics to supply chain management in a dynamic and fragment world", *System Dynamics Review*, 21(3), 173-186.

Andersen, D.F. y Sturis, J. (1988), "Chaotic structures in generic management models: Pedagogical principles and examples", *System Dynamics Review*, 4(1-2), 218-245.

Anderson, J. y Gerbing, D. (1988). Structural equation modeling in practice: a review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 13(1), 411-423.

Aravindh, K.L. y Ganesan, R. (2011). Influence of E-Business in SME's Supply Chain Management: A Status Review, *European Journal of Social Sciences*, 23(3), 493-501

Bagozzi, R. y Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16 (1), 74-94.

Bowen, F.E.; Cousins, P.D.; Lamming, R.C. y Faruk. A.C. (2001). The role of supply management capabilities in green supply. *Production Operations Management*, 10(2), 174–189

Cohen, M. A. y Moon, S. (1990), "Impact of Production Scale Economies, Manufacturing Complexities and Transpiration Costs on Supply Chain Facility Networks", *Journal of Manufacturing and Operations Management*, (3), 269-292.

Ernst, D. y Bamford, J., (2005). Your alliances are too stable. *Harvard Business Review*, 83,133–140.

Estrada, L. H. (2009). CNN. Recuperado el 23 de enero de 2012, de CNN Expansión:http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2009/05/06/proveeduria-elija-a-los-mejores

Forrester, J. W. (1971). Dinamica Industrial. Buenos Aires, Argentina: Ateneo.

Fornell, C. y Larcker, D. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.

Hagel, J. y Brown, J. (2005). Productive friction: how difficult business partnerships can accelerate *innovation. Harvard Business Review*, 83, 82–90.

Håkansson, H. y Persson, G. (2004). Supply Chain Management: The Logic of Supply Chains and Networks, *The International Journal of Logistics Management*, 15(1), 11 – 26.

Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. y Black, W.C. (1995), Multivariate Data Analysis with Readings. Prentice-Hall, New York, NY.

Hatcher, L. (1994). A Step by Step Approach to Using the SAS System for Factor Analysis and Structural Equation Modeling. Cary, NC, SAS Institute Inc.

Huin, S., Luong, L. y Abhary, K. (2002). Internal supply chain planning determinants in small and medium-sized manufacturers, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 32(9), 771-778

INEGI, (2013). Instituto de Nacional de Geografía e Informática, Aguascalientes, Mexico.

Ishii, K.; Takahaski, K. y Muramatsu, R. (1988), "Integrated Production, Inventory and Distribution Systems", *International Journal of Production Research*, 26,(3), 473-482.

Kadadevaramath, R.; Mohanasundaram, K. M.; Sarath Chandra, P. S. y Rameshkumar, K. (2008), "Optimizing Manufacturing and Supply Chain Operations in Logistics Management", *The Icfai Journal of Supply Chain Management*, 5(1).

Khouja, M. (1995), "The Economic Production Lot Size Model Under Volume Flexibility", *Computer and Operation Research*, 22(5), 515-523.

Kumar, K. (2001). Technologies for supporting supply chain management. *Communications of the ACM,* 44 (6), 58–61.

Lee, S.Y. y Klassen, R.D. (2008). Drivers and Enablers That Foster Environmental Management Capabilities in Small- and Medium-Sized Suppliers in Supply Chains, *Production and Operations Management*, 17(6), 573–586.

Liker, J. y Choi, T.-Y. (2004). Building deep supplier relationships. *Harvard Business Review*, 82,104–112.

Machorro, R.A., Panzi, U.M. y Cabrera, Z.G. (2007). Problemas que afectan la administración adecuada de los recursos tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Academia Journals, 1 (1), 1-7.

Mpeera, N. J. (2012). Emotional outcomes of Ugandan SME buyer-supplier contractual conflicts, *International Journal of Social Economics*, 39 (1/2), 125 – 141.

Nunnally, J.C. y Bernstein, I.H. (1994). *Psychometric Theory*, 3ª ed. New York: McGraw-Hill

O'Farrell, P.N.; Wood, P.A. y Zheng, J. (1998), "Regional influences on foreing market development by business service companies: elements of a strategic context explanation, *Regional Studies*, 32(1),31–48.

Othman, R. y Abdul, G. R. (2008). Supply chain management and suppliers' HRM practice, *Supply Chain Management: An International Journal*, 13(4), 259 – 262.

Paik, S. K., y Bagchi, P. K. (2007), "Understanding the Causes of the Bullwhip Effect in a Supply Chain: International Journal of Retail & Distribution Management*", Emerald Group Publishing Limited*, 35(4), 308-322.

Proteous, E. L. (1986), "Optimal Lot Sizing, process Quality Improvement and Setup Cost Reduction", *Operations Research*, 34, 137-144.

Ramírez, S. A. y Peña, G. E. (2011), "Análisis de comportamiento caótico en variables de la cadena de suministro", *Journal Economics Finance Administration Science*, 16(31), 2011.

Rhee, S. y Lee, S. (2003). Dynamic change of corporate environmental strategy: Rhetoric and reality. *Business Strategy Environmental*, 12(3), 175–190.

Ross, A. y Buffa, P.F. (2009). Supplier post performance evaluation: the effects of buyer preference weight variance, *International Journal of Production Research,* 47(16), 4351-4371.

Salama, M. K. y Jaber, M. Y. (2000), "Economic Production Quantity Model for Items with Imperfect Quality", *International Journal of Production Economics*, 26, 59-64

Sinha, P., Akoorie, M. E. M., Ding, Q. y Wu, Q. (2011). What motivates manufacturing SMEs to outsource offshore in China?: Comparing the perspectives of SME manufacturers and their suppliers, *Strategic Outsourcing: An International Journal*, 4 (1), 67 – 88.

Sterman, J.D. (1989), "Modeling Managerial Behavior: Misperceptions of Feedback in a Dynamic Decision Making Experiment", *Management Science*, 35(3), 321-339.

Strambach, S. (2002), "Change in the Innovation Process: New Knowledge Production and Competitive Cities—The Case of Stuttgart", *European Planning Studies*, 10(2).

Storper, M. y Venables, A. (2002) Buzz: the economic force of the city. Paper presented at the DRUID Summer Conference, 'Industrial Dynamics of the New and Old Economy – Who is Embracing Whom?', Copenhagen/Elsinore, Denmark, 2002.

Teeravaraprug, J. y Stapholdecha, S. (2004). Performance analysis of push, pull, and mixed systems. *Thammasat International Journal of Science and Technology,* 9 (4), 29–36.

Tischner, U.; Schmincke, E.; Rubik, F. y Prosier, M. (2000). How to Do EcoDesign. Verlag form, Frankfurt am Main, Germany.

Tyan, J., Wang, F.-K., y Du, T., (2003). An evaluation of freight consolidation policies in global third party logistics. *Omega,* 31, 55–62.

Urban, T. L. (1992), "Deterministic Inventory Models Incorporating Marketing Decision", *Computers and Industrial Engineering*, 22(1), 85-93.

Walter, A., Ritter, T., y Gemunden, H.G. (2001). Value creation in buyer–seller relationships: theoretical considerations and empirical results from a supplier's perspective. *Industrial Marketing Management,* 30 (4), 365–377.

Wee, H.M.; Peng, S.Y. y Wee, P. K.P. (2010). Modelling of outsourcing decisions in global supply chains. An empirical study on supplier management performance with different outsourcing strategies, *International Journal of Production Research*, 48(7), 2081–2094.

Womack, J.P. y Jones, D.T. (2003). *Lean thinking: banish waste and create wealth in your corporation*. 2nd ed. Rockefeller Center: Simon & Schuster

Williams, J. F. (1981), "Heuristic Techniques for Simultaneous Scheduling of Production in Multi-Echelon Structures: Theory and Empirical Comparisons", *Management Science*, 27(3), 336-352.

Wisner, J.D. (2003). A Structural Equation Model of Supply Chain management Strategies and Firm Performance. *Journal of Business Logistics*, 24(1), 1-26.

Análisis de la Competitividad de las Microempresas del Sector Comercio de Puerto Vallarta, Jalisco

Manuel Ernesto Becerra Bizarrón[1]
Miriam del Carmen Vargas Aceves[2]
María Antonia Abundis Rosales[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, MABEBI9@HOTMAIL.COM
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, mvargas6@gmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, MAABUNDIS@HOTMAIL.COM

Análisis de la Competitividad de las Microempresas del Sector Comercio de Puerto Vallarta, Jalisco

Resumen

Las Pymes son las primeras afectadas por la globalización y el sector de la economía que más rápido siente su efecto sin embargo tienen problemáticas en sus áreas funcionales, presente proyecto tiene el objetivo analizar de la competitividad de las microempresas del sector comercio de Puerto Vallarta, Jalisco, con un diseño no experimental por no tener control de las variables independientes, y con enfoque descriptivo, dado que se presente analizar los factores de la competitividad propuestos por el banco interamericano de desarrollo, y con el propósito de crear una plataforma que sea útil para las empresas y se pueda detectar áreas de mejoras.

Palabras Clave : Competitividad, Microempresas, Sector Comercio.

Competitiveness Analysis of Comercial Small Business Of Puerto Vallarta, Jalisco.

Abstract

PyMES are the first affected by globalization and the sector of the economy faster feels its effect but have problems in their functional areas , this project aims to analyze the competitiveness of microenterprises in the commerce sector in Puerto Vallarta , Jalisco , with a non- experimental design to have no control of the independent variables , and descriptive approach , since it is present to analyze the factors of competitiveness proposed by the Interamerican Development Bank , and with the purpose of creating a platform that is useful for businesses and can detect areas of improvement.

Keywords: Competitiveness, Comercial, Small Business.

Introducción

La importancia de las Pymes se observa en los niveles internacionales, como en españa que segun el Instituto Nacional de Estadistica (2013) muestra que el 99.9% de las empresas son Micro , Pequeñas y Medianas, donde las Micro tienen un mayor porcentaje de 42.2%, ubicandose el 27.1% en el sector comercio, presentando una situacion similar en Korea y Japon. En Mexico segun las estadísticas del INEGI (2009), muestran la existencia de un proceso piramidal de la estructura empresarial en México. En nuestro país el 95.2% son microempresas, que ocupan al 45.6% de todo el personal, en tanto que las pequeñas empresas son 4.3% y emplean al 23.8 %; por último las medianas empresas son el 0.3% y ocupan al 9.1% del personal disponible, y el restante 0.2% son empresas de gran tamaño que emplean al 21.5% de las personas reportadas. Sin embargo en los últimos años, el desempeño de la economía mexicana ha sido muy favorable. Sin embargo, aún existen factores estructurales que es necesario atender, entre los que se encuentran la baja productividad del personal, el crecimiento de la misma y la difusión de las tecnologías de información (Gutiérrez 2013). Las micro, pequeñas y medianas empresas son un elemento fundamental para el desarrollo económico del país y del Estado de Jalisco, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto, constituyendo, en nuestro caso de estudio, más del 98% del total de las unidades económicas, representan alrededor del 52% del PIB y contribuyen a generar más del 73% de los empleos formales (Navarrete, Hernandéz and Abadie 2011).

El PIB del Estado de Jalisco de $ 722.5 mil millones de pesos, y de este valor, tres sectores representan la mayor parte con el 53.7% y son la Industria manufacturera con el 22.6%, sector Comercio 21.2% y Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles con 10.8% (INEGI 2011).

De acuerdo al Sistema Estatal de Información Jalisco (2009). La estructura empresarial del Estado la componen un total 157,368 empresas, de las cuales 94.8% son Micro, 4.2% Pequeña, 0.7% Mediana y el 0.3% Grande. O sea las MIPYME en Jalisco son 156,895 empresas, y representan el 99.7% (SEIJAL 2009). El gobierno del Estado de Jalisco comprometido con el Desarrollo Económico de la Entidad y del país, pretende que las acciones planes, políticas y programas del Estado en materia de desarrollo económico se realicen con una adecuada alineación al Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2018 y el Plan

Estatal de Desarrollo Económico de Jalisco 2013-2033. Por tanto, el Programa de Jalisco Competitivo: Buscando el Bienestar y Desarrollo Económico busca contribuir con las acciones y estrategias que se han planteado en la dimensión del Desarrollo para el Bienestar: Economía Prospera e Incluyente a través de las temáticas sectoriales;

1. Empleo y Capital Humano
2. Financiamiento y Emprendurismo
3. Competitividad y Crecimiento Económico
4. Desarrollo Turístico
5. Desarrollo Rural
6. Innovación, Ciencia y Tecnología

(Secretaria de Desarrollo Economico en Jalisco 2014)

El perfil de la microempresa en Puerto Vallarta especifica que los problemas de la PYME que originan el fracaso de las mismas en esta ciudad se deben principalmente al poco acceso al financiamiento, de la asistencia técnica, desconocimiento de clientes potenciales y poco entrenamiento de su gente.

Además, hace énfasis de forma especial en la falta de conocimientos y habilidades técnicas para aplicar los procedimientos adecuados a cada función administrativa, lo anterior, indica que la falta de habilidades directivas provoca la incompetencia del gerente o bien del administrador, atribuyéndole el 40 % de la quiebra de este tipo de negocios (Domínguez 2010).

Según Domínguez (2010) el perfil de la microempresa en Puerto Vallarta se especifica que los problemas de la PYME que originan el fracaso de las mismas en esta ciudad se deben principalmente:

- ✓ Al poco acceso al financiamiento,
- ✓ De la asistencia técnica,
- ✓ Desconocimiento de clientes potenciales y
- ✓ Poco entrenamiento de su gente.

Además, hace énfasis de forma especial en la falta de conocimientos y habilidades técnicas para aplicar los procedimientos adecuados a cada función administrativa, lo anterior, indica que la falta de habilidades.

De acuerdo con el analisis del contextual de las empresas anterior, tanto de la importancia como de los problemas que presentan , se plantea el objetivo de la presnete investigación que consiste en eleaborar un analisis de la competitivdad de las microempresas del sector comercio de Puerto Vallarat Jalisco, con el rpoposito de desarrollar una plataforma que permita detector las areas de mejora o de factores a abordar de las microempresas para fortalecer su crecimiento.

El diseño de la presente sera no experiemnetal por que no se tendra control de las variables independientes, con un alcance descriptive dadoq ue se pretende analizar y describir la competitividad de las microempresas y sus areas de mejora. Se utilizara el instrument del Banco Interamericano de desarrollo asi como el propuesto por Saavedra (2012) con 9 factores parea analizar la competitividad a nivel micro, se determine la muestra con la formula para poblaciones finitas, la muestra fue 165 empresas con un universe de 1154 segun el IEM , con un nivel estadistico de, 95% =1.96, con un muestreo no probabilisco a conveniencia del investigador.

Aspectos Teóricos.

Se analizaron diferentes teorias de la competitvidad para observer tanto su definicion como los factores que se han utilizado para su medicion, la teoria de la ventaja comprtitiva , don de menciona el diamante de la competitividad (Porter 1990), tambien se analizo la estrutura de la competitividad sistemica de todos sus niveles (Esser and Hillebrand 1994) la relacion entre la competitividad de las empresas y las variables de costos de produccion : (Benavides, Muñoz and Parada 2004). La teoria de la competitividad por sectores Comúnmente son 7 las áreas que encontramos dentro de un determinado negocio y que forman parte de los sectores competitivos de una empresa, se encuentran:

Área Gestión:

Área de Producción para la elaboración de productos y prestar servicios:

Área de Recursos Humanos:
Área Comercialización:
Área de Contabilidad y finanzas:
Área de Administración:
(Horta, Silveira and Camacho 2013).

La teoría económica neoclásica está muy mal dotada para los análisis dinámicos. Ésta es la razón de que, por ejemplo, su teoría microeconómica no disponga de una explicación general de por qué unas empresas ganan cuotas de mercado a expensas de las rivales (supone que todas tienen la misma técnica y la misma estructura de costes, y por tanto se reparten el mercado a partes iguales, tanto en competencia perfecta como en competencia monopolista). Y ésta es también la razón de que las teorías convencionales del comercio internacional no encuentren explicación al hecho de que unos países tiendan a ganar cuotas del mercado mundial de forma persistente, en tanto que otros países ven reducida poco a poco, pero de forma constante, su participación en el mismo según Bajo (1991) citado por (Comercio 2014).

Los modelos que han intentado aproximarse al fenómeno de la inserción para explicar o predecir este proceso pueden englobarse en dos categorías. Aquellos que surgen de concepciones teóricas sobre cómo y por qué ocurre y aquellos que están derivados de planteamientos empíricos. Los primeros tienen como ventaja representar una globalidad del proceso donde quedan agrupadas todas las variables relevantes, pero como contrapartida necesitan todavía ser experimentados en la práctica. Los modelos de base empírica cuentan en su haber con un análisis de la realidad y por tanto con la consiguiente comprobación de las variables que incluyen, pero presentan como desventaja ser parciales y limitados a contextos ambientales y poblaciones muy específicas. Sin embargo, tanto en unos como en otros se observan tres sistemas en interacción: el demandante de un empleo, o sea el sujeto que quiere acceder a un puesto de trabajo con sus características específicas; el mercado de trabajo, con las características del empleador y de los procesos de reclutamiento y el flujo entre la oferta y la demanda; y por último, la política económica que establece la legislación en cuanto a contrataciones y características de apoyo al empleo para poder ser competitivo

Las empresas de inserción son empresas que, debidamente calificadas, realizan un trabajo productivo participando en el mercado a través de la producción de bienes o la prestación de servicios. Estas empresas tienen como fin primordial de su objeto social la integración socio-laboral de personas en situación de exclusión social, mediante el desarrollo de un proyecto personal de inserción, proporcionándoles un trabajo remunerado, la formación y acompañamiento necesarios para mejorar sus condiciones de empleabilidad como tránsito al empleo ordinario y así convertirse en una empresa competitiva (Donoso 2000).

> La Teoría la Estrategia Competitiva Empresarial en el análisis de las ventajas competitivas, divide la empresa en actividades diferentes que identifica como las unidades que proporcionan las ventajas competitivas de costes y diferenciación. Cada una de estas unidades debe generar valor al cliente y lo denomina como la Cadena de Valor de la empresa. Incluye además el concepto de Drivers, que son determinantes que marcan las diferencias entre competidores tales como los que siguen:

- Conocimiento acumulado.
- Imagen de la marca.
- Localización de las actividades.
- El nivel de integración.

Analizando en profundidad los drivers podremos identificar la verdadera fuente de ventaja competitiva. Las decisiones estratégicas dependen de la posición de la empresa en el sector, la cual se puede evaluar a través de la vía de la cadena de valor y de los drivers (Economista 2013).

La Teoría de los Costos de Transacción ha sido propuesta como un modelo teórico explicativo de los acuerdos de cooperación. Según esta teoría, la cooperación, en ciertas ocasiones, asigna los recursos de manera más eficiente que el mercado y la jerarquía la empresa. En esta perspectiva la cooperación se convierte en un punto intermedio de relación entre el mercado y la empresa bajo algunas circunstancias, corrige las

imperfecciones del mercado y se convierte en más flexible y dinámica que las jerarquías, para enfrentarse a los cambios del entorno. La empresa tendrá que decidir en cada momento cual sería la mejor alternativa de las tres: mercado, internalización, o acuerdo de cooperación. La Teoría de los Costos de Transacción establece unas bases teóricas para entender las relaciones de cooperación, sus ventajas frente al mercado o la empresa (Sánchez 2010).

La Teoría de los Factores de la Competitividad adopta el planteado por el European Management Forum. Esta escogencia se hace porque, en primer lugar, la concepción del EMF considera que la competitividad es una capacidad que tiene la empresa, reflejada en las ventajas competitivas que crea a partir de las interrelaciones que se generan en los diferentes procesos organizacionales y que permiten que sea mejor que los competidores en un mismo mercado. En segundo lugar, porque en una economía de mercado los consumidores exigen beneficios que van más allá de ofrecer bajos precios; es decir, les demandan atributos que satisfagan de mejor manera sus necesidades. Y finalmente, porque es en el mercado donde se refleja qué tan competitiva es una empresa, aunque la competitividad se construya desde sus ámbitos internos. En la medida en que se avance en el trabajo de campo con los empresarios y los expertos se discutirá si este concepto es acorde con los factores y variables definidas para el diseño de la metodología (Cabrera, López and Ramírez 2011).

Se analizaron instrumentos diferentes para medir la competitividad de 44 autores y con 62 factores, para analizar los contextos en los fueron utilizados y ver la coherencia con el objetivo de la investigación. Después del análisis se tomara en cuenta para el levantamiento de la información el instrumento denominado Mapa de competitividad del Banco Interamaricano de Desarrollo para analizar la competitividad de las Microempresas del Sector comercio de Puerto Vallarta, Jalisco, que consta de 9 apartados,1. Planeacion Estrategica, (Proceso, Implementación, Planificación), 2. Produccion Y Operaciones, (Calidad, Mantenimiento E Investigación Y Desarrollo, Aprovisionamiento, Manejo De Inventarios Y Ubicación De Infraestrutura), 3. Aseguramiento De La Calidad, (Aspecto

Generals, Sistemas), 4. Comercialización, (Mercado Nacional- Mercado Y Ventas, Servicios, Distribución) 5. Contabilidad Y Finanzas, (Monitoreo De Costos Y

Tabla 1: Sectores Empresariales – Tamaño de Empresas

Contabilidad, Administración, Normas Legales Y Tributarias,) 6. Recursos Humanos, (Aspectos Generales, Capacitación Y Pormoción Del Personal, Cultura Organizacional, Salud Y Seguridad Industrial,) 7. Gestión Ambiental, (Politicas, Estrategias Para Proteger El Mmedio Ambiente, Concientización Y Capacitación, Administración Del Desperdicio,) 8. Sistemas De Información,(Planeación, Entradas, Procesos, Y Salidas) Y 9. Recursos (Infraestrura, Economia, Gubernalemtales Y Naturales) Se Agrego Un Apartado Mas Para Analizar La Opinion Del Empresario De La Infraestructura, Economia, Gobierno Y Recursos Naturales Del Contexto. Con un total de 123 Reactivos con una escala Liker del 1 al 5 donde 1 representa el Completamente en desacuerdo y 5 completamente de acuerdo.

Resultados:

Para analizar la competitividad de utilizo el Mapa de competividad del Banco Interamaricano de Desarrollo para analizar la competitvidad de las Microempresas del Sector Comercio de Puerto Vallarta

La competitividad se midio con base en la puntuación final de cada empresa, se dividio en 4 niveles, nivel 1 muy bajo empresas que obtuvieron puntaje de 1-154, nivel 2 bajo empresas que obtuvieron puntaje de 155 -307, nivel 3 medio empresas que obtuvieron puntaje de 308 – 461, nivel 4 alto empresas que obtuvieron puntaje de 462 – 615.

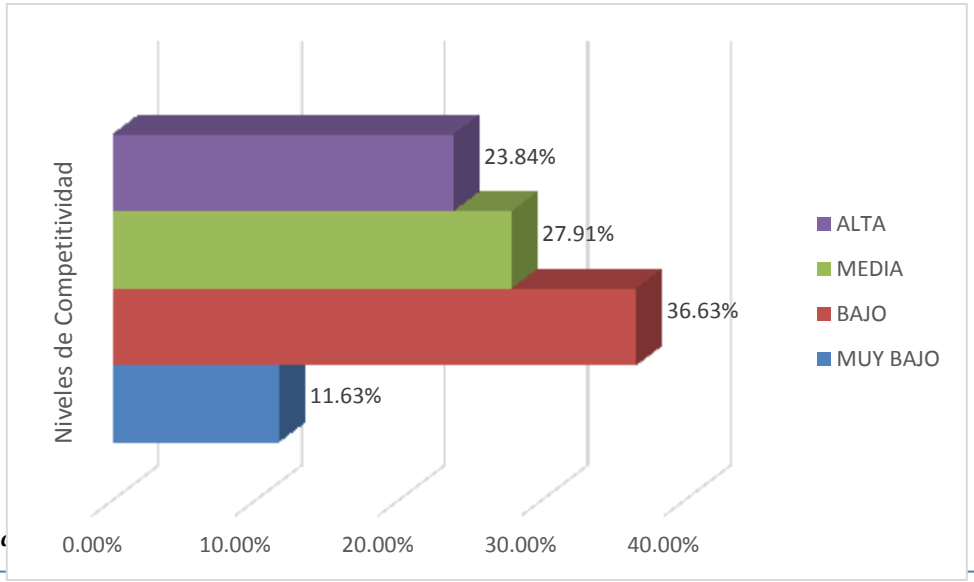
Los resultados del análisis de la competitividad de las microempresas se muestra a continuación.

		TAMAÑO DE EMPRESAS			Total
		MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	
COMERCIO	Recuento	154	15	3	172
	% dentro de SECTOR	89.5%	8.7%	1.7%	100.0%
SERVICIO	Recuento	142	32	3	177
	% dentro de SECTOR	80.2%	18.1%	1.7%	100.0%
INDUSTRIA	Recuento	12	1	2	15
	% dentro de SECTOR	80.0%	6.7%	13.3%	100.0%
Total	Recuento	308	48	8	364
	% dentro de SECTOR	84.6%	13.2%	2.2%	100.0%

Fuente: Elaboración Propia

La anterior tabla 1 muestra el tamaño de empresas y los sectores comercio, servicio e industria que se tomaron como base muestral para el presente proyecto, siendo representativo tanto a nivel general de todas las Pymes de Puerto Vallarta así como de sus respectivos sectores.

Grafica 1.- Niveles de competitividad



Fuente: Elaboración Propia

La grafica representada anteriormente muestra el nivel de competitividad Global de las Pymes, la cual cuenta con datos validos que representan las variables de: muy bajo con el 11.63%, bajo 36.63%, media 27.91% y alta 23.84%. Como bien en dicha representación se muestra que del total de encuestas realizadas la calificación más alta es de 63 que pertenece a un nivel de competitividad bajo con un 36.6%, y la que le sigue con poca diferencia es la madia con un total a 48 puntos con 27.9%.

Competitividad Global Del Sector Comercio Por Factores

En la presente grafica se muestra la competitividad global de cada uno de los factores, la cual señala que el factor con valor más alto es Contabilidad y Finanzas que equivale a 3.63 y el más bajo es el de Gestión Ambiental que equivale a 2.82 puntos.

Grafica 2: **Competitividad Global Del Sector Comercio Por Factores**

Fuente: Elaboración Propia

Competitividad De Las Empresas Del Sector Comercio Por Tamaño

En el presente cuadro la muestra arrojo que el nivel de competitividad total para las micro empresas alcanzan el 89.5%, las pequeñas el 8.7% y las medianas el 1.7%. Como también se muestra la correlación entre tamaño de empresas y los niveles de competitividad. Así también se muestra que del total de las 172 encuestas aplicadas el que obtuvo menor calificación fue el de 20 encuestas con un nivel de competitividad muy bajo, en el cual 19 pertenecen a las Micro, 1 a las Pequeñas y ningún ala Mediana empresas. Y el que obtuvo mayor calificación fue el de 63 encuestas perteneciente al nivel bajo, en el cual 59 pertenecen a las Micro, 3 a las Pequeñas y 1 a las Medianas empresas. Así mismo el nivel de competitividad medio con un total de 48 encuestas, de las cuales 45 son Micro, 2 Pequeñas y 1 Mediana. Y por último esta la alta con un total de 41 encuestas, de las cuales 31 son Micro, 9 Pequeñas y 1 Mediana.

Tabla 2: Niveles De Competitividad - Tamaño De Empresas

		TAMAÑO DE EMPRESAS			Total
		MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	
Muy	Recuento	19	1	0	20

bajo	% dentro de NIVELES_COMPETITIVIDAD	95.0%	5.0%	0.0%	100.0%
	Recuento	59	3	1	63
Bajo	% dentro de NIVELES_COMPETITIVIDAD	93.7%	4.8%	1.6%	100.0%
	Recuento	45	2	1	48
Media	% dentro de NIVELES_COMPETITIVIDAD	93.8%	4.2%	2.1%	100.0%
	Recuento	31	9	1	41
Alta	% dentro de NIVELES_COMPETITIVIDAD	75.6%	22.0%	2.4%	100.0%
	Recuento	154	15	3	172
Total	% dentro de NIVELES_COMPETITIVIDAD	89.5%	8.7%	1.7%	100.0%

Fuente: Elaboración Propia

Competitividad Por Factores Por Tamaño

A continuación se presentan la graficas de los factores de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas:

La competitividad de las microempresas, representa que la calificación más alta de los niveles es para contabilidad y finanzas con un puntaje de 3.53 y la más baja representa a Gestión Ambiental la cual cuenta con un puntaje de 2.75.

La competitividad de las pequeñas empresas, muestra que el nivel más alto es para Contabilidad y Finanzas con un puntaje de 4.50 y la más baja es la de Recursos con una calificación de 3.18.

La competitividad representada en las medianas empresas muestra que la calificación más alta es representada por Contabilidad y Finanzas con un puntaje de 4.19 y la más baja es Planeación estratégica con un puntaje de 3.46.

Grafica 3: Competitividad Por Factores Del Sector Comercio De Las Micro Empresas

Fuente: Elaboración Propia

Conclusiones.

Se puede concluir observando que el 76% las Microemrpesas del Sector comercio tiende a tener una competitividad mediana / alta, y tambien mencionar que los factores mas Fuertes yuqe inciden en esta mejoria son produccion y operaciones, aseguramiento de la calidad, comercializacion, contabilidad y finanzas y recursos, quedando como factores a fortalecer para mejorar su posicion competitiva, planeacion estrategica que permita establecer la orientación y actividades futuras de las empresas; se encuentra ligada al rol y al trabajo de los altos directivos., recursos humanos que permita el manejo de los recursos humanos puede ser concebido como una estrategia empresarial que manifiesta la importancia de la relación individual frente a las relaciones colectivas entre gestores, directivos o trabajadores, propiciando una participación activa de todos los trabajadores de la empresa, gestion ambiental crear estrategias de responsabilidad social respecto al cuidado del medio ambiente, la coloca en una situación en la que puede mejorar su imagen ante la sociedad y sistemas de información, desarrollar estartegias de apoyo a las funciones operativas a través de las tecnologías de información resulta de vital importancia para desarrollar una estructura competitiva del negocio

Referencias Bibliográficas

Banco interamericano de desarrollo. http://www.iadb.org/es/temas/competitividad-tecnologia-e-innovacion/competitividad-tecnologia-e-innovacion,1366.html.

Benavides, Muñoz, and Parada. «Relación entre la competitividad de las empresas y las variables de Costos de Producción.» 2004.

Cabrera, Martinez Alejandra, López Paula López, and Méndez Claudia Ramírez. *La competitividad empresarial: Un marco conceptual para su estudio.* Marzo de 2011. http://es.calameo.com/read/002822059026f4b299bf9 (accessed 28 de Junio de 2015).

Domínguez, Aguirre L. «El perfil de la empresa en Puerto Vallarta.» *Universidad de Guadalajara*, 2010.

Donoso, T. «La inserción socio-laboral: diagnostico de las variables relevntes.» 2000. http://www.ub.edu/gredi/wp-

Economista. «Razones por las que las empresas tienen éxito o fracaso.» 12 de Abril de 2013. http://ecolisima.com (accessed 15 de Julio de 2015).

Gutiérrez. «Impulso a la productividad para la competitividad, una propuesta para México.» *Ciclo de conferencias foros y talleres.* México: Foro consiltivo Científico y Tecnológico, AC, 2013. 205-215.

Horta, R, L Silveira, and M Camacho. «Revista Iberoamericana de ciencia, tecnólogia y sociedad.» 2013. http://www.revistats.net/volumen-10-numero-28/294-articulos-633-competitividad-e-innovacion-en-la-industria-manufacturera-en-el-urugay (accessed 30 de Julio de 2015).

«INE.» España, 2013.

«INEGI.» 2011. www.inegi.org.mx.

INEGI. «Plan de Desarrollo Gerencial para las empresas Pymes de Educación Privada como estrategia para el fortalecimiento empresarial de Puerto Vallarta.» 2007. http://132.248.164.227/congreso/es/docs/anteriores/xix/docs/3.10.pdf (accessed 03 de Julio de 2015).

Navarrete, Baéz Francisco Ernesto, Rodríguez Gabriel Hernandéz, and Morales René Abadie. «UNIVA.» 2011. http://www.univa.mx/cii/difcon/la-toma-de-decisiones-en-la-mipymes-1.pdf (accessed 25 de Julio de 2015).

Porter, M. «De las teorias de la competitividad.» 1990. http://132.248.9.195/pd2007/0618566/A4.pdf (accessed 30 de Julio de 2015).

Sánchez, Castro John. «Teorías para el análisis de las principales fuentes de ventajas competitivas del sector metalmecánico del departamento de Risaralda Colombia.» Abril de 2010. http://www.redalyc.org/pdf/849/84917316017.pdf (accessed 22 de Julio de 2015).

Saavedra, García María Luisa. «Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana.» *Redalyc*, 2012: 93-124.

«Secretaria de Desarrollo Economico en Jalisco.» 2014. http://sedeco.jalisco.gob.mx/temas-economicos/jalisco-competitivo (accessed 26 de Julio de 2015).

«SEIJAL.» *Sistema Estatal de Información Jalisco.* 23 de Octubre de 2009.

www.seijal.gob.mx (accessed 25 de Julio de 2015).

Análisis Situacional del Departamento de Recursos Humanos en el Perfil Docente en sus Procesos de Selección, Actualización

Marco Antonio Ordaz Celedon[1]
María Lizbeth Martínez Mendoza[2]
Marisela Brambila Pelayo[3]

[1]Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - División de Investigación y Posgrado, marco.ordaz@tecvallarta.edu.mx
[2]Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - División de Investigación y Posgrado, maria.martinez@tecvallarta.edu.mx
[3]Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - División de Investigación y Posgrado, marisela.brambila@tecvallarta.edu.mx

Análisis del Perfil Docente en el Departamento de Recursos Humanos del ITSPV mediante sus Procesos de Selección y Evaluación

Resumen

La relevancia del capital humano en las empresas públicas y privadas es el factor fundamental para el éxito de estas y por lo tanto deben tener y conocer las estrategias que implementaran para el logro y eficiencia en el departamento de recursos humanos y a su vez en la productividad y eficacia de los colaboradores dentro de la organización.

Al aplicar un diagnostico a cualquier lineamiento que se ejecute dentro de la organización dará una manera de medición principalmente al tener al personal de nuevo ingreso. ¿Cuáles serán los lineamientos para su reclutamiento y su proceso de selección? ¿Cuándo se llevará a cabo su actualización, su formación, y cuánto van a durar? Para la aplicación de su evaluación en su perfil correspondiente.

¿Por qué son necesarios los lineamientos para la aplicación de los procesos de reclutamiento, selección, actualización, formación y evaluación en el perfil docente del ITSPV? ¿Por qué no puede simplemente contratar personal y empezar, y motivarlos a aprender en su área de trabajo? Existen varias razones del por qué es importante pensar cuidadosamente lo que va a hacer antes de reclutar, seleccionar, contratar y capacitar al docente.

- Las formas en que el docente es contratado y capacitado constituyen la primera impresión de la institución, y contribuyen a cómo se sienten respecto a la misma en el largo plazo, y la calidad de actividades que desempeñan.

- El desarrollar lineamientos le permitirá pensar sobre su plan y filosofía para la institución. Sus lineamientos de reclutamiento, selección, actualización, formación y evaluación en el docente deben reflejar la congruencia de sus valores en el Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta.

• Tener un conjunto de lineamientos claros a seguir hace de los procesos de reclutamiento, selección, actualización, formación y evaluación, diagnosticar con frecuencia y serán más fáciles y menos estresantes para todos los involucrados.

Más importante aún es que los buenos lineamientos en los procesos reclutamiento, selección, actualización, formación y evaluación, dan mayor probabilidad que Departamento de Recursos Humanos encuentre y contrate al personal adecuado para el área de trabajo correspondiente; y los buenos lineamientos de actualización y formación ayudarán al docente a desempeñar sus actividades lo mejor que pueda, así como también podrá conocer sus fortalezas y debilidades durante el diagnostico de evaluación dentro del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta.

El conocer e interpretar de manera justa y adecuada los documentos normativos, legales y de operación será más fácil tener el fundamento para solucionar malos entendidos, conflictos e injusticias o hasta irregularidades en los procesos de ejecución y aplicación en la labor docente.

Palabras Clave: Recursos humanos, reclutamiento, selección, procesos y estrategias.

Analysis of the ITSPV Department of Human Resources´ Teacher Profile Based on its Selection and Evaluation Processes

Abstract

Relevancy of human capital in public and private companies is the key factor to success and therefore these companies should have and know the strategies to implement for their departments of human resources to succeed and achieve efficiency and in turn achieve productivity and effectiveness of the employees within the organizations.

Applying a diagnostic examination of any guideline that exists within an organization will primarily provide a way of measuring new personnel. What are the guidelines for recruitment and what will the selection process be? When will updating and training take place, and how long will they last? For the implementation of its assessment in its corresponding profile.

Why are guidelines necessary for the implementation of the recruitment, selection, updating, training and evaluation in the educational profile of ITSPV? Why can´t the university simply hire staff and have them start working and then motivate them to learn in their area of work? There are several reasons why it is important to think carefully about what to do before you recruit, select, hire and train teachers.

• The ways in which teachers are hired and trained are the first impression of the institution, and contribute to how they feel about it in the long term and to the quality of activities performed.

• The guidelines will allow you to develop your thinking on philosophy and plan for the institution. Its guidelines for recruitment, selection, updating, training and evaluation in teaching must reflect the consistency of the values of ITSPV.

• Having a clear set of guidelines to follow makes the recruitment, selection, updating, training and evaluation, often diagnose and be easier and less stressful for everyone involved.

Even more important, good guidelines on processes for recruitment, selection, updating, training and evaluation make it more likely that the Department of Human Resources will find and hire the right people for the corresponding work area, and good update guidelines and training will help teachers perform their activities as best they can, and you can also know your strengths and weaknesses during the diagnostic evaluation within ITSPV.

Understanding and interpreting the fair and appropriate regulatory, legal and operational documents will be easier to have the foundation to solve misunderstandings, conflicts and injustices or to irregularities in the process of implementation and application in teaching.

Keywords: Human resources, recruitment, selection, processes and strategies

Introducción

La planeación estratégica se entiende como un proceso continuo, flexible e integral que genera una capacidad de dirección o rumbo en los integrantes de una institución, que da a los tomadores de

decisiones la posibilidad de definir la evolución que debe seguir su organización para aprovechar en función de la situación interna, las oportunidades actuales y futuras que ofrece el entorno. Es de gran importancia para las organizaciones, ya que si es aplicada adecuadamente contribuye al crecimiento y bienestar a largo plazo, y permite una conducta proactiva en la proyección del futuro. Además de que permite establecer adecuadamente las preguntas básicas para orientar la asignación de recursos a prioridades y resultados esperados, en la cual involucra a todos los integrantes de la organización como factor indispensable para la toma de decisiones.

La tarea de Instituto Tecnológico superior de Puerto Vallarta en términos de la planeación, será adoptar una visión a largo plazo, en donde se especifique de manera clara y coherente el modelo de desarrollo que se seguirá, el cual se plantea en un Plan Institucional de Desarrollo (PID).

El Plan Institucional de Desarrollo 2014 - 2018, demandó una reflexión del quehacer institucional, orientada a lograr una transformación que nos permita ser más competitivos y atender con pertinencia la demanda social de los diferentes sectores que la componen. Así mismo, el PID atiende los lineamientos que en materia de educación establece el Plan Nacional de Desarrollo, Plan Sectorial de Educación y otros ejes rectores que de él se derivan.

Dicho instrumento fue elaborado después de un diagnóstico integral donde se identificaron los recursos con que se cuentan y las oportunidades que pueden impulsar el crecimiento y la consolidación institucional; el plan tiene el objetivo de guiar las actividades que habrán de realizarse para lograr la visión al 2017, a través de sus cuatro ejes establecidos: 1) Gestión Educativa Pertinente, 2) Un Desarrollo Organizacional Oportuno, 3) Un Eficiente Sistema de Administración de Recursos y 4) el eje transversal: Fortalecimiento de Nuestra Comunidad Educativa.

En el primer eje, Gestión Educativa, se engloban todas las acciones relacionadas a la oferta y pertinencia educativa, contemplando a la planta docente y los recursos materiales para brindar una educación integral. El segundo, contempla las acciones que habrán de crear y propiciar un sentido de pertenecía. El tercero, está orientado al cumplimiento normativo de toda y cada una de las actividades administrativas con un alto grado de responsabilidad. Por último, el eje transversal son los involucrados que estarán participando para lograr los tres anteriores, en consecuencia ellos serán los principales beneficiados.

Planteamiento del Problema

El desarrollo organizacional aparece en la historia empresarial como aquel que logra incrementar la efectividad y el bienestar de la organización. En los años sesenta se

empezaron a tomar estrategias del entorno empresarial para las mejoras de los procesos de calidad logrando que las instituciones educativas fueran poco a poco hacia una inmersión en la calidad de los procesos.

Actualmente en el ITSPV existe un gran desafío dado que no está bien definido el Departamento del Recursos Humano donde su primera debilidad es que no aplica y ejecuta los procesos de selección, actualización, formación y evaluación en el perfil docente. Trayendo consigo un sinfín de problemática, anomalías y deficiencias que desafortunadamente merman la calidad de la planta docente y por lo tanto se refleja en el aprendizaje y la calidad que se le ofrece al alumnado del Instituto.

Un ejemplo de la inmersión de lo educativo a lo empresarial fue el acceso a certificados de calidad a través de la norma ISO 9000 relacionada con los sistemas para gestión y aseguramiento de la calidad (*International Organization for Standardization*). La norma ISO promueve en uno de sus ocho principios *el involucrar al personal* como esencia de la organización y promueve la creencia de que su completa participación desarrolla las capacidades de los colaboradores para ser utilizadas en beneficio de la organización (Oria, 1998).

En la línea de la calidad en educación, Figueroa, Utria y Colpas (2004) ven la calidad como el conjunto de actividades pedagógicas, programáticas y organizativas que propician mejoras en el desempeño académico y profesional de los actores del proceso enseñanza-aprendizaje. Además, establecen que las instituciones educativas de calidad son aquellas que permiten generar mecanismos de adaptación a nuevas y cambiantes condiciones de aprendizaje.

Marco teórico

La profesionalización de la docencia tiene como objetivo hacer de la docencia una actividad profesional, una profesión, una carrera; de tal forma que el ingeniero, el médico, el contador, el agrónomo, el arquitecto, independientemente de su formación inicial, puedan hacer de la docencia una actividad profesional. Benedito (1991) reconoce en la profesionalización docente tres variables fundamentales; este desarrollo profesional de los

docentes universitarios se debería guiar según Benedito, Ferrer y Ferreres (1995) a través de las siguientes orientaciones:

- Orientación profesional. Se centra en la capacitación para todas las funciones del docente universitario.
- Orientación personal. Se basa en el cambio de actitudes individuales y dela conducta personal del docente para mejorar el aprendizaje de los alumnos a través dela mejora de la enseñanza.
- Orientación colaborativa. La capacitación didáctica del profesor se llevaría a cabo mediante el intercambio de experiencias y la información y participación en proyectos de innovación educativa.
- Orientación reformadora. Su propósito es utilizar los programas de desarrollo profesional como estrategia para motivar a los profesores universitarios hacia la mejora de la práctica educativa.

Las nuevas tecnologías y la globalización han llevado a posicionar el conocimiento en un lugar que antes no tenía, actualmente éste es entendido como un recurso intangible de las organizaciones y por tanto, se genera la inquietud de cómo administrarlo. Conceptos como "sociedad de la información", "sociedad del conocimiento" y "economía del conocimiento" se mencionan una y otra vez en el ámbito académico; los dos primeros, surgieron en un debate teórico a finales de 1990 en las cumbres mundiales en Ginebra 2003 y Túnez 2005.

La transferencia de conocimiento, parte esencial de la gestión, es un proceso a través del cual el conocimiento, ya sea información o experiencia, pasa a diversos agentes internos o externos de la organización (Gupta y Govindarajan, 1991; Kogut y Zander, 1992; 1993; Hedlund, 1994; Szulanski, 1996). Dentro de los mecanismos y factores que influyen en la transferencia se contextualizan los escenarios en los cuales se da, uno de ellos contempla los programas de capacitación.

Max Weber: Teoría de las formas de relación entre derecho a mandar y aceptación de obedecer.

Max Weber conocido sociólogo alemán propuso la teoría de las formar de relación entre derecho a mandar y aceptación a obedecer. Para que un poder ejerza la ley con el consentimiento social requiere que haya una aceptación, un convencimiento de que el origen de ese poder, de esa capacidad para mandar, es justo y que sus actos y decisiones también lo son. Sólo entonces aceptará el grupo que unos manden y otros obedezcan; sólo entonces será legítimo el poder de quien manda cuando no, es muy probable que la sociedad o el grupo se rebele. A la vez que se estableció la importancia del concepto de legitimidad, Weber explicó la "aceptación de obedecer" de modo distinto, de acuerdo con el desarrollo de la historia. Según su teoría, en las primeras etapas de desenvolvimiento de una sociedad o un grupo, el factor que legitima el poder es la fuerza. El gobernante será aceptado en la medida en que pruebe cualidades personales distintivas y por encima de las capacidades de los individuos de su grupo. Lo que cuenta en este caso, son las características personales del gobernante. A esta forma de "construir" la aceptación del poder la llamó "carismática". (Pick, Givaudan, Troncoso, & Tenorio, 2002)

Teoría de Jean Piaget

Piaget elabora un modelo que constituye a su vez una de las partes más conocidas y controversiales. Piaget cree que los organismos humanos comparten dos "funciones invariantes": organización y adaptación. La mente humana, de acuerdo con Piaget, también opera en términos de estas dos funciones no cambiantes. Sus procesos psicológicos están organizados en sistemas coherentes y estos sistemas están preparados para adaptarse a los estímulos cambiantes del entorno. La función de adaptación en los sistemas psicológicos y fisiológicos, opera a través de dos procesos complementarios: La asimilación y la acomodación, éstos son dos procesos invariantes del desarrollo cognitivo. Para Piaget asimilación y acomodación interactúan mutuamente en un proceso de equilibrio. El equilibrio puede considerarse; como: un proceso regulador, a un nivel más alto, que gobierna la relación entre asimilación y acomodación.

Modelo de Nonaka y Takeuchi (1994)

El modelo, "espiral del conocimiento", se basa en la dimensión ontológica y epistemológica para comprender como se crea el conocimiento al interior de una organización y cómo lo utilizan los individuos. En la dimensión epistemológica se distingue el conocimiento tácito y el conocimiento explícito. La conversión entre los dos tipos de conocimientos serían: socialización (conversión de conocimiento tácito a tácito), externalización (conversión de conocimiento tácito en explícito), internalización (conversión de conocimiento explícito en tácito) y combinación (conversión de conocimiento explícito en explícito). En la dimensión ontológica se diferencian cuatro agentes creadores de conocimiento: individuo, grupo, organización y nivel inter-organizativo.

Desde la Teoría de la Comunicación, la transferencia de conocimiento es un proceso a través del cual el conocimiento, ya sea información o experiencia, pasa a diversos agentes internos o externos de la organización (Gupta y Govindarajan, 1991; Kogut y Zander, 1992; 1993; Hedlund, 1994; Szulanski, 1996).

Modelo de transferencia y transformación de conocimiento de Hedlund (1994).

Este modelo hace énfasis en la transferencia del conocimiento, se enfoca a cómo el conocimiento creado es distribuido por la organización. Se basa en la interacción entre el conocimiento articulado (explícito) y el conocimiento tácito en los agentes de conocimiento: individuo, pequeño grupo, organización y dominio inter-organizativo.

Hipótesis

En la medida que se conozcan y apliquen adecuadamente los documentos normativos oficiales, que existan y que se ejecuten los procesos adecuados para cada fase del reclutamiento, selección y permanencia del docente en el ITSPV de forma adecuada y eficiente se logrará mayor calidad y resultados favorables con el quehacer de la enseñanza en el nivel profesional dentro de la institución y por lo tanto mejores niveles de desempeño docente y menos conflictos, malos entendidos e inconformidades dentro de la institución.

Metodología

La presente Investigación es de tipo cuantitativo y cualitativo por qué:

1. Cuantifica los datos e infiere a partir de la muestra el comportamiento de la población de interés.

2. Muestra el número de casos representativos.

3. Relaciona los datos de manera estructurada.

4. Analiza los datos en estadística.

5. Arroja un resultado a recomendación en un curso de acción.

La investigación cuantitativa y cualitativa que proporciona conocimientos y entendimiento del problema o situación que se pretende analizar.

Los análisis cuantitativo y cualitativo, son aquellos en el que los datos recogidos se pueden convertir a una forma numérica para ser comparados. Normalmente es deseable que el número de participantes sea mayor (cuántos más participantes, los datos suelen tener mayor validez) y es recomendable que haya más de una persona analizando los datos y asignando el valor numérico. Los datos se pueden recoger en un momento determinado para un número grande de participantes (por ejemplo, un cuestionario rellenado por todos los estudiantes de una clase o de un colegio) o en varias ocasiones para comparar los resultados que ofrecen los datos proporcionados por los mismos participantes en diferentes momentos (por ejemplo, un examen que se administra al principio y al final del año escolar).

El análisis cualitativo refuerza y enriquece la parte cualitativa para la toma de decisiones y diagnostico tanto interno y externo en cuanto alcance y resultados para la organización objeto de estudio.

Técnica utilizada

Encuesta: Diagnóstico en la aplicación de los procesos de reclutamiento, selección, actualización, formación, y evaluación en el perfil docente del ITSPV.

Diseño del Instrumento

Para obtener la información sobre el conocimiento y la aplicación del actual sistema de contratación, capacitación y evaluación del docente; desde la perspectiva normativa, de operación de gestión de calidad dentro del plan de desarrollo institucional; se aplicó mediante un instrumento que constó de 75 reactivos organizados en siete factores: se utilizó la escala de Likert (de medición ordinal) para las respuestas , en la que cada persona respondió a estas afirmaciones seleccionando un punto en una gradación del continuo asentamiento o rechazo, los factores o sub-escalas que evalúan los procesos de reclutamiento, selección, actualización, formación, del perfil docente del ITSPV son:

Lineamientos de actividades de docentes: Establecen los requisitos y condiciones que debe reunir el personal académico que imparten planes y programas de estudio en el ITSPV.

- Reglamento Interior de Trabajo: Cuestiona las disposiciones del reglamento dentro del ISTPV.
- Contrato colectivo de trabajo: Cuestiona las condiciones y periodos laborales como docente.
- Reclutamiento y Selección: Corresponde a procesos y procedimientos de reclutamiento y selección.
- Inducción de personal: Corresponde a procesos y procedimientos de inducción al docente.
- Capacitación y Actualización: Corresponde a procesos y procedimientos de capacitación y actualización del docente.
- Evaluación de Desempeño: Corresponde a procesos y procedimientos de la evaluación de desempeño del docente.

El material que se utilizó fue en impreso y se usó bolígrafo.

Aplicación y prueba piloto

Participantes

Participaron: 1OO de los 142 docentes de los distintos niveles educativos, áreas de conocimiento y con antigüedad variada.

Por lo que los resultados que a continuación se describen están en función de la muestra que participó: Gestión empresarial, Turismo, Gastronomía, Sistemas computacionales, Tecnologías de la información y Comunicaciones, Electromecánica, Arquitectura, Maestría en Administración.

Procedimiento

Se procedió a contactar a los maestros en los horarios y lugares de trabajo, Invitándoseles a colaborar voluntariamente en un estudio destinado a evaluar la aplicación de los procesos de reclutamiento, selección, actualización, formación, del perfil docente del ITSPV. Todos los instrumentos fueron respondidos de manera anónima explicándoles en un inicio la importancia de identificar: el conocimiento y la aplicación del actual sistema de contratación, capacitación y evaluación del docente; desde la perspectiva normativa, de operación de gestión de calidad dentro del plan de desarrollo institucional para obtener oportunidades de mejora, luego se les entregó el instrumento, donde se les mencionó que el máximo de duración de la prueba es de 30 minutos, también se consideró tomar en cuenta el nivel de claridad respecto a planteamiento de cada pregunta con el propósito de poder diagnosticar la percepción encontrada en relación a los aspectos anteriores.

Muestra

El tamaño de la muestra docente del ITSPV, para obtener la información sobre el conocimiento y la aplicación del actual sistema de contratación, capacitación y evaluación del docente; desde la perspectiva normativa, de operación de gestión de calidad dentro del plan de desarrollo institucional, se calcula: http://www.netquest.com/es/panel/index.htmlEl resultado anterior debe interpretarse así: si se encueta a 100 docentes, el 93% de veces el dato que se quiere medir estará en intervalo +- 5% respecto al dato que se observe en la encuesta.

Con un margen de error del 5%, nivel de confianza del 93%, tamaño del universo 142 docentes y nivel de heterogeneidad del 50%. El tamaño muestral recomendado es de 100 encuestas para aplicar a los docentes del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta.

Análisis e interpretación de resultados

Para que una Institución funcione de manera eficaz, tiene que identificar y gestionar numerosas actividades relacionadas entre sí. Una actividad que utiliza recursos, y que se gestiona con el fin de permitir que los elementos de entrada se transformen en resultados, se puede considerar como un proceso.

El Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta (ITSPV) toma en cuenta los avances y retos que se le presentan, El estudio de caso se llevó a cabo en el mes de abril de 2015 en las instalaciones de Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta, de carácter privado; La muestra fue de 100 docentes de los distintos niveles educativos, áreas de conocimiento y con antigüedad variada.

como una Institución de vanguardia en Educación Tecnológica, que se propone incorporar la calidad en todos los procesos y servicios que ofrece. En este sentido, es importante considerar que cada área del Instituto: Administración, Planeación, Académica, Escolares, Vinculación y Capacitación poseen los conocimientos y elementos necesarios para sustentar las acciones de trabajo académico Institucional.

El Modelo Educativo del ITS de Puerto Vallarta considerará al estudiante como el actor fundamental del microcosmos educativo, por ello, propicia la construcción de escenarios de aprendizaje en torno suyo, con el apoyo de las más modernas tecnologías; privilegiando el aprendizaje más que la enseñanza.

La presente encuesta se realizó con la finalidad de conocer datos que son necesarios para el diagnóstico, también nos ayuda a recolectar datos de un conjunto finito de unidades, que luego de ser almacenados en una base de datos donde se procesa la información encuestada para tomar las mejores decisiones.

Tabulación de los datos obtenidos y graficas

Análisis del instrumento aplicado para ¨el perfil docente¨

El presente análisis es el resultado de la aplicación del Instrumento aplicado a los docentes del ITSPV con referencia a los siguientes documentos normativos establecidos por la Federación de los Institutos Tecnológicos Superiores de México, los Convenios del

Sindicato y sus agremiados; así que de tal forma se desprenden los siguientes documentos normativos tales como:

1. Lineamientos de actividades de docente (LAD)
2. Reglamento Interior de Trabajo (RIT)
3. Contrato Colectivo de trabajo (CCT)
4. Reglamento de la comisión mixta de escalafón (RCME)
5. Reglamento de Ingreso Promoción y Permanencia del Personal Académico del ITSPV. (RIPPPA- LIPPPA)

Carreras con a las cuales se les aplico el Instrumento Perfil Docente: 1.-Gestión empresarial, 2.Turismo, 3.Gastronomía ,4.Sistemas computacionales,4. Tecnologías de la información y Comunicación, 6.Electromecánica, 7.Arquitectura; y 8.Maestría en Administración

Respecto a lo normativo para responder los cuestionamientos que se presentan, se estableció la escala de Likert para señalar que usted considere represente su opinión del indicador en la institución educativa:

a) Lo desconozco totalmente
b) Lo desconozco pero lo he escuchado
c) Lo conozco porque lo he leído
d) Lo conozco porque tengo experiencias en su aplicación
e) Lo conozco totalmente.

Respecto al sistema de gestión para responder los cuestionamientos que se le presentan se establecieron tres posibles respuestas para señalar la que usted considere represente su opinión del indicador en la institución educativa:

a) Si se me aplicó el procedimiento
b) No se me aplicó el procedimiento
c) No lo recuerdo

Por lo tanto el primer rubro a ser evaluado es:

Apartado: aspectos normativos del proceso de reclutamiento, selección, actualización, desarrollo y evaluación: Dimensión: Lineamientos de actividades de docentes

En lo que corresponde a los lineamientos que establecen los requisitos y condiciones que debe reunir el personal académico que imparten planes y programas de estudio en el ITSPV de Puerto Vallarta, se obtuvieron los resultados siguientes de un bloque para este apartado de 17 preguntas, de las cuales para este análisis solo rescataremos las más relevantes.

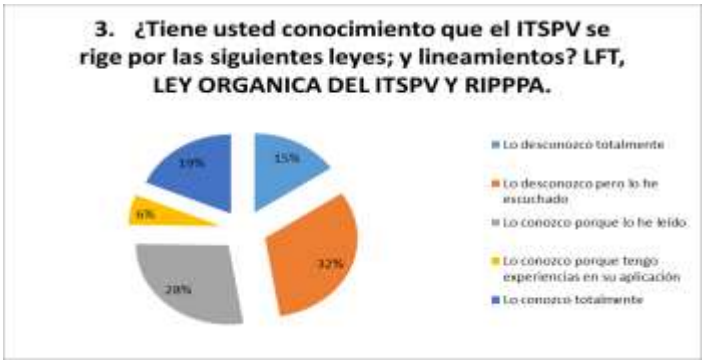
Grafica 1. Lineamientos RIPPPA

De la pregunta 1 se observa que el 52% no recibió al Ingresar al ITSPV los lineamientos conformados en el documento normativo RIPPPA, Seguido del 48% que si lo recibió.

Grafica 2. Lineamientos, requisitos y condiciones del perfil docente en el ITSPV

De la pregunta 2 se observa que el 29% conoce los lineamientos que establecen los requisitos y condiciones del perfil docente del ITSPV porque lo ha leído, Seguido del 26% que lo desconoce pero lo ha escuchado, 18% que lo desconoce totalmente, el 15% que lo conoce por experiencia en su aplicación y un 12% que lo conoce totalmente.

Grafica 3. Documentos normativos que se rige el ITSPV



De la pregunta 3 se observa que el 32% desconoce que el ITSPV se rige por las siguientes leyes; y lineamientos: LFT, LEY ORGANICA DEL ITSPV Y RIPPPA pero lo ha escuchado, Seguido del 28% que lo conoce porque lo ha leído, 19% que lo conoce totalmente, el 15% que lo desconoce totalmente y un 6% que lo conoce por su experiencia en la aplicación.

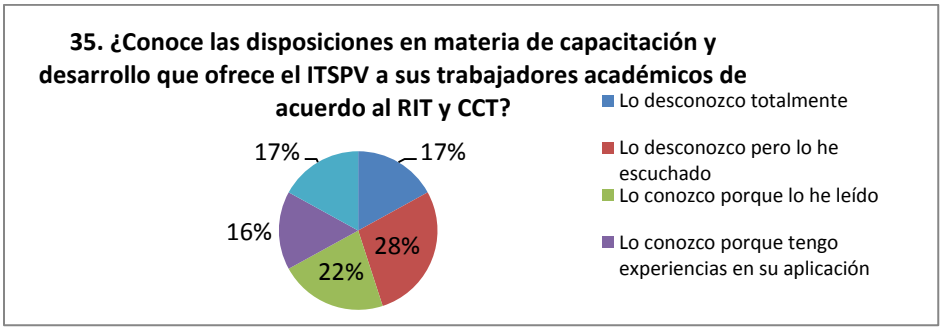
Grafica 4. Reglamento interior del ITSPV

De la pregunta 18 se observa que el 30% conoce el reglamento interior de trabajo del ITSPV al momento de su contratación porque lo ha leído, Seguido del 26% que lo desconoce pero lo ha escuchado, 16% que lo conoce totalmente, el 15% que lo desconoce totalmente y un 13% que lo conoce por experiencia en su aplicación.

Grafica 5. Contrato individual del trabajo del ITSPV

De la pregunta número 21, encontramos que el 40% de los encuestados conoce el contenido del contrato individual de trabajo que firmaron en el ITSPV, seguido de un 24% que conoce en su totalidad el contenido; después tenemos que otro 18% desconoce el contenido del contrato, pero ha escuchado sobre el mismo; enseguida encontramos a un 10% de los encuestados que no conoce absolutamente nada sobre dicho contrato, finalizando con el 8% que lo conoce porque tiene experiencias con dicho documento.

Grafica 6. Capacitación y desarrollo que ofrece el ITSPV



Dentro de la pregunta 35 obtuvimos que un 28% desconoce pero ha escuchado de la capacitación y desarrollo que ofrece el ITSPV, un 22% conoce del tema porque lo ha leído y un 17% desconoce totalmente estas disposiciones de capacitación y desarrollo; seguido tenemos a otro 17% que conoce totalmente dichas disposiciones, finalizando con un 16% que conoce de ellas porque tiene experiencias en su aplicación.

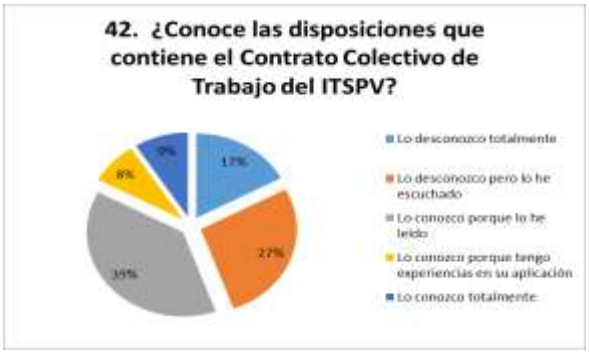
Dimensión: Contrato Colectivo de Trabajo

Se obtuvieron los resultados siguientes de un bloque para este apartado de 9 preguntas.

Grafica 7. Recibió el contrato colectivo de Trabajo en el ITSPV

En la pregunta 41 se puede observar que el 52% de los encuestados recibió el Contrato Colectivo de Trabajo (CCT), mientras que el 48% no lo recibió.

Grafica 8. Disposiciones del contrato colectivo de trabajo del ITSPV



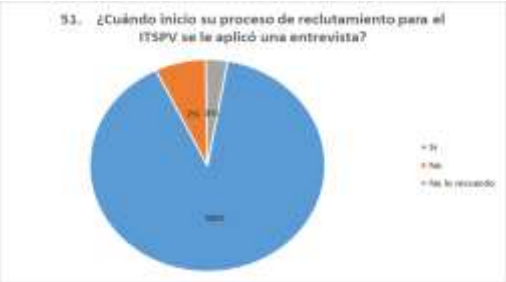
Con la información obtenida de la pregunta 42, se puede observar que el 39% de los encuestados conocen las disposiciones que contiene el contrato colectivo de trabajo del ITSPV porque lo han leído, seguido de un 27% que desconocen las disposiciones pero las han escuchado, continuando con el 17% que lo desconocen totalmente; después se tiene que solo el 9% lo conocen totalmente, finalmente el 8% conocen las disposiciones porque tienen experiencias en su aplicación.

Grafica 9. La no intervención del sindicato en las carreras y posgrados del ITSPV

En la pregunta 49 se observa que el 31% de los encuestados desconocen pero han escuchado algo al respecto de que el sindicato no puede intervenir en las actividades de carácter académico de proponer, evaluar y revisar los planes de estudios, las carreras y posgrados del ITSPV de acuerdo al CTT, seguido del 20% que lo conocen totalmente, de la misma manera el 20% lo conocen porque lo han leído, igualmente el 20% lo desconocen totalmente, mientras que el 12% lo conocen totalmente, y el 9% lo conocen porque tienen experiencias en su aplicación.

Apartado: Sistema de Gestión de Calidad del Proceso de Reclutamiento, Selección, Actualización, Desarrollo, y Evaluación. Dimensión: Reclutamiento y Selección del Personal. Se obtuvieron los resultados siguientes de un bloque para este apartado de 5 preguntas.

Grafica 10. Aplicación de entrevista en el proceso de reclutamiento del ITSPV

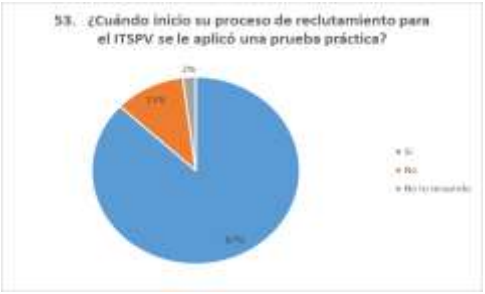


La pregunta 51 muestra que al 90% de los encuestados se le aplicó una entrevista al iniciar su proceso de reclutamiento, seguido del 7% al que no se le aplicó, y por ultimo un 3% que no recuerda si se llevó a cabo o no dicho proceso.

Grafica 11. Aplicación de test cuando ingreso al ITSPV

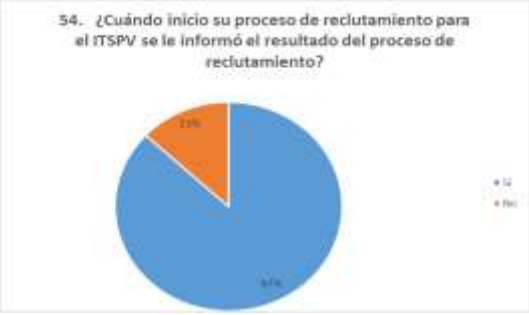
En la pregunta 52 se puede observar que al 66% de los encuestados se le aplicó un test al iniciar su proceso de reclutamiento, seguido del 26% al que no se le aplicó, y por ultimo un 8% que no recuerda si se llevó a cabo o no dicho proceso.

Grafica 12. Prueba práctica en el proceso de reclutamiento del ITSPV



La pregunta 53 muestra que al 87% de los encuestados se le aplicó una prueba práctica al iniciar su proceso de reclutamiento, seguido del 11% al que no se le aplicó, y por ultimo un 2% que no recuerda si se llevó a cabo o no dicho proceso.

Grafica 13. Resultados del Proceso de Reclutamiento en el ITSPV

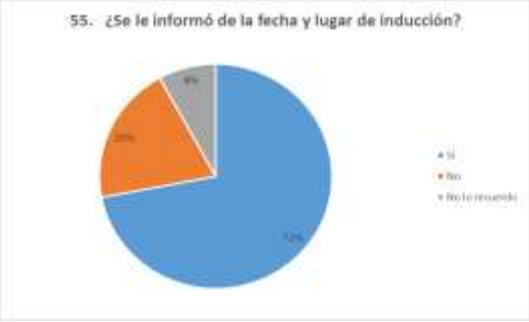


En la pregunta 54 se observa que al 87% de los encuestados se le informó el resultado del proceso de reclutamiento al iniciar ese proceso, mientras que al otro 13% no se le informó dicho resultado.

Dimensión: Inducción del personal

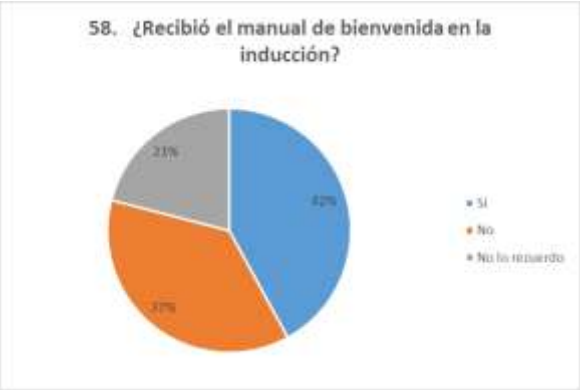
Se obtuvieron los resultados siguientes de un bloque para este apartado de 8 preguntas.

Grafica 14. Datos de Fecha y lugar para la inducción al ITSPV



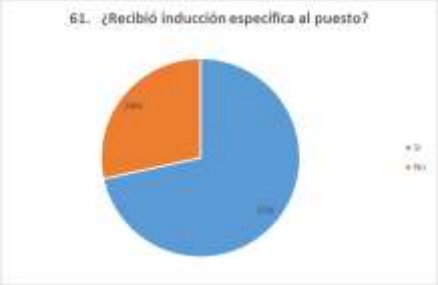
La pregunta 55 muestra que al 72% de los encuestados se le informó de la fecha y lugar de inducción, seguido del 20% al cual no se le informó, finalmente solo el 8% no recuerda si fue informado o no.

Grafica 15. Manual de bienvenida al ITSPV



En la pregunta 58 se muestra que al 69% de los encuestados le fue impartida la inducción en la fecha y hora asignada, al 21% no le fue impartida en la hora y fecha asignada, y solo el 6% no lo recuerda.

Grafica 16. Inducción especifica al puesto



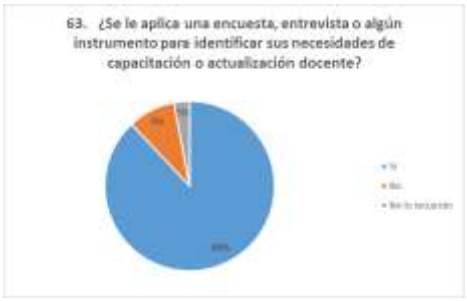
En la pregunta 61 se observa que el 72% si recibió inducción especifica al puesto, seguido del 28% que no recibió inducción especifica al puesto como docente.

En esta misma pregunta se desprende que del 72% que si recibió inducción especifica al curso, 29% recibió sistemas de control de asistencia, 28% recibió formatos de la actividad docente, 24% recibió uso de la infraestructura y equipo en la actividad docente y el 19% recibió la logística de trabajo docente.

Dimensión: Capacitación y Actualización Docente

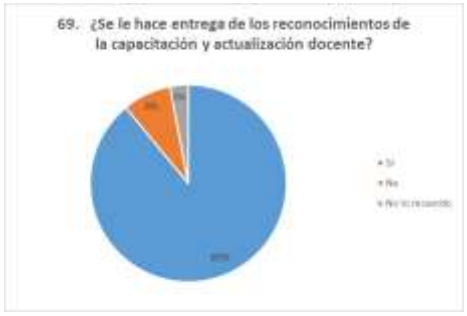
Se obtuvieron los resultados siguientes de un bloque para este apartado de 8 preguntas.

Grafica 17. Instrumento para la capacitación y actualización docente



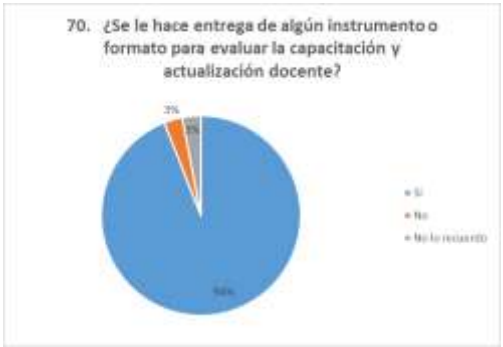
En la pregunta 63 se observa que el 88% de los encuestados si se le aplicó una encuesta, entrevista o algún instrumento para identificar sus necesidades de capacitación o actualización docente, seguido del 9% a los cuales no se les aplico ninguna de las herramientas mencionadas y un 3% de encuestados que no recuerdan si se les aplico una encuesta, entrevista o algún instrumento.

Grafica 18. Reconocimientos de la capacitación y actualización docente



En la pregunta 69 se observa que el 89% aseguran que si se hace entrega de los reconocimientos de capacitación y actualización docente, seguido de un 8% que aseguran que no y un 3% que no lo recuerdan.

Grafica 19. Instruemento para la evaluación y actualización docente

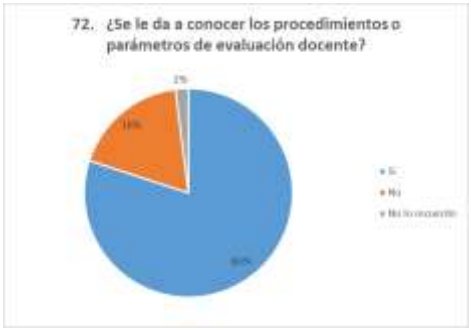


En la pregunta 70 se observa que el 94% si recibió un instrumento o formato para evaluar la capacitación y actualización docente, seguido del 3% que no recibió ningún instrumento o formato y un 3% que no lo recuerdan.

Dimensión: Evaluación del Desempeño Docente

Se obtuvieron los resultados siguientes de un bloque para este apartado de 5 preguntas.

Grafica 20. Procedimientos y parámetros para la evaluación docente

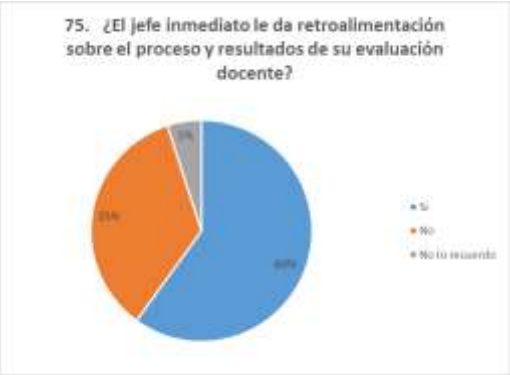


En la pregunta 72 se observa que al 80% se le dio a conocer los procedimientos o parámetros de evaluación docente, seguido del 18% al cual no se le dio a conocer los procedimientos o parámetros y un 2% que no lo recuerdan.

Grafica 21. Información de resultados en la evaluación docente

En la pregunta 74 se observa que al 84% si se les informo los resultados de evaluación docente, seguido de un 16% los cuales no fueron informados.

Grafica 22. Retroalimentación en la evaluación docente



En la pregunta 75 se observa que al 60% si se le dio retroalimentación sobre el proceso y los resultados de su evaluación por parte del jefe inmediato, seguido del 35% el cual no recibió retroalimentación sobre el proceso y los resultados y un 5% el cual no lo recuerdan.

Conclusiones y Recomendaciones

Que desde el momento que se inicia un proceso de diagnóstico y análisis del Perfil Docente habrá la posibilidad de mejorar las debilidades y amenazas del sistema actual en el cual opera el colaborador docente con la institución como resultado de este se podrán beneficiar ambas partes, lo cual dependerá de las estrategias que se tomen con los directivos de la institución y el alcance que pretenda obtener con los docentes de la institución.

Mientras más informado se encuentre el docente de sus obligaciones y beneficios dentro del sistema de operación del ITSPV podrá ser más eficaz en su desempeño como trabajador docente y la institución llegar a los objetivos establecidos con los lineamientos, normatividades y documentos oficiales con los cuales dirige a sus docentes dentro de la institución.

El conocer e interpretar de manera justa y adecuada los documentos normativos, legales y de operación será más fácil tener el fundamento para solucionar malos entendidos, conflictos e injusticias o hasta irregularidades en los procesos de ejecución aplicación en la labor docente.

Un primer aspecto que se puede concluir con base a la información de la aplicación y análisis del instrumento aplicado a los docentes del ITSPV es que los docentes del ITSPV no leen los lineamientos, requisitos y documentos normativos que son obligación tanto del

docente de solicitar y conocer como del ITSPV de dotarlos a cada uno de sus colaboradores.

El departamento de Recursos Humanos puede fortalecerse y mejorar al tomar alternativas de solución que vayan encaminadas al quehacer de un trabajo colaborativo tripartita los cuales serían la institución, el departamento de recursos humanos y los docentes. Para el desempeño óptimo de la labor docente dentro de la institución.

Concientizar y sensibilizar a los trabajadores docentes del ITSPV es una tarea ardua y difícil debido a que el individuo por sí mismo es complejo y se complica más cuando no se realizan o toman en cuenta las necesidades y deficiencias en los procesos operacionales del trabajador docente.

La eficacia y eficiencia de los logros que se establezcan con la institución, el departamento de recursos humanos y el trabajador docentes no se dará por la casualidad, ni la suerte, si no por el plan maestro o las estrategias que se establezcan para llegar a las exigencias requeridas de las autoridades educativas del sistema nacional de educación y que también demanda y necesita nuestra nación para aumentar la calidad educativa que dará como resultado mejores profesionales para ser competitivos en los mercados altamente complejos con los cuales se ve frenado el crecimiento y desarrollo económico no solo del municipio de Puerto Vallarta, si no del país en general.

Referencias Bibliográficas

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (s.f.). Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de http://www.bcn.cl/ecivica/concefamil/

Bueno, G. C. (2009). La importancia de la educación cívica en la escuela para lograr buenos y mejores ciudadanos. Campeche: Universidad Pedagógica Nacional.

Cadena, I., Cupul, F., & Villanueva, R. (2008). Desde mi balcón. Puerto Vallarta: Universidad de Guadalajara.

El aprendizaje según Vigotsky. (s.f.). Recuperado el 12 de Marzo de 2015, de http://www.aprendizajevigotsky.blogspot.mx/2008/11/blog-post_3486.html

española, D. d. (2014). Diccionario de la lengua española. Recuperado el 11 de Febrero de 2015, de http://lema.rae.es/drae/?val=asignatura

Pick, S., Givaudan, M., Troncoso, A., & Tenorio, A. (2002). Formación cívica y ética 2. MEXICO: LIMUSA.

Psicología de la Educación para padres y profesionales. (s.f.). Recuperado el 12 de Marzo de 205, de http://www.psicopedagogia.com/articulos/?articulo=379

UNESCO. (s.f.). http://www.unesco.org. Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/ED/pdf/gmr2011-glossary-es.pdf

UNESCO. (2012). UNESCO. Recuperado el 14 de Marzo de 2015, de UNESCO: WWW.UNESCO.ORG

valores, E. l. (s.f.). El valor de los valores.com. Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de http//www.elvalordelosvalores.com/definicion-de-los-valores/

Valores, N. B. (s.f.). Valores . Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de http://www.valores.com.mx

Weber, M. (1944). Economía y Sociedad. México: Fondo de Cultura Económica.

Análisis Bibliométrico de las Publicaciones Brasileñas en Turismo y Patrimonio Gastronómico

José Álvarez García[1]
Barbara Pires dos Santos Coutinho[2]
Evaristo Galeana Figueroa[3]

[1]Universidad de Extremadura - Cáceres (España) - Facultad de Estudios Empresariales y Turismo - Departamento de Economía financie, pepealvarez@unex.es
[2]Universidade de Évora - Departamento de Gestão, bacps@terra.com.br
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, e_galeana@hotmail.com

Análisis Bibliometrico de las Publicaciones Brasileñas en Turismo y Patrimonio Gastronómico

Resumen

Este artículo analiza la producción científica sobre la gastronomía y su relación con el turismo en las revistas brasileñas. La metodología utilizada es el análisis bibliometrico que permitió seleccionar 151 artículos publicados en 22 revistas brasileñas, mediante la búsqueda de palabras clave en la base de datos brasileña "Publicações de Turismo". Los resultados del análisis bibliometrico realizado nos lleva a afirmar que Brasil debe incentivar la producción científica sobre este tema con la finalidad de comprender mejor el binomio gastronomía y turismo como un importante potencial turístico que posee aún sin desarrollar.

Palabras Clave: Análisis bibliometrico, Brasil, Gastronomía, Patrimonio gastronómico, Turismo gastronómico

Bibliometric Analysis of Brazilian Publications in Tourism and Gastronomic Heritage

Abstract

This article analyzes the scientific literature on gastronomy and its relationship to tourism in Brazilian magazines. The methodology used is bibliometric analysis that allowed select 151 articles published in 22 Brazilian journals, by searching for keywords in the database "Publicações de Turismo". The results of the bibliometric analysis leads us to affirm that Brazil should promote scientific production on this subject in order to better understand the binomial gastronomy and tourism as an important tourism potential that has yet to be developed.

Keywords: Bibliometric analysis, Brazilian, Gastronomy, Gastronomic heritage, Gastronomic tourism

Introducción

Hasta la actualidad, el turismo se ha presentado a los turistas a través de un solo sentido, "la visión" a expensas de los otros sentidos, por eso el viajero se ha convertido en un mero

observador de paisajes espectaculares, de la arquitectura impresionante de los edificios, etc. Sin embargo, los turistas actuales buscan, cada vez más, vivir nuevas experiencias en el destino elegido, y no solo ser un mero espectador. Por ello, la asociación de la gastronomía y el turismo que según López-Guzmán y Sánchez-Cañizares (2012) puede estimular todos los sentidos, se está convirtiendo en un turismo muy demandado, "*dando lugar a la aparición de nuevos productos que van más allá del turismo masificado de sol y playa, e intentan satisfacer diversos nichos de mercado*" (Oliveira, 2011:739).

La gastronomía es para muchos turistas la motivación principal de su viaje. En este sentido, Hall y Mitchell (2001) definen el turismo gastronómico como la visita a festivales gastronómicos, restaurantes, la visita a los productores de alimentos y lugares específicos, donde la degustación de la comida y toda la experiencia inherente, constituyen la principal motivación para el turista. Otra definición interesante es la proporcionada por Gândara et al. (2008), que consideran al turismo gastronómico como una rama del turismo cultural en la que las prácticas culinarias de una localidad en particular motivan el desplazamiento de los visitantes.

En esta misma línea, Ricolfe et al. (2008) afirman que la gastronomía es un símbolo que distingue a los territorios, así como a las sociedades. Para los autores, la gastronomía es uno de los elementos tangibles que componen la cultura de una sociedad y por esta razón, se pueden utilizar como recurso turístico.

El turismo en Brasil se caracteriza principalmente por un turismo de sol y playa, principalmente debido a sus más de 8.000 kilómetros de costa y cerca de dos mil playas que atraen cada año, según el Ministerio de Turismo, alrededor de 1,7 millones de visitantes extranjeros y unos 27 millones de brasileños. Sin embargo, Brasil cuenta con una cocina que es el resultado de una gran mezcla de tradiciones, alimentos e ingredientes, adaptada al clima y a la geografía de cada región. Tal diversidad gastronómica despierta el interés de los turistas que son del tipo de "turistas gastronómicos" que visitan el país y la experiencia de los placeres y sabores típicos de cada lugar, por lo que es un símbolo de la cultura nacional de acuerdo con el Ministerio de Turismo de Brasil.

En la actualidad, aunque la gastronomía en Brasil es poco explotada como medio de atracción turística, puede ser considerado como un destino con un gran potencial debido a su importante patrimonio gastronómico muy diferenciado por regiones. Según Zainal et al. (2010) la comida local puede representar la identidad de una comunidad; fortalecer la imagen local, así como la identidad regional, contribuyendo así a promover la cultura y el patrimonio local de estas regiones.

La comida local y regional tiene un gran potencial para contribuir a la competitividad sostenible de un destino (Du Rand y Heath, 2006), ya que contribuye a la formación de una imagen positiva de la ciudad y la región, la atracción de inversiones al área y convirtiéndose en una importante fuente de creación de empleo (Mascarenhas, 2005). Por lo tanto, estimular el turismo gastronómico puede ayudar positivamente a transformar estos lugares, mejorar y ampliar el turismo local de manera sostenible y garantizar la continuidad de la identidad regional.

La investigación realizada en la Universidades, instituciones públicas, entidades privadas es de gran importancia para un país, al proporcionar información relevante para los académicos, los gestores de los destinos y en general a las empresas turísticas (Silva et al., 2010), en las que apoyarse el desarrollo en este caso del turismo, permitiendo la toma de decisiones estratégicas y operativas basadas en datos reales. En este sentido Law y Chon (2007) afirman que la investigación en el sector turismo es vital ya que permite ampliar el conocimiento sobre un sector complejo y multidisciplinar, con unas grandes necesidades de adaptarse a los constantes cambios del entorno.

Teniendo en cuenta la importancia de la investigación científica, en este estudio se pretende examinar la producción científica que trata como tema principal la gastronomía y su relación con el turismo publicada por autores con afiliación a instituciones brasileñas en revistas académicas especializadas en turismo. Con la finalidad de conocer cómo, quién y con qué profundidad se ha estudiado el tema de la gastronomía y el turismo en Brasil, así cómo, conocer las revistas en las que se publican los resultados de las investigaciones. En

este sentido, Law et al. (2009) afirman que las publicaciones científicas son el medio para transmitir los hallazgos académicos que formarán los pilares del conocimiento de la disciplina objeto de estudio, en este caso la gastronomía y el turismo.

Para cumplir con el objetivo propuesto se divide este artículo en cuatro partes. En la primera se contextualiza el campo de la investigación; el turismo y la gastronomía. En la segunda parte se describe la metodología utilizada en la investigación y en la tercera parte, se presentan los resultados. En la última parte se definen los resultados y las conclusiones extraídas de los datos obtenidos en esta investigación.

La Gastronomía y el Turismo

En general, la comida, y el turismo se combinan cada vez más, por lo que, el desarrollo de la gastronomía como un recurso turístico se ha convertido en una tendencia reciente (Zainal et al, 2010).

Según López-Guzmán y Sánchez-Cañizares (2012:64), los turistas tienen algunas necesidades básicas cuando viajan; la más básica es "comer". Sin embargo, en la actualidad ha surgido un nuevo tipo de turista, el denominado turista gastronómico, que engloba a los turistas "que se buscan comida" (viajan para comer) y que se diferencian de los "turistas que se alimentan" (Torres Bernier, 2003). "*Los turistas gastronómicos están cada vez más interesado en consumir alimentos y productos característicos de la zona que está visitando López-Guzmán y Sánchez-Cañizares*" (2012:64).

Por otro lado, la gastronomía es considerada como un reflejo de la cultura de un país y su gente y por lo que es el producto ideal para ser ofrecido como una atracción en un destino turístico (Chang et al., 2011; Du Rand y Heath, 2006). La promoción de la comida local y regional es una manera eficaz de apoyar y fortalecer los sectores del turismo y la agricultura de las economías locales, garantizando la preservación del patrimonio culinario y agrega valor a la autenticidad del destino; ampliar y mejorar la base de recursos del turismo local y regional; además de estimular la producción agrícola local (Du Rand y Heath, 2006). Se observa que la competencia entre destinos turísticos crece día a día, por lo tanto, la cultura

local se está convirtiendo en una fuente cada vez más importante de nuevos productos y actividades para atraer a los turistas. (Mak et al., 2012).

La estrecha asociación de la gastronomía y las identidades locales, regionales y nacionales está aparentemente amenazada por la globalización. En este sentido, la globalización hace a la cultura y la identidad local preservada, muy valiosa, porque es algo único y sólo se encuentran en ese lugar (Hjalager y Richards, 2003). Pero por otro lado, la gastronomía es a la vez un elemento, y un indicador de la globalización. Clave y Knafou (2013) sostienen que la globalización actúa de una manera contradictoria: por un lado, favorece la difusión de platos típicos a nivel internacional (pizza, hamburguesas, nuggets, sushi, etc.) pero por otro lado, en los movimientos más recientes, diferencia a los territorios y alienta también el desarrollo o la reactivación de la cocina regional que a veces ya estaba en el olvido.

En este contexto, la gastronomía tiene un papel especialmente importante que desempeñar, no sólo porque la comida es fundamental para la experiencia turística, sino también porque la cocina se ha convertido en una importante fuente de formación de la identidad en las sociedades post-modernas (Hjalager y Richards , 2003). En otras palabras, los turistas están buscando una experiencia "auténtica" que se manifiesta a partir de la cultura de un destino (Chang et al, 2011; Mak et al, 2012).

El desarrollo de una estructura y directrices para el desarrollo e implantación del turismo gastronómico puede permitir a los comerciantes de un destino y a los empresarios actuales y potenciales optimizar el potencial turístico de la comida local y regional (Du Rand y Heath, 2006; Cunha y Oliveira, 2009). Después de todo, el desarrollo de la gastronomía como una práctica socio-cultural se convierte en relevante para la industria cultural cuando se analiza desde la perspectiva del turismo (Hjalager y Richards, 2003). El mayor énfasis en la gastronomía, la convierte en un importante mecanismo de desarrollo regional (Hall & Mitchell, 2005). Por lo tanto, los destinos intermedios y emergentes a través de la gastronomía pueden posicionarse como destinos de excelencia, que tiene una identidad única y comprometida con el desarrollo sostenible (Clave y Knafou, 2013).

Metodología

El objetivo de este estudio, como ya hemos mencionado en la introducción de este artículo, es examinar la producción científica que trata como tema principal la principal la gastronomía y su relación con el turismo publicada por autores con afiliación a instituciones brasileñas en revistas académicas especializadas en turismo.

Para ello se realizó un estudio bibliometrico de los artículos publicados en el período de 1999 a 2014 en la base de datos brasileña "Publicações de Turismo". La elección de una sola base de datos en la que están indexadas más de 30 revistas de editoriales brasileñas está justificada por el estudio realizado por Picazo-Peral et al. (2012) sobre la difusión de la investigación científica de turismo en Brasil. Estos autores, en base a los datos analizados afirman "que existe una clara orientación de la difusión de la investigación en las revistas brasileñas y latinoamericanas, siendo incipiente el crecimiento de las publicaciones en revistas españolas y dejando en un segundo plano las revistas internacionales de habla inglesa" (Picazo-Peral et al., 2012:16). Por tanto, la utilización de esta base de datos para realizar el estudio bibliometrico permite obtener una visión muy importante sobre la investigación científica en turismo y más concretamente en el binomio gastronomía y turismo por investigadores afiliados a instituciones en Brasil, al publicar la mayoría de sus investigaciones en revistas nacionales.

"*La Bibliometría es una herramienta estadística que permite asignar y generar diferentes indicadores de tratamiento y gestión de la información y conocimiento, especialmente en los sistemas de información y comunicación científica, tecnológica, y de la productividad necesarios para la planificación, evaluación y gestión de la ciencia y tecnología, de una determinada comunidad científica o país*" (Guedes y Borschiver, 2005:15). En este sentido, la investigación bibliometrica genera conocimiento sobre la producción científica, al proporcionar información de los principales temas tratados, los autores, sus afiliaciones, las revistas más relevantes, entre otras informaciones (De Vasconcelos y Lezana, 2014).

A través de la bibliometría, un instrumento cuantitativo, se pretende minimizar la subjetividad inherente a la recuperación de información, produciendo así conocimiento sobre lo que se ha estudiado en un área en particular o asunto (Guedes y Borschiver, 2005). Según Hall (2011), el análisis bibliometrico es importante en el turismo, como resultado de la evaluación externa de la calidad de la investigación, el interés en términos de factores de impacto y prestigio, más allá del desarrollo del campo de estudio. Sin embargo, el objetivo de la utilización de estos datos, según Palmer et al. (2005), no se clasifica una revista o autor como mejor o peor, sino más bien, a arrojar luz sobre cuestiones relacionadas con la metodología y su uso y las implicaciones del material publicado.

Inicialmente se seleccionaron sólo artículos científicos mediante la búsqueda de los siguientes términos: "gastronomia", "experiência gastronómica", "turismo gastronómico", "culinária", "comidas típicas", "comidas regionais", "culinária regional", "gastronomia tradicional", "gastronomia típica", "gastronomia regional", "atratividade turística da gastronomia", "cultura gastronómica", "festivais gastronómicos", "eventos gastronómicos", "gastronomia popular", "gastronomia de luxo", "gastronomia sustentável", "gastronomia brasileira", "sabores e vivências", "património gastronómico", "turismo gourmet", "atrativos gastronómicos", "cozinha tradicional", "oferta gastronómica", "demanda gastronómica", "rotas turísticas gastronómicas", "restauração", "alimentação", "culinária brasileira", "culinária nordestina", "gastronomia nordestina" e "história gastronómica". Se encontró un total de 259 artículos y después de eliminar 108 que estaban duplicados, el número artículos analizados en este estudio fue de 151.

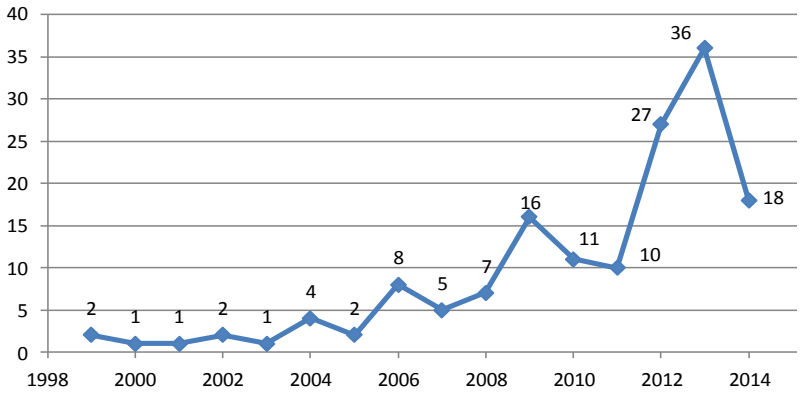
Resultados

Producción Científica

Teniendo en cuenta los datos obtenidos se observa que el tema objeto de estudio "gastronomía y turismo" fue poco analizado teniendo en cuenta las publicaciones encontradas en la base de datos "Publicações de Turismo", en el periodo que va de 2000-2008. Es a partir del año 2009 es cuando se observa un gran aumento de la literatura científica sobre el tema, con 16 artículos publicados ese mismo año. El año 2013 es el que

presenta una mayor producción científica con 36 artículos publicados. Teniendo en cuenta el número de publicaciones desde el 2009 hasta el año 2014 se puede observar que el binomio gastronomía y turismo es un tema de investigación reciente, los investigadores han mostrado su interés por el mismo en los últimos años.

Gráfico 1: Evolución de la producción científica a lo largo de los años



Fuente: Elaboración propia

Temas abordados en las investigaciones

En lo que respecta a la temática abordada se observa que los investigadores siguen diferentes enfoques que se aplican a diferentes contextos, todos ellos conectados de alguna manera a la gastronomía, destacando los eventos culinarios con 27,00% en la mayoría de los casos destinados a divulgar o caracterizar eventos de regiones pequeñas. En tabla 1 se recogen los temas tratados.

Tabla 1: Principales temáticas

Temáticas	***% de artigos***
Eventos gastronómicos	27,00%
Restauración	15,00%
Hostelería	12,00%
Gastronomia y sostenibilidad	10,00%
Análisis de estudos sobre gastronomía	7,00%
Total	**71,00%**

Fuente: Elaboración propia

Las investigaciones se han realizado en diferentes países (tabla 2). Sin embargo, la mayor parte de ellas, en concreto 137 de las 151 analizadas, hacen referencia a Brasil debido a la naturaleza de la base de datos donde se buscaron las publicaciones.

Tabla 2: País de referencia del estudio

Países donde se realiza el estudio	*Número de artículos*
Brasil	137
España	4
Portugal	3
México	2
Francia	1
República Dominicana	1
Argentina	1
Caribe	1
Ecuador	1
Total	**151**

Fuente: Elaboración propia

Los artículos que abordan el tema en el ámbito brasileño pueden ser divididos por regiones geográficas, como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3: Artículos por regiones geográficas brasileñas

Localización del interés de los artículos	*Número de artículos*
Genéricos	55
Sur	28
Nordeste	26
Sudeste	20
Centro Oeste	5
Norte	3
Total:	137

Fuente: Elaboración propia

Métodología de estudio utilizada

Con respecto a la metodología, en la gran mayoría de los artículos analizados se desarrolla una investigación cualitativa, algunos con una naturaleza más documental y otros relacionando el estudio a una localidad específica. Es de destacar, que los artículos que utilizan técnicas de carácter cuantitativo, tienen en su mayoría un número muy pequeño de los datos recogido, lo que dificulta la realización de análisis estadísticos fiables.

Tabla 4: Metodología de investigación

Tipo de investigación	*Número de artículos*	*% de artículos*
Cuantitativa	24	16,00%
Cualitativa	127	84,00%
Total	**151**	**100,00%**

Fuente: Elaboración propia

Autores

En los 151 artículos aparecen 253 autores diferentes, lo que implica una productividad de 1,67 por artículo. En la mayoría de los artículos son 1 o 2 autores los firmantes, solamente en 2 artículos aparecen 5 autores.

Tabla 5: Cantidad de autores por artículo

Número de autores	*Número de artículos*
1	57
2	57
3	27
4	8
5	2
Total	**151**

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 6 se recoge la formación de los 253 autores. En Brasil hay pocos profesores con el Doctorado realizado por ello el porcentaje recogido en la tabla 6 referente a "Doctorado" está integrado en su mayoría por los autores pertenecientes países diferentes de Brasil.

Tabla 6: Cualificación académica de los autores

Formación	*% de autores*	*Formación*	*% de autores*
Post- doctorado	3,80%	Post-graduado	1,40%
Doctorado	35,00%	Post- graduando	0,95%
Doctorando	7,60%	Bachiller ou Licenciado	12,00%
Mestre	26,00%	Graduado	3,00%
Mestrando	10,25%	**Total**	**100,00%**

Fuente: Elaboración propia

También se puede observar que la producción se concentra en 7 de los 253 autores encontrados, es decir, son los que más artículos han publicado sobre el tema, y representan aproximadamente el 14,00% de los artículos analizados. En la tabla 7 se recogen los autores más productivos y su afiliación.

Tabla 7: Autores más productivos y afiliación

Principales autores	*Artículos*	*%*	*Afiliación de los autores*
Ewerton Rubens Coelho Costa	4	2,65	Mestrado en Gestão de Negócios Turísticos por la Universidade Estadual do Ceará - UECE; Graduado en Gestão de Turismo por el Centro Federal de Educação Tecnológica do Ceará - IFCE; Formador de Gestores de las Políticas Públicas del Turismo por el Ministério de Turismo – MTUR / Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC.
Kettrin Couto Farias Bem	4	2,65	Profesora orientadora, Universidade Federal do Rio Grande do norte, Campus de Currais novos, Rn, Brasil
Rodolpho W Krauser	4	2,65	Doctor, profesor e investigador de la Universidade do Vale do Itajaí (Univali), Itajaí, SC, Brasil.
José Manuel Gonçalves Gândara	3	2,00	Doctor en Turismo y Desarrollo Sustentable por la ULPGC, España. Profesor e Investigador del Departamento de Turismo y del Máster/Doctorado en Geografia de la Universidade Federal do Paraná (UFPR).
Maria Henriqueta Sperandio Garcia Gimenes	3	2,00	Doctorado en Historia, Máster en Sociologia por la Universidade Federal do Paraná (UFPR),Especialización en Desarrollo y Gestión del Turismo, Graduado en Turismo (Bachiller). Profesora en la Universidade Federal de São Carlos, Campus Sorocaba (UFSCAR
Sênia Regina Bastos	3	2,00	Doctorado, máter y bachiller en Historia por la Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Docente del Programa de Máster en Hostelería y del curso de graduación en Turismo, de la Universidade Anhembi
Total	**21**	**13,95**	

Fuente: Elaboración propia

Universidad de pertenencia de los autores

Los autores pertenecen a 98 universidades diferentes, nacionales e internacionales. Algunas de ellas destacan porque tienen autores más productivos. En la tabla 8, se recogen las principales instituciones a nivel nacional. En la tabla 9 se recogen las instituciones internacionales, que representan el 12,34% del total de las 98 instituciones encontradas.

Tabla 8: Instituciones Brasileñas con mayor número de autores

Instituciones Brasileñas	*Número de autores*	*% de autores*
Universidade do Vale do Itajaí	20	8,00%
Universidade de Caxias do Sul	19	7,50%
Universidade Anhembi Morumbi	17	6,60%
Universidade Federal do Rio Grande do Norte	15	6,00%
Universidade de São Paulo (USP)	7	2,70%
Total	**78**	**31,00%**

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9: Instituciones internacionales

Instituciones extranjeras			*% de autores*
Europa	**España**	Universidad de Córdoba/España	1,80%
		Universidade de Vigo	1,30%
		Universidad Oberta de Cataluña/España	0,43%
		Universidad de Extremadura	0,43%
	Portugal	Universidade de Beira Interior	0,90%
		Universidade do Algarve	0,90%
		Universidade de Aveiro	0,43%
		Universidade de Évora	0,43%
América	**Norte**	Penn State University	0,43%
	Central	Universidad Autónoma del Estado de México	2,20%
		Universidad Tecnológica de Santiago (UTESA) de República Dominicana	0,43%
	Sur	Universidad de Cuenca (Ecuador)	1,80%
		Universidad Simón Bolívar en Caracas -Venezuela	0,43%
		Universidade Nacional de San Martín, na Argentina	0,43%
Total			**12,34%**

Fuente: Elaboración propia

Revistas

En la búsqueda realizada de artículos en la base de datos "Publicações de Turismo" en relación al tema objeto de estudio, binomio gastronomía-turismo, se encontraron publicaciones en 22 revistas diferentes. En la tabla 10 se observa que el 74,80% de los artículos sobre el ámbito de estudio han sido publicados por 7 revistas.

Tabla 10: Revistas con mayor número de artículos sobre el tema

Principales revistas	***% de artículos***
Rosa dos Ventos	21,80%
Turismo Visão e Ação	10,60%
Turismo em análise	9,90%
Turismo e sociedade	7,30%
Revista Hospitalidade	9,30%
Cultur - Revista de cultura e turismo	9,30%
Caderno Virtual de turismo	6,60%
Total:	**74,80%**

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la bibliografía recogida en los artículos, cabe señalar que el uso de referencias extranjeras es poco utilizado en Brasil, la mayoría de las referencias encontradas, alrededor del 50,00% eran de autores anglosajones, 30,00% de lengua española y un 20, 00% de lengua francesa. También se encontraron algunos artículos que no tenían ninguna referencia extranjera, alrededor de 10,00%. En la tabla 11 se observa que la diferencia entre las referencias nacionales y extranjeras es sustancial. Este hecho, se convierte en un detalle relevante porque puede disminuir la aceptación de trabajos científicos brasileños en las revistas de otros países, lo que puede obstaculizar el reconocimiento de documentos científicos brasileños en todo el mundo.

Tabla 11: Referencias Bibliográficas

Origen	***Referencias***	***%***
Brasileñas	2200	75,00
Extranjeras	701	25,00
Total	**2901**	**100,00**

Fuente: Elaboración propia

Estas cifras son menos alentadoras cuando comparamos la cantidad de referencias totales utilizadas entre los artículos nacionales y extranjeros. Mientras que los artículos nacionales el promedio es de 21 referencias por artículo, los artículos extranjeros llegan a 33. Esto demuestra una mayor amplitud en la investigación de los artículos extranjeros en relación con los brasileños.

Conclusiones

Brasil necesita ser reconocido no sólo como un destino turístico de sol y playa, con muchas bellezas naturales. En este sentido, la gastronomía puede ayudar en la construcción de algo más grande para el turismo costero de Brasil, se suma a los factores existentes y a la construcción de una verdadera experiencia turística para el visitante. Brasil constituye un potencial turístico muy importante que unido a la gastronomía, como atractivo turístico, que pone de relieve la identidad cultural, aporta un valor añadido a ese potencial turístico.

Los artículos encontrados en la base de datos “Publicações de Turismo” entre los años 1999 y 2014, demuestran como la asociación de la gastronomía y el turismo no ha recibido la atención necesaria por parte de los investigadores de Brasil. También son pocas las universidades brasileñas representadas por los autores firmantes de los trabajos, sin embargo, hay una diversificación de las revistas en las que se publican artículos que recogen investigaciones sobre gastronomía y turismo.

Algunas de las cuestiones analizadas ponen en evidencia las dificultad de alcanzar un adecuado reconocimiento de los artículos publicados en revistas brasileñas y de autores de este país a nivel internacional tales como: la escasa presencia de referencias extranjeras en los artículos, poca representación de estudios cuantitativos junto con el uso de muestras muy pequeñas, los estudios cualitativos recogen en su mayoría "estudios de caso" muy localizados. Se constata la necesidad de la utilización de herramientas estadísticas para el análisis de los resultados, que permitan realizar estudios comparativos, ya sea entre las regiones de su propio país, ya sea para estudios a nivel internacional. Tales medidas pueden dar un mayor reconocimiento a las publicaciones brasileñas.

Los resultados del análisis bibliometrico realizado nos lleva a afirmar que Brasil debe incentivar la producción científica sobre este tema con la finalidad de comprender mejor el potencial turístico que posee aún sin desarrollar. Es necesario desarrollar estudios e investigaciones que permitan comprender como la gastronomía y el turismo pueden desarrollarse en conjunto, de forma que permita favorecer el desarrollo de pequeñas localidades, sin que estas pierdan su identidad cultural.

Referencias Bibliográficas

Chang, R. C., Kivela, J., & Mak, A. H. (2011). Attributes that influence the evaluation of travel dining experience: When East meets West. *Tourism Management*, *32*(2), 307-316.

Clave, S. A., & Knafou, R. (2013). Gastronomy, Tourism and Globalisation.*Via@ International Interdisciplinary Review of Tourism*.

Cunha, K. B., & Oliveira, L. D.(2009) V. A gastronomia enquanto atrativo turistio-cultural. Universidade Estadual de Goiás. Acedido em 12 de abril de 2015 em - http://www.anapolis.go.gov.br/revistaanapolisdigital/wp-content/uploads/2011/07/A-GASTRONOMIA-ENQUANTO-ATRATIVO-HIST%C3%93RICO-CULTURAL1.pdf

De Vasconcelos, A. M., & Lezana, Á. G. R. (2014). Análisis bibliométrico de la producción científica de 2002 a 2012 sobre calidad en servicios turísticos.*Estudios y Perspectivas en Turismo*, *23*(4), 645-667.

Du Rand, G. E., & Heath, E. (2006). Towards a framework for food tourism as an element of destination marketing. *Current Issues in Tourism*, *9* (3), 206-234.

Gândara, J.M.G., Gimenes, M.H.S., & Mascarenhas, R.G.T. (2008). Reflexões sobre o turismo gastronômico na perspectiva da sociedade dos sonhos. In Panosso Neto, A. Ansarah, M. G. R., Segmentação do mercado turístico: estudos, produtos e perspectivas. Barueri, Manole, São Paulo,179-194.

Guedes, V. L., & Borschiver, S. (2005). Bibliometria: uma ferramenta estatística para a gestão da informação e do conhecimento, em sistemas de informação, de comunicação e de avaliação científica e tecnológica. *Encontro Nacional de Ciência da Informação*, *6*, 1-18.

Hall, M, & Mitchell, R. (2001). *Wine and food tourism*. In Douglas, N., Derrett, R. (edits.) Special Interest Tourism: Context and Cases. John Wiley & Sons, Brisbane, 307- 239.

Hall, C. M., & Mitchell, R. (2005). Gastronomic tourism: Comparing food and wine tourism experiences. *Niche tourism: Contemporary issues, trends and cases*, 73-88.

Hall, C. M. (2011). Publish and perish? Bibliometric analysis, journal ranking and the assessment of research quality in tourism. *Tourism Management*,*32*(1), 16-27.

Hjalager, A. M., & Richards, G. (Eds.). (2003). *Tourism and gastronomy*. Routledge

Law, R., & Chon, K. (2007). Evaluating research performance in tourism and hospitality: The perspective of university program heads. *Tourism Management*, *28*(5), 1203-1211.

Law, R., Ye, Q., Chen, W., & Leung, R. (2009). An analysis of the most influential articles published in tourism journals from 2000 to 2007: A Google Scholar approach. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, *26*(7), 735-746.

López-Guzmán, T., & Sánchez-Cañizares, S. (2012). Gastronomy, tourism and destination differentiation: A case study in Spain. *Review of Economics and Finance*, *1*, 63-72.

Mak, A. H., Lumbers, M., & Eves, A. (2012). Globalisation and food consumption in tourism. *Annals of Tourism Research*, *39*(1), 171-196.

Mascarenhas, R.G.T. (2005). A gastronomia tropeira na Região dos Campos Gerais do Paraná: potencialidade para o turismo. Dissertação de Mestrado em Ciências Sociais. Ponta Grossa: UEPG.

Ministério do Turismo do Brasil. Acedido em 10 de Abril de 2015 em - http://www.brasil.gov.br/turismo/2013/12/turismo-de-sol-e-praia-movimenta-verao-de-2014

Oliveira, S. (2011). La gastronomía como atractivo turístico primario de un destino: El Turismo Gastronómico en Mealhada-Portugal. *Estudios y perspectivas en turismo*, *20*(3), 738-752.

Palmer, A. L., Sese, A., & Montano, J. J. (2005). Tourism and statistics: Bibliometric study 1998–2002. *Annals of Tourism Research*, 32(1), 167-178.

Picazo-Peral, P., Moreno-Gil, S., & León-González, C. J. (2012). Difusión de la investigación científica de turismo en Brasil. *Cultur: Revista de Cultura e Turismo*, *6*(4), 4-36.

Ricolfe, J. S. C., Merino, B. R., Marzo, S. V., Ferrandis, M. T. R., & Rodríguez, C. M. (2008). Actitud hacia la gastronomía local de los turistas: dimensiones y segmentación de mercado. Special Issue-Número Especial Turismo grastronómico y enoturismo Gastronomic and wine tourisme, 6, 189.

Silva, J. A., Rodrigues, P. M., Mendes, J., & Pereira, L. N. (2010). A tourism research agenda for Portugal. *International Journal of Tourism Research*, *12*(1), 90-101.

Torres Bernier, E. (2003) "Del turista que se alimenta al turista que busca comida – Reflexiones sobre las relaciones entre la gastronomía y el turismo". In Lacanau, G., Norrild, J. Gastronomía y Turismo . Cultura a Plato. CIET, Buenos Aires, pp. 305-320

Zainal, A., Zali, A. N., & Kassim, M. N. (2010). Malaysian gastronomy routes as a tourist destination. *Journal Tourism, Hospitality and Culinary Arts*, *2*, 15-24.

Modelo Metodológico de Negocios para Emprendedores de la FCCA, UMNSH

Antonio López Arias[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, atonylop@hotmail.com

Modelo Metodológico de Negocios para Emprendedores de la FCCA, UMSNH

Resumen

Integrar un modelo metodológico de negocios para emprendedores, propio de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas (FCCA), de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), con el objetivo central de identificar e implementar un modelo que sea acorde a las necesidades del entorno social, geográfico y demográfico, como un proceso sustentable para el Estado. Con la participación de esta Facultad y toda la academia comprometida en la innovación y tecnología basados en el desarrollo de la investigación propia, que se requiera en todo plan estratégico, la experiencia en su plantilla docente dará valor agregado al modelo como impulso a los emprendedores y alumnos, un modelo de negocios fomentando la cultura emprendedora como base de la creatividad y de la innovación requerida, superando el compromiso de enseñar a pensar por un nuevo compromiso de enseñar a pensar-para –saber-hacer. Apoyados en un modelo de saber-hacer y que sirva de guía en su inserción al mundo de los negocios.

Palabras Clave: Modelo Metodológico de Negocios, Emprendedores (MMNE), cultura emprendedora, innovación y enseñanza, Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas (FCCA) Universidades e Instituciones de Educación Superior (UIES).

Methodological Business Model for Entrepreneurs FCCA UMSNH

Abstract

Integrate a methodological business model for entrepreneurs, typical of the Accounting and Administrative Sciences Faculty (FCCA) of the Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo (UMSNH), with the main objective of identify and implement a model according to the needs of the social environment, geographic and demographic, as a sustainable process for the state. With the participation of this Faculty and all the committed academy in the innovation and technology based in the development of own research, required in any strategic plan, experience in its teaching personnel will add value to the model as an impetus to entrepreneurs and students, a business model promoting entrepreneurial culture as a basis for creativity, and the innovation required, exceeding the commitment to teaching

to think to know-to do. Supported by a model of know-to do and to guide its insertion in the business world.

Keywords: Methodological Business Model, entrepreneurs (MMNE), Accounting and Administrative Sciences Faculty (FCCA), Universities and Institutions of Higher Education (UIES).

INTRODUCCIÓN

Uno de los grandes retos que en la actualidad enfrentan las Universidades e Instituciones de Educación Superior (UIES), es crear modelos metodológicos de negocios para emprendedores, modelos regionales innovadores en la vanguardia de sectores estratégicos que requiera el país para su desarrollo económico, otro reto es que el apoyo para su innovación en cultura emprendedora son los docentes, quienes son los actores principales en fomentar a los alumnos el objetivo de ser empleadores y no empleados al concluir sus estudios de nivel superior, con la finalidad que desarrollarán acciones que coadyuven a incrementar el PIB, su compromiso social es necesario para la conformación de negocios y empresas, en las cuales puedan dar empleo a su comunidad por los potenciales académicos de enseñanza que tienen en la cultura emprendedora.

La FCCA cuenta con grandes apoyos para el impulso de la cultura emprendedora como son: materias para la creación de negocios dentro del plan de estudios, el Centro de Servicios Empresariales (CSER), el modelo IMPULSA, y la Incubadora de Empresas de la UMSNH. En un ámbito general se cuenta con la infraestructura y equipamientos, así como los vínculos institucionales, asesores, capacitadores y mentores especializados destinados a crear empresas, que orientan al alumnado a hacer realidad su idea de negocio y consolidarla en su puesta en marcha.

Sin embargo, hacen falta mecanismos necesarios en las aulas para establecer modelos metodológicos apoyados y aprobados por dependencias de los tres niveles de gobierno, que beneficien la enseñanza - aprendizaje impulsando en primer término al docente en este aprendizaje de la cultura emprendedora motor principal y base de sus estudiantes, pues en ellos está la gran tarea de inspirar a aspirar a sus alumnos en la generación de su negocio, desde su propio despacho, o en la pequeña y mediana empresa, así como la empresa familiar que deseen formar al inicio de preparación a lo largo dela vida de aprendizaje que

fomenta la cultura emprendedora, la idea principal es ser motor de empleadores y no empleados.

En este proceso de enseñanza aprendizaje primeramente se dimensiona y vincula con el ser institucional visión y misión, la capacidad de elaborar un modelo viable y sustentable en el tiempo, en forma proactiva, de acuerdo con sus posibilidades de implementar esos cambios o transformaciones, así como las competencias de sus integrantes docentes, investigadores, estudiantes, administrativos, egresados y público en general. Los objetivos pueden ser diferentes como: responder a una mayor dinámica en el funcionamiento, alcanzar mayor productividad investigativa, evidenciar altos estándares de calidad en sus procesos, la integración de sus egresados al modelo, sensibilizar a la comunidad educativa emprendedora, detención de emprendedores interesados en su formación académica, implementar innovación base del negocio, entre otros.

En este caso, los temas clave más frecuentes son el rediseño curricular enfocado a modelos para generar esta cultura emprendedora centrada en competencias, los proyectos educativos institucionales, la calidad de la formación y la investigación, la innovación docente y emprendedora, lo cual afecta el paradigma tradicional de la academias y, en específico al tipo de UIES.

Cuando una institución comienza este proceso, el principal esfuerzo es construir y fortalecer su capital intelectual (Peluffo y Galilea 2010) entendido como un conjunto de capacidades y recursos que le permitan innovar en un proceso de mejora continua por medio de:

Capital humano: Conjunto de capacidades y saberes de sus integrantes incluidos los espacios de trabajo, en donde debe generarse nuevos espacios y actividades junto a las nuevas competencias para innovar y gestionar la operatividad en ese contexto diferente, especialmente las relaciones con la tecnología.

Capital cultural. Supone mantener en lo nuevo las características esenciales, los valores y las tradiciones que distinguen de otras universidades.

Capital organizacional. Conjunto de capacidades y recursos tangibles, con los que la organización puede desarrollar sus propios modelos.

Capital relacional. Conjunto de mecanismos mediante los cuales la universidad construye su trama relacional con diferentes actores o stakeholders, internos y externos, relevantes a su quehacer.

Debe mantenerse un contacto estrecho con los estudiantes, detectando así emprendedores interesados en su formación académica así como la vinculación con egresados no dejando fuera de Modelo Metodológico de Negocios, Emprendedores (MMNE), al público en general necesitado de aprendizaje y capacitación, donde buscan desarrollar su idea creativa para que se convierta en un negocio, ya sea familia; pequeño o mediano que fomentará con visón una empresa en su futuro.

Desde este punto de vista los docentes y estudiantes deben de estar plenamente implicados en el impulso de esta cultura emprendedora, con interés y comprometidos con las Universidades e Instituciones de Educación Superior UIES, ya que son finalmente quienes facilitan la integración de estas estrategias para el desarrollo y cultura empresarial para los emprendedores.

¿Qué estrategias de impulso al emprendedurismo deben aplicarse para docentes y estudiantes en la FCCA?

La responsabilidad social de las UIES, es lograr estadios de identidad desde una actitud dialogante y de apertura hacia los demás que contribuya en la formación de ciudadanos comprometidos con su comunidad, de una manera responsable para el bien común en el emprendedurismo, con un Modelo Metodológico de Negocios, Emprendedores (MMNE) real, vigente y en constante actualización para afrontar con experiencia y calidad a los retos que tiene el emprendedor.

La educación es la responsabilidad social e implica una formación democrática; es decir, una visión social, solidaria, participativa, tolerante y dialogante; exige anteponer a los intereses propios el ciudadano con el bienestar de los otros, los de ahora y los del futuro.

Estos valores y principios socio morales encuentran en las UIES espacio idóneo para hacerlos coincidir en la formación de profesionales, preparar ciudadanos y construir emprendedores.*[16]

En el ámbito de la cultura emprendedora podemos detectar que no existen modelos metodológicos aprobados, supervisados o revisados por las instancias gubernamentales

[16] Talancón H. *Diálogos de Primavera*.2013 México D.F. Conferencia CGFIE.IPN

oficiales o alguna normatividad que nos permitan conocer un modelo genérico para el impulso del emprendedurismo, motivo por el cual esta tesis de investigación permitirá lograr, comparar y fomentar un Modelo de Metodológico de Negocios, para Emprendedores (MMNE), en esta búsqueda de un modelo a establecer para proyectos y planes de negocios.

En materia de cultura emprendedora, los emprendedores se orientan y basan sus proyectos de acuerdo a las reglas de operación del fondo PyME de la Secretaría de Economía, Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). Las mujeres y los hombres con inquietudes empresariales, buscan apoyos en las UIES para que la parte académica los guíe, los oriente, asesore o les imparta cursos en su proceso de cultura emprendedora para que de su idea de negocio se pueda crear y desarrollar o consolidar una micro, pequeña o mediana empresa a partir de esa idea emprendedora.*.[17]

Cultura Emprendedora basada en conceptos para emprendedores se conjuga con las habilidades, valores y actitudes así como con los conocimientos haciendo posible la vida social a transformarse y reproducirse.

Han pasado los tiempos en que una persona sin formación podía triunfar en el mundo de los negocios. Actualmente se requiere una preparación que viene tanto de la formación académica como de la experiencia profesional. En nuestros días existen cursos especializados para formar a futuros emprendedores.

Por desgracia, en las escuelas no se enseña nada sobre el dinero. El sistema se enfoca en habilidades académicas y profesionales, no económicas.*[18] La educación financiera necesaria para la escuelas de este autor son relativos sus conceptos pero necesarios para el aprendizaje como ejemplos.

La habilidad, valores, innovación, investigación, así como la actitud, pasión y organización de un emprendedor lo llevaran al éxito de su cultura emprendedora.

La figura de un emprendedor empresario es identificada claramente por todos pues brillan con luz propia en cada momento que actúa. Sus cualidades como vitalidad, visión, osadía, sentido común, riesgo, positivismo, lo colocan en primer plano. Existen infinidad de

[17] Diario oficial de la federación. *Reglas de operación PyME* 2013. México.
[18] Kiyosaki R. *Padre Rico Padre Pobre*.2013 México. Aguilar.p.15

jóvenes entre ellos alumnos de las UIES que aspiran a emprender pero difícilmente conocen los métodos para llevarlo a cabo y deciden no poner su propia empresa.

Un modelo metodológico de negocios apoya a convertir en realidad los sueños y materializar sus ambiciones.

Actualmente en las aulas a los jóvenes no se les impulsa ni asesora para la creación de sus propios despachos y desde su formación a lo largo de la vida llevan su idea principal en emplearse, buscar trabajos que les permita desarrollar sus aptitudes académicas, dejando por un lado sus habilidades de negocio para su cultura emprendedora.

Como emprendedor hay que considerar los recursos que tiene en los organismos gubernamentales para empezar operaciones de su empresa como son:

- Las incubadoras de empresas (tradicional, tecnología intermedia y alta tecnología).
- Capital semilla (implementación y financiamiento de las actividades clave de la empresa).
- Centro México Emprende (programa gubernamental).
- Programa Nacional México Emprende (red de emprendedores apoyados por diferentes organismos).
- Programa Nacional de Franquicias (emprender negocio con apoyo de empresa franquiciante).
- Aceleradora de negocios (asesoría especializada a empresas de base tecnológica).
- Cámaras empresariales (CANACO, CANACINTRA, COPARMEX, etc.)

Por mencionar algunos existentes y los que año con año irán cambiando o mejorando sus apoyos que otorgan.

Para poder iniciar una transformación de un alumno como emprendedor, es necesario hacer un análisis interno para descubrirse tal como es, con sus fortalezas y debilidades que no lo intimide a reconocer y manifestar ante otras personas donde puede mejorar, es importante descubrir sus talentos, que le gusta hacer y los valores rectores de su conducta, detectando todos sus recursos una vez identificando sus talentos, cualidades, habilidades entre otras, podrá potencializar y ser capaz de establecer sus objetivos y metas con estrategias que los impulsen al emprendedurismo a través de un apoyo que los nutra, generando sinergias en la creatividad y la innovación, por eso es importante un Modelo Metodológico de Negocios

para Emprendedores (MMNE), que esta facultad cree, adapte e implante a las reglas gubernamentales.

Uno de los mejores mecanismos dentro del Modelo Metodológico de Negocios, para Emprendedores (MMNE), es el autoempleo, la generación de despachos propios, de consultoría y asesoría; son fundamentales en la formación a lo largo de la vida y que desde una metodología conceptual el maestro debe formar en la creatividad de su alumno, el desarrollo de estos proyectos de vida.

Las Universidades e Instituciones de Educación Superior (UIES)

Tienen tres retos en la creación de modelos Metodológicos para emprendedores

Mantener un contacto estrecho con los estudiantes, y para detectar así emprendedores interesados en su formación académica, asimismo la vinculación con egresados y público en general necesitado de aprendizaje y capacitación, quienes buscan desarrollar su idea creativa para que se convierta en pequeño o mediano negocio, ya sea familiar o en particular que fomentará con visón una empresa en su futuro.

JUSTIFICACIÓN

La contribución desde las aulas al impulso a la cultura emprendedora que se sugiere aplicar en las Universidades e Instituciones de Educación Superior (UIES) que contribuya en sus planes de negocios, proyecto de vida, permitiendo un avance estratégico, en beneficio del desarrollo económico de nuestro país fortaleciendo su estructura del producto interno bruto, que genera el crecimiento económico desde nuestra comunidad hasta el exterior.

El procedimiento estratégico de acciones mediante las cuales se impulsa la trayectoria de los alumnos y docentes de las UIES en la cultura emprendedora, desarrollarán proyectos tácticos con procedimientos para competir y minimizar las desventajas que tengan, ya que con un modelo metodológico, permitirán ser competitivos en producir bienes y servicios con productos atractivos, ya sea dentro o fuera del país, mediante una planeación estratégica que le permitirá planear en el tiempo y no fracasar durante los dos primeros años a lo que están sacrificados los negocios. Pues con los estudios avanzados se deben hacer expertos en el arte de la negociación, donde acuerden líneas de conductas y que encuentren ventajas competitivas colectivas y así obtener resultados que sirvan de interés mutuo.

Finalmente los alumnos deben de ser capaces a través de un modelo metodológico de emprendedurismo, de obtener un liderazgo con capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar, y evaluar a un grupo o equipo. Es una actividad ejecutiva en un proyecto eficaz y eficiente para influir y apoyar a los demás.

Las circunstancias actuales de mundo, de nuestro país y sobre todo de nuestro Estado por los momentos actuales y vigentes de pobreza extrema, inseguridad y desarrollo económico y avances académicos; hace primordial la obligación que nuestra casa de estudios realice apoyos desde sus principales facultades involucradas en el crecimiento de nuestro estado capacitando y asesorando a cualquier emprendedor llamemos alumno, ex alumnos y público en general deseoso de superarse y que quieran fomentar su espíritu emprendedor.

El estado de Michoacán tiene muchas fortalezas y oportunidades que requieren mucha atención para generar proyectos productivos sociales y empresariales; sus riquezas naturales y ubicación geográfica lo permiten y lo hacen de gran impacto, pero lo más fundamental es su gente, gente comprometida y de trabajo que desarrollan diferentes productos y servicios nacionales e internacionales reconocidos de origen. Con el apoyo de la UIES permitirán generar beneficios no solo al Estado, sino al país, incrementando su PIB dentro de estos conceptos se analizan los siguientes datos y estadísticas del Estado.*[19]

El sistema Estatal de Educación Superior está conformado por 129 instituciones, de éstas 34 son públicas y 84 son particulares con presencia en 23 de los 113 municipios del Estado,

[19] Programa estatal de desarrollo Michoacán 2012-2015 Michoacán.

en las que se ofrecen programas educativos de Técnico Superior Universitario o profesional asociado, licenciatura y posgrado.
Es de resaltarse el incremento que se ha dado en el número de instituciones de enseñanza superior en la Entidad, pasando de 45 en el año 2000 a 129, diez años después. Gráfica 1.

Instituciones de enseñanza superior en la entidad, pasando de

45 en el año 2000 a 129 diez años después

De acuerdo con los datos del Censo de Población y Vivienda 2010, un millón 435 mil 989 son jóvenes entre 12 y 29 años de la población total en Michoacán. De éstos, 693 mil 896 son hombres y 742 mil 93 son mujeres. **Cuadro 1.**

Jóvenes por rango de edad y género, Michoacán, 2010

Rango de edad	Hombres	Mujeres
12 a 14	134,094	132,666
15 a 19	224,452	229,375
20 a 24	185,190	207,148
25 a 29	150,160	172,904
Total	**693,896**	**742,093**

Fuente*: censo de Población y Vivienda, 2010*

El 70 por ciento de los jóvenes michoacanos vive en zona urbana, y el 30 por ciento restante en zona rural. **Gráfica 2**.

Empleo

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda 2010, en el Estado se reportaron dos millones 845 mil 586 personas en edad de trabajar, de los cuales el 56.2 por ciento corresponden a la población Económicamente Activa y el resto a la Población Económicamente Inactiva.

La Población Económicamente Activa Ocupada en la Entidad fue de un millón 548 mil 828 personas, de los cuales 974 mil 22 eran hombres y 574 mil 806 mujeres.

Gráfica 3.

Michoacán cuenta con 28 Sistema producto, destacando por su liderazgo en algunos como el aguacate a nivel mundial, y a nivel nacional la fresa, lenteja, zarzamora, guayaba, entre otros. Por lo que se debe aprovechar y conservar el liderazgo de la producción incrementando su industrialización **Cuadro 2.**

Posición y valor de productos de Michoacán, 2010		
Producto	Valor miles de pesos	Posición a nivel nacional 2010

Aguacate	12,640,768	1
Maíz de grano	4,288,469	7
Zarzamora	1,357,880	1
Limón	1,340,197	1
Fresa	692,535	2
Guayaba	525,721	1
Frijol	10,664	14
Lenteja	10,445	1

Fuente: *SAGARPA.2010*

De acuerdo con el estudio "La Competitividad de los Estados Mexicanos, 2010", publicado por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), en el estado de Michoacán ocupa el vigésimo cuarto lugar nacional en el índice de competitividad global. Gráfica 6.

En el conjunto de planes de acción mediante los cuales se busca lograr los objetivos de un Modelo metodológico, la meta de este objetivo, propone utilizar el modelo para empresas de las características Esmart (Específico, medible, alcanzable, retador y cuantificable en el tiempo).

Los Objetivos de un Modelo es pensar en ayudar en todos los detalles críticos de un negocio, apoyar y dirigir la elaboración del plan para la creación de un negocio o para la ampliación de uno ya existente. (Modelo plan de negocios para la micro y pequeña empresa).*5.[20]

> *El modelo debe apoyar el crecimiento y desarrollo de nuevos empresarios michoacanos, con la colaboración de nuestra Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas.*

[20] Pedraza H. *Modelo del plan de negocios*.2013.México Patria.p3

Objetivos específicos

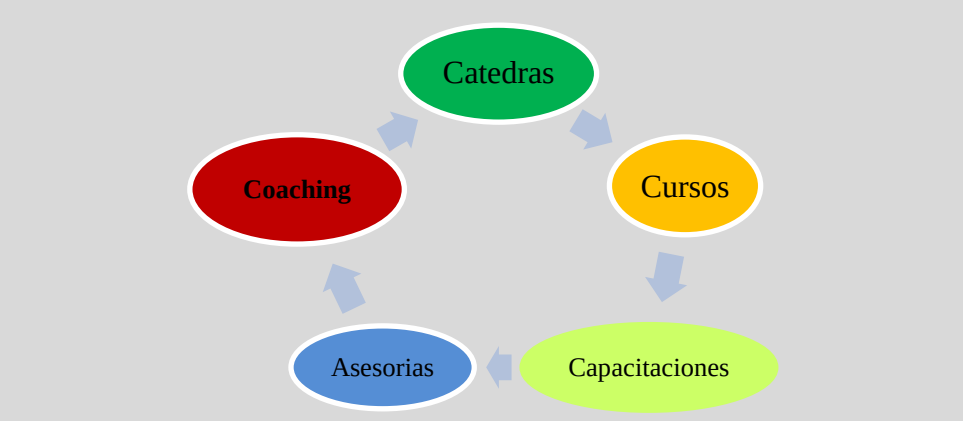
- Elaboración de planes de negocios con una metodología propia de la FCCA que proponga soluciones a problemas de su entorno socilal
- Proponer los planes de negocio, como una alternativa de tesis para la titulación de los alumnos

- Establecer en la metodología cursos de capacitación para alumnos y con el sector social interesado
- Certificar el modelo ante los tres niveles de gobierno apegados a sus reglas de operción.

- Certificar sus docentes asesores y todo el soporte requerido para los planes de negocios requeridos por el modelo
- Conformar e implementar investigaciones de innovación directas a las nececidades de los emprendedores

Objetivos tácticos

Apoyarse en el cuerpo docente con experiencia en el ramo, para fomentar la sinergia con:



Modelos Metodológicos

Modelos vigentes

Se presenta una matriz de planes de negocios investigados para hacer una liga entre los mismos planes que en esta metodología es utilizado para sus propios requisitos que deba mínimo contener.

Metodología de planes de negocios

Matriz de investigación modelos actuales						
Conceptos	ANFECA	IMPULSA	INAES	SEJOVEN	SE	
Portada	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Índice	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Resumen ejecutivo	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Descripción general del negocio	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nombre o definición del negocio	✓		✓		✓	✓
Slogan	✓	✓		✓		
Logotipo	✓	✓		✓		
Naturaleza de la empresa	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Organización		✓	✓		✓	✓
Misión	✓	✓		✓	✓	✓
Visión	✓	✓		✓	✓	✓
Valores	✓	✓		✓		
Objetivos	✓	✓		✓	✓	✓
Alianzas estratégicas y adquisición de patentes						✓
Estructura del negocio		✓			✓	✓
El personal		✓		✓	✓	✓
Contratación				✓	✓	
Tabla de sueldos					✓	✓
Conceptos	ANFECA	IMPULSA	INAES	SEJOVEN	SE	
Mercadotecnia	✓	✓	✓	✓	✓	✓
La competencia		✓	✓		✓	✓

Clientes y mercado		✓	✓	✓	✓	✓
Análisis de mercado	✓	✓	✓	✓	✓	
Investigación de Mercado	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Interpretación	✓	✓	✓		✓	✓
Estrategias de publicidad	✓		✓	✓		✓
Estrategias de promoción	✓		✓			✓
Canales de distribución	✓					✓
Fuentes secundarias de investigación			✓		✓	
Riesgo y oportunidad de mercado	✓				✓	
Fijación del precio	✓		✓	✓	✓	
Margen de utilidad			✓		✓	
Punto de equilibrio	✓	✓	✓		✓	✓
Promoción de ventas			✓	✓	✓	✓
Comercialización, producción y servicios		✓	✓		✓	
Especificación del producto					✓	
Evaluación y ciclo de vida del producto		✓				✓
Posicionamiento del producto/servicio			✓			✓
Proceso de producción	✓	✓	✓		✓	✓
Materias primas y proveedores		✓	✓		✓	✓
Capacidad instalada	✓		✓		✓	
Tecnología aplicada					✓	✓
Infraestructura disponible y uso						✓
Análisis de la capacidad instalada						✓
Manejo de inventarios	✓				✓	
Equipos e instalaciones	✓		✓	✓	✓	
Justificación de equipos a adquirir				✓	✓	
Finanzas	✓		✓	✓	✓	✓
Conceptos						
Objetivos	✓		✓	✓	✓	✓
Fuentes del dinero	✓	✓	✓		✓	✓

Ingresos estimados	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gastos y costos esperados	✓	✓		✓	✓	
Flujos de efectivos del proyecto	✓		✓		✓	✓
VAN			✓		✓	✓
TIR			✓		✓	✓
ROI	✓		✓		✓	
Información financiera	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Estados de resultados	✓		✓		✓	✓
Balance general	✓		✓	✓	✓	✓
Estados financieros proforma	✓					✓
Cálculo de la rentabilidad						✓
Análisis de sensibilidad						✓
Marco legal de la organización			✓		✓	✓
Constitución de la empresa		✓	✓		✓	✓
Régimen fiscal		✓	✓		✓	✓
Principales riesgos y estrategias de salida						✓
Análisis de los riesgos existentes						✓
Medidas para minimizar los riesgos						✓
Análisis FODA	✓		✓	✓	✓	
Estrategia de salidas			✓			✓
Sistemas de seguimientos de gestión						✓
Anexos				✓	✓	✓
Acta constitutiva		✓	✓		✓	✓
Encuesta de mercado		✓	✓	✓	✓	✓
Copias de contratos firmados			✓		✓	✓
Cartas de intención			✓	✓		✓
Copias de licencia y otros documentos			✓	✓		✓
Conceptos						
Documentos fiscales de los socios			✓			✓
Estados financieros auditados del negocio						✓

Conclusión	✓		✓	✓	✓	✓
Plan de negocio cuartillas	50			30		
Reglamentos del personal		✓				
Reglamentos de producción		✓				
Reglamento de control de calidad		✓				
Reglamentos adicionales		✓				

Nota: los documentos legales aplica solo para negocios ya constituidos.

Fuente: Elaboración propia con material de los diferentes autores

¿A quién le sirve un plan de negocios?

En primer lugar, al emprendedor. Es su biblia, ya que el vertió sus ideas y deseos en éste, y le interesa como referencia para todas sus actividades. En segundo término, si desea conseguir socios capitalistas o préstamos bancarios, es mucho mejor la impresión que ofrece un hombre o mujer que presenta un documento preparado acuciosamente, para reducir al mínimo las dudas de los inversionistas o prestamistas potenciales. También les detona a estos últimos algo sobre el carácter disciplinado y capacidad de organización de sus posibles socios, y eso es positivo.

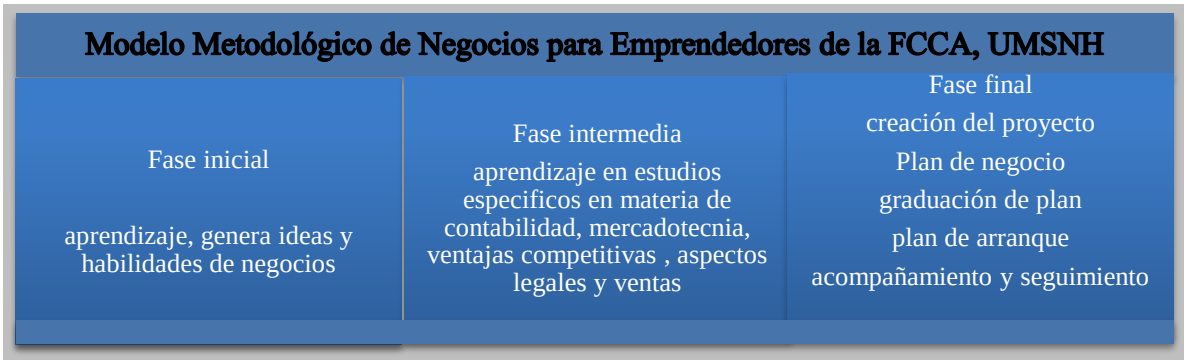
El Plan de Negocios es-en esencia-su brújula para que sus acciones no se salgan de un patrón determinado y lógico. No le resta creatividad ni es algo rígido, sino-por el contrario-puede ser modificado tantas veces lo desee. Pero lo ayudará a ordenar su vida.

En todo plan se debe llevar planeación estratégica para el éxito de nuestra empresa ya que existen innumerables factores que afectan nuestro producto y servicio como son: innovaciones, tecnologías, competidores y productos substitutos entre otros tenemos que prepararnos y estar en una mejora continua de nuestra empresa.

Resultados

Conclusiones y recomendaciones

Con la finalidad de promover un modelo que sensibilice la cultura emprendedora y el desarrollo de habilidades con cursos, talleres y asesores de las UIES comprometidos con alumnos y sociedad emprendedora, que requiere de apoyos en programas de empredедurismo se propone el siguiente Modelo:



Es importante destacar la opción de titulación bajo esta modalidad de un plan de negocios, ya que propone y contiene una similitud al esquema de un proceso de investigación científica, realizado con el modelo Metodológico para Emprendedores de la FCCA de la UMSNH, esta similitud propuesta se considera, en la siguiente tabla apoyados en el esquema de Mario Tamayo y Tamayo.

Esquema del proceso de la investigación científica	**Modelo Metodológico de negocios para emprendedores de la FCCA, UMSNH**
Elección del tema (planteamiento)	Idea de negocio (sustentada)
Objetivos (específicos y generales)	Mercado (específico y alternativo)
Delimitación del tema (recursos, alcances y límites)	Producción o servicio (recursos, alcances y límites)
Problema planteamiento (formulación, elementos y descripción)	Producto o servicio (descripción, elaboración y presentación)
Marco teórico (variables, hipótesis, definición de términos, antecedentes)	Producto o servicio (antecedentes, definiciones, opciones, mejoras y estudio de mercado)
Metodología (procesamiento de datos, recolección de datos y población muestra)	Idea del negocio (procesamiento de datos, recolección de datos y población muestra)
Informe	Plan de negocios

Modelo aplicable a los egresados de las diferentes facultades de la UIES y que la facultades de contaduría y ciencias administrativas tiene el compromiso de establecer modelos para su entorno al cual pertenecen.

Elaborar un modelo que los tres órganos gubernamentales reconozcan y aprueben para apoyos financieros de los proyectos.

Los académicos de la UIES se comprometan tanto docentes como directivos en la creación, formulación y actualización constante del modelo capaz de apoyar al entorno Estatal.

Acercamiento constante con las instancias gubernamentales, para actualización del modelo y solicitar apoyos a las UIES comprometidas en la cultura emprendedora que participan con Modelo Metodológico, ya que es sabido actualmente que existen estos incentivos beneficiando a sus habitantes y las instancias educativas que participan.

Atención en los sectores estratégicos regionales, que presenten un mayor índice productivo de inmediato resultado, con proyectos que reactiven la competitividad regional, productivos y de encadenamiento social, laboral y con mayor derrama económica que presenten mayores resultados sin dejar a un lado los de fomento de innovación, que integren las cadenas productivas de desarrollo con el potencial de las micro, pequeñas y medianas empresas para asegurar una oferta exportable de productos y servicios.

Bibliografía

Klastorin. *Administración de Proyectos*, , Editorial Alfa omega.

Arthur A. Thompson Jr.*Administración Estratégica, teoría y casos.* Co. McGraw Hill

Comisión Mundial de Cultura y Desarrollo 1995 *Nuestra Diversidad Creativa.* París, UNESCO.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.- que reforma la de 5 de febrero de 1857.

Constitución Política del Estado Libre y Soberano de Michoacán de Ocampo.- (Última Reforma Publicada en el Periódico Oficial del Estado El 11 de Septiembre del 2008.)

Diario oficial de la federación. Reglas de operación del fondo de apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme) para el ejercicio 2013

Daniel Goleman. El espíritu creativo.

Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Sounders. Fundamentos de Negociación,.

César Camisón, Sonia Cruz y Tomás González.*Gestión de la Calidad, conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Pearson, Pentrice Hall.

Pieterse, J. N.1996. *Globalización y Cultura: Tres Paradigmas. Económico y Político.*

Daniel Goleman. *Inteligencia Emocional*.

Janet vox y Gordon Dryden. *La revolución del aprendizaje*.

Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública del Estado de Michoacán de Ocampo.

Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental

Ley Orgánica de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Stephen R. Covey.*Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*.

Manual general de procedimientos de la UMNSH (1981)

Michel J. *Mi filosofía del triunfo*. México .selector

Norma ISO-9000:2000 (NMX-CC-9000-IMNC-2000) Fundamentos y Vocabulario

Robert Kiyosaki.*Padre Rico, Padre Pobre* –

Napoleón Hill. Piense y hágase rico.

Plan de Desarrollo del Estado de Michoacán 2012-2015

Plan de Desarrollo Institucional de la UMNSH. (PDI) 200-2010

REGLAMENTO DE LA FCCA. Opciones de Titulación

Reglamento para la transparencia y el acceso a la información pública en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.16 de noviembre de 2011.

Revista Visión Empresarial. FCCA-UMNSH Publicación 1 y 2

Secretaria de Economía. Modelo de jóvenes emprendedores

Última reforma publicada DOF 08-06-2012

Schmetterek Bob. *Una Revolución de Estrategias Creativas de Negocios*, McGraw Hill.

Desarrollo de Dirección o Liderazgo en Gasolineras de la Zona Metropolitana de Guadalajara

Ruth Zubillaga Alva[1]
Francisco Javier López Cerpa[2]
Martha Filomena Muñoz Fajardo[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Departamento de Administración, rzubilla@cucea.udg.mx
[2]Universidad de Guadalajara - Departamento de Mercadotecnia, j_lopezcerpa@hotmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - Departamento de Mercadotecnia, mfajardo@cucea.udg.mx

Desarrollo De Dirección o Liderazgo En Gasolineras De La Zona Metropolitana De Guadalajara

Resumen

La Administración es una actividad que resulta significativa y marca la diferencia cuando está; es aplicada en orden dentro de una organización y permite que al interior se logren alcanzar los objetivos y satisfacer sus obligaciones sociales dentro de la misma en gran medida.

La Dirección y el Liderazgo en las empresas en el desempeño de las habilidades administrativas en los tres niveles es importante; pero sobre todo en el Desempeño Gerencial ; si hay una visión estratégica cumple la secuencia del Proceso Administrativo, logrando una Estructura Organizacional que la diferencia de otras Organizaciones.

Chiavenato (2004) refiere el Proceso Administrativo de la siguiente manera: en la administración se desprenden las cuatro acciones como lo es la planificación, la organización, la dirección y el control donde estas acciones sean cumplidas por los subordinados y con ello se efectúen de forma acorde los objetivos de la empresa.

La Función del Administrador, en un proceso sistemático que se entiende de la siguiente manera; planear, organizar dirigir y controlar y el desempeño de las funciones constituye el llamado ciclo administrativo.

México busca cambios para un mejoramiento en la administración y gestión no solo en las empresas sino también en las pequeñas y medianas empresa y es necesario que quienes las dirigen tengan cualidades enfocadas con una visión estratégica y directiva; porque la formación de un administrador es integral. Algunos negocios son franquicias y a estas empresas se les otorga el permiso de explotar un producto, una marca o una actividad; esta concesión utiliza la autorización de la licencia para beneficiar a los consumidores a cambio de una regalía tarifa periódica.

Por lo que se examinará como se dirigen estas estaciones de servicio por sus directivos en establecimientos de la zona metropolitana de Guadalajara.

Palabras Clave: Dirección, liderazgo, talento humano

Development of Direction or Leadership At Gas Stations In The Area Guadalajara Metropolitan

Abstract

The Administration is an important activity and makes the difference when it's; applicate in order in an organization and it allows that they achieve the goals and meet their social obligations within it largely inside.

The Direction and leadership and enterprises in the performance of administrative skills at three levels is important; but especially in managerial performance; If it has a strategic vision is the sequence of the administrative process, achieving an organizational structure that differentiates it from other Organizations.

Chiavenato (2004) concerns the administrative process follows: Administration emerge four actions such as planning, organization, direction and control where these actions are met by subordinates and thus be carried out accordingly the objectives of the company.

The function of the administrator, on a systematic process that is understood in the following way; plan, organize directed and monitored the performance of the functions is called administrative cycle.

Mexico seeks changes to an improvement in the Administration and management not only in companies but also in small and medium enterprise and is necessary for those who run them have qualities focused a far-sighted strategic and directive; because the formation of an administrator is comprehensive.

Some businesses are franchises and these companies given permission to exploit a product, a brand or an activity; This grant uses the license authorization to benefit consumers in Exchange for a royalty rate periodic.

By what will examine how these service stations are directed by its directors in establishments in the metropolitan area of Guadalajara.

Keywords: Direction, Leadership, Human Talent

Introducción

En México el negocio de las gasolineras genera ganancias por cerca de 730,000 millones de pesos anuales como sector e inversiones en la red por más de 200,000 mdp para construir, así como modernizar estaciones de servicio. Existen cerca de 5,200 estaciones de servicio que están en manos de pequeños empresarios que poseen una gasolinera, mientras que 2,500 son de empresas familiares que cuentan con tan sólo dos expendios.

Casi 75% del mercado se encuentra en manos de pequeñas y medianas empresas (Pymes) que viven únicamente de los ingresos que provienen de la comercialización de gasolina. *"Hoy en día las estaciones de servicio en el país cuentan con los mayores estándares en equipamiento, seguridad y medio ambiente",* asegura García Elizondo.

Los empresarios de la gasolina saben que la entrada de los modelos de negocio de las compañías internacionales no representa una ganancia en su adaptación, sino que requieren innovación e inversiones en las estaciones de servicio que mejoren la oferta del consumidor mexicano.

El nacimiento de nuevas estaciones de servicio ha hecho que la rentabilidad de los empresarios disminuya, puesto que la ganancia por volumen se ve reducida por una mayor oferta en muchos de los casos; esto permite vislumbrar la ferocidad de la batalla con la virtual entrada de nuevos competidores que sumarán puntos de venta.

Todo esto va de la mano, el que quiera ser buen líder, nunca lo logrará si no tiene disposición para serlo y no cuenta con los valores suficientes para desempeñar ese rol; sobre todo si no canaliza de forma correcta la comunicación y utiliza de una forma correcta los canales que existen para ese fin. Los líderes de empresas deben ser una fusión de autocracia y democracia; la primera para tomar decisiones.

Una organización que tiene un buen líder sabrá llevarla siempre por el rumbo correcto e indudablemente será una empresa exitosa, en donde los trabajadores se sentirán a gusto de laborar en ella y por consiguiente desempeñarán sus labores de una manera eficiente haciendo de ésta más competitiva y colaborativa.

Objetivo: Examinar el ejercicio de los directores o administradores en las estaciones de gasolina de la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG)

Metodología: Se realizó a través de los enfoques cuantitativo y cualitativo de acuerdo a como lo cita Hernández et al (2003:5) en donde se señala que los dos enfoques utilizan cinco fases similares y relacionadas entre sí: a) Llevan a cabo observación y evaluación de fenómenos. b) Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas.

La Organización Nacional de Expendedores de Petróleo (Onexpo), A. C., en México y así mismo están organizados por estado esta requiere enfrentar el reto que se encuentra frente a los empresarios del país y vislumbra su estrategia; lo que obliga que frente a la apertura que plantea la reforma energética se tengan que transformar los expendios de gasolinas en una verdaderas estaciones de servicio.

Buscando implementar estrategias de trabajo, capacitación y desarrollo tecnológico que permitan al sector la eficacia, buen servicio, calidad y calidez en el desarrollo de sus actividades empresariales, detectando las mejores oportunidades de negocio. Basado esto en el establecimiento de las relaciones más convenientes con autoridades de los Gobiernos Federal, Estatal y Municipal, así como ante Organismos Públicos y Privados que incidan en las actividades del Sector Gasolinero Nacional.

En Jalisco existen 857 estaciones de servicio y estación de autoconsumo a través de información que brinda la Su dirección Comercial de PEMEX Refinación y 129 en el municipio de Guadalajara al 31 de agosto de 2015.

La tendencia en estos negocios es que estos expendios de gasolinas no sólo suministrarán productos afines a la comercialización de gasolina, sino que su vocación de servicio también comprenderá la oferta de un abanico de opciones para el consumidor, como es el pago de servicios, compra de tiempo aire para celulares, restaurantes y autolavados.

Hay empresarios que podrían encontrarse preparados para invertir en infraestructura y convertirse en distribuidores del producto para otras marcas de estaciones de servicio distintas a Pemex.

La Onexpo tiene dentro de sus ejes de trabajo el promover la unidad del sector, la transformación y el posicionamiento. Éste sería el primer paso para que las gasolineras del país se adelanten a la estrategia de las compañías internacionales que miran como prioritarios negocios como la exploración y explotación de petróleo, lanzando un pacto de unidad entre los empresarios de la gasolina para incentivar la transformación unida del sector.

Quienes dirigen estos negocios es necesario que cubran tengan habilidades y competencias como directivos que desarrollen su talento como una combinación o mixtura de varios aspectos, características o cualidades de una persona, lo que implica saber (conocimientos), querer (compromiso) y poder (autoridad).

Siendo el conocimiento una competencia cognitiva como la sabiduría inteligencia, creatividad, razonamiento; así como el compromiso a través de la actitud y esfuerzo que se delega como una competencia personal con valores, decisión y la capacidad personal a lo que también se le conoce como competencia ejecutiva; un individuo posee conocimiento, experiencia, creatividad, aptitudes, intereses vocacionales, actitudes, habilidades y destrezas.

Martha Alles(2004) refiere que "la competencia es una característica de la personalidad devenida en comportamientos que generan un desempeño exitoso en un puesto de trabajo…Las competencias son cualidades que permanecen subyacentes al interior del individuo, el cual solo se hace visible en sus conductas laborales".

Como se ve el talento no solo es conocimiento o destrezas, es también compromiso y capacidad, es la suma de varias competencias. En resumen el talento es una mezcla de "sé hacer, quiero hacerlo y puedo hacerlo".

Pues el empresario gasolinero requiere ejercer un liderazgo eficaz, vinculando sus atributos con resultados, que se traduzca en el éxito de su Franquicia; en particular en un ambiente competitivo y cambiante en el que todos los participantes tomen en cuenta las condiciones del mercado y sus estrategias para competir; pues actualmente no se realiza de esta manera en estos tipos de negocios; mucho depende de quién los dirige o administra.

Los procesos, prácticas y actividades para la operación de la Estación de Servicio requiere ser reforzado, para generar valor a la franquicia e identidad de la Estación de Servicio, misma que será reconocida por los clientes pues asisten con frecuencia al servicio del mismo.

Se deben realizar diversas acciones para consolidar una estructura de organización que aproveche al máximo las capacidades individuales, la actuación en equipo para que se auto corrijan deficiencias en la operación y se realice la evaluación del desempeño centrada en la organización de la empresa; pero sobre todo cuidar y capacitar a sus empleados para que ellos conozcan su función y tengan sentido de pertenencia con la propia organización ; concentrándose en el servicio al cliente estando atentos a las necesidades de este y la disposición de los productos o servicios, con calidad, atención y servicio tomando en cuenta a los asociados y la propia seguridad de sus instalaciones ; previendo casos de urgencia y quejas de los clientes y esto se dará si el empleado conoce a estructura organizacional para que ambos tanto empleado como empresario obtengan beneficios.

De ahí la necesidad de llevar a cabo una buena administración de este valioso capital y capacitar al personal de la Estación de Servicio para elevar la calidad del servicio.

De acuerdo al manual de franquicias de PEMEX se propone un Organigrama Tipo para una Estación de Servicio, en el que se muestran los puestos sugeridos y su ubicación jerárquica. Así como la descripción de perfiles del personal que se requiere para la operación de una Estación de Servicio; dichos puestos son: Gerente de Estación, Auxiliar

Administrativo, Contador, Oficial Gasolinero, Despachador, y Auxiliar General (Empleado de Limpieza).

Asimismo se sugieren lineamientos con respecto al horario de trabajo de las Estaciones de Servicio; el cual se ajusta a las necesidades de los clientes, en el entendido de que se deben tomar en cuenta factores como la legislación de la localidad, la seguridad de la zona, el personal para atenderla, así como la afluencia vehicular.

También se incluyen las acciones a realizar en la atención de imprevistos en la Estación de Servicio; como pueden ser la ayuda de mecánica básica y la prestación de primeros auxilios.

El empresario, administrador o director debe tomar en cuenta que su personal conozca las políticas, procedimientos y normas de control interno que le serán de utilidad para la adecuada administración de una Estación de Servicio, situación que se preguntó algunos de ellos en diversas estaciones de la zona metropolitana para conocer si en la realidad verdaderamente lo realizan.

Asimismo como lo propone el manual de franquicia se debe establecer una administración efectiva basada en el control volumétrico de tanques de almacenamiento, despacho en dispensarios y en las funciones del personal que opera las Estaciones de Servicio.

Contiene también elementos de control de ingresos y egresos, en las cuales se incluye la cobranza electrónica y la cobranza referenciada en línea como opción para los cambios de carácter fiscal; así como datos generales sobre salarios y prestaciones al personal, y el tratamiento de la información contable y los estados financieros, así como su forma de presentación y contenido, como guía para el responsable de dichos aspectos.

Se visitaron algunas gasolineras para conocer el desempeño de sus directivos de lo que se obtuvo lo siguiente a través de una escala de Likert.

Uno de los cuestionamientos fue si dentro de la planeación es importante que la realice únicamente el administrador y no los demás departamentos que la conforman a lo que sus respuestas fueron variadas pues depende si es propietario o no de dicha estación, pero siempre buscando salir a delante como se ve en la figura 2.

Por otro lado se les pregunto si el dirigir un negocio en este sector, creen conveniente que se realice una planeación y se evalué anualmente como se determinan las metas y objetivos antes de poner en marcha nuevos proyectos dentro de la propia organización o estación de servicio, donde los administradores procuran hacer de manera continua o permanente como se muestra en la figura 3

Al estar en contacto con los administradores se les cuestiono si están de acuerdo y realmente utilizan herramientas administrativas para una mejor administración y gestión dentro de la estación de servicio como lo son los diagramas de flujo, bloques, arboles de decisión en su toma de decisiones y proyección de futuros proyectos como se ve en la figura 4.

Además de cuestionarles que si confían en sus colaboradores para realizar la delegación de actividades lo que permita promover una buena comunicación y organización en su empresa y si se les da a conocer a cada uno de los trabajadores o colaboradores cuáles son sus roles dentro de la estación del servicio y que facilite que sus actividades se realicen administrando de forma eficiente el tiempo , figura 5.

Al mismo tiempo se debe establecer un espíritu de confianza mutua entre los colaboradores y confianza en ellos que permita generar una comunicación tanto ascendente

como descendente y que se logre cumplir con las responsabilidades que tienen los líderes o administradores como lo define la figura 6.

Por lo que hay que brindar esa confianza al personal para el mejoramiento de su servicio en la medida que se observa la lealtad de los clientes, productividad y rentabilidad.; cuando los despachadores fungen como un factor importante para la excelencia en el servicio que producirá sólidas relaciones con los clientes, como se puede ver en la figura 7.

El planteamiento para mejorar es buscar resultados es imperioso crear, acrecentar y mantener el capital humano, ya que ese es el que define a la Estación de Servicio. Acrecentando la capacidad de los empleados es posible, que se realice una selección cuidadosa del personal, basado en criterios específicos y no solo contratar a quien se presente; segundo, invertir en el desarrollo del personal para que encuentre nuevas maneras de ver y realizar su trabajo, el programa de capacitación formal es esencial para el mejoramiento de destrezas; y tercero, evaluar el desempeño individual para encontrar diferencias entre los trabajadores,

Conclusiones

Una visión futura de estos negocios a nivel internacional es que este tipo de negocios sean atendidas con menos personal , situación que en nuestro país algunos no están preparados , además de que es necesario brindar oportunidades de formación académica a quienes desarrollan la parte operativa, pues tendrán que buscar diferentes formas de ingresos para su sustento.

En los negocios como lo son las estaciones de servicio de gasolina es necesario contar con una infraestructura muy bien definida por el riesgo que conlleva la prestación de ese servicio, desde la instalación del mismo y el mantenimiento de sus equipos.

Por ello es necesario que quienes son los dueños o los administradores tengan una visión clara de cómo ejecutar su dirección hacia el interior y exterior de las propias estaciones de servicio como un negocio rentable, pero además que apoyan a otras familias a generar ingresos.

Asimismo la prestación de ese servicio a la sociedad es significativa pues si no se proporciona, genera un caos pues el dejar de vender la gasolina o diésel a nivel social, económico político y tecnológico.

Referencias Bibliográficas

Documentos Impresos:

Libro:

Alles, Martha A (2004). D*irección estratégica de recursos humanos*, 5ª Edición Mc Graw Hill, Argentina

Chiavenato I (2014). Introducción a la teoría general de la administración, 7ª Edición Mc Graw Hill

Hernández, Sampieri Roberto, Fernández C. Baptista L. P. (2003): "Metodología de la Investigación". Ed. Mc Graw Hill. Chile.

Tesis

Magaña M. Miguel (2010) *Estrategia para el establecimiento de Estaciones de Servicio: "Un Estudio de Caso"* Tesis de Maestría, Universidad Autónoma de México , México

Documentos electrónicos

Libro electrónico

García E, J (2015)http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pemex-transformara-gasolineras.html

González, L (2015)http://eleconomista.com.mx/caja-fuerte/2013/12/18/final-las-gasolineras-que-conocemos

PEMEX(2015)*Manual de la Franquicia*
http://www.ref.pemex.com/files/content/02franquicia/sagli002/sagli002_04c.html

http://www.ref.pemex.com/files/content/02franquicia/sagli002/sagli002_06c.html

Forbes, Revista (2015)http://www.forbes.com.mx/gasolineras-mexicanas-la-sorpresa-en-la-reforma-energetica/

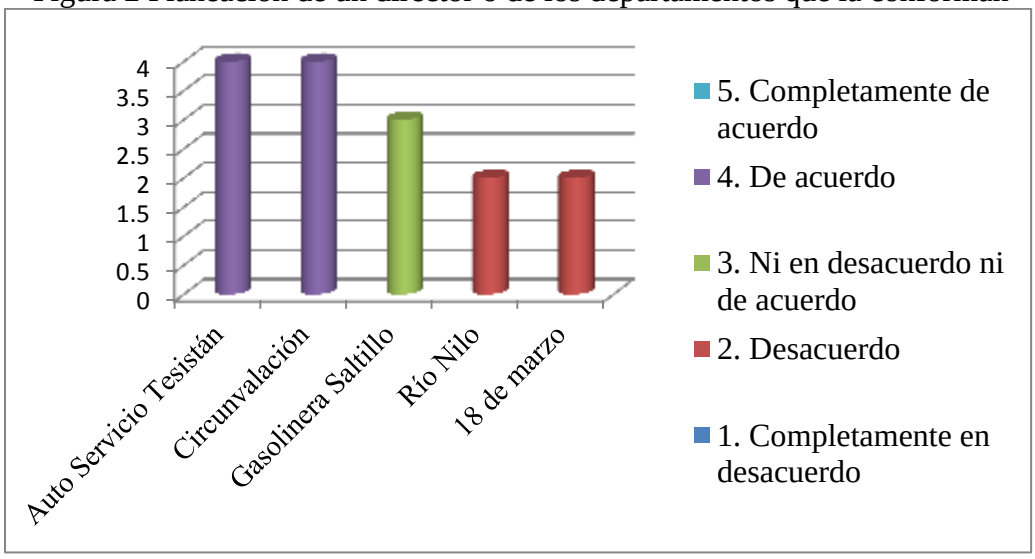
Artículo de periódico

Torres Miguel (2015) Distribución Regional en la franquicia Pemex [en línea]. *El Universal*, PEMEX(2015)*Manual de la Franquicia*
http://www.ref.pemex.com/octanaje/21regi.htm

Figura 1 Procesos administrativos propuesto por el manual de franquicia PEMEX

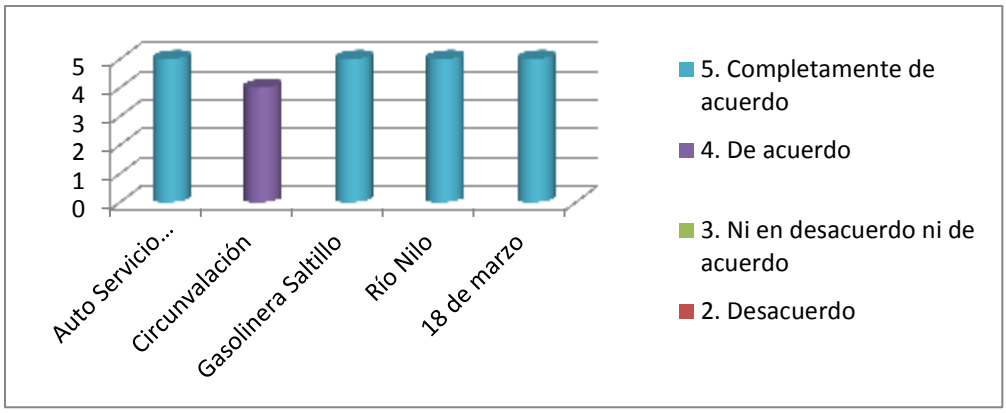
Fuente : http://www.ref.pemex.com/files/content/02franquicia/sagli002/sagli002_06d.html

Figura 2 Planeación de un director o de los departamentos que la conforman



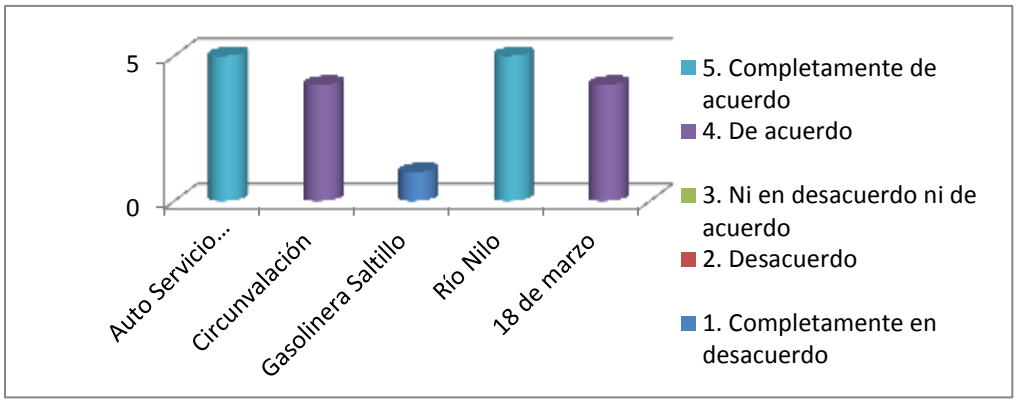
Fuente: Elaboración propia con datos de los entrevistados 2014

Figura 3 Directivos democráticos y participativos en su organización



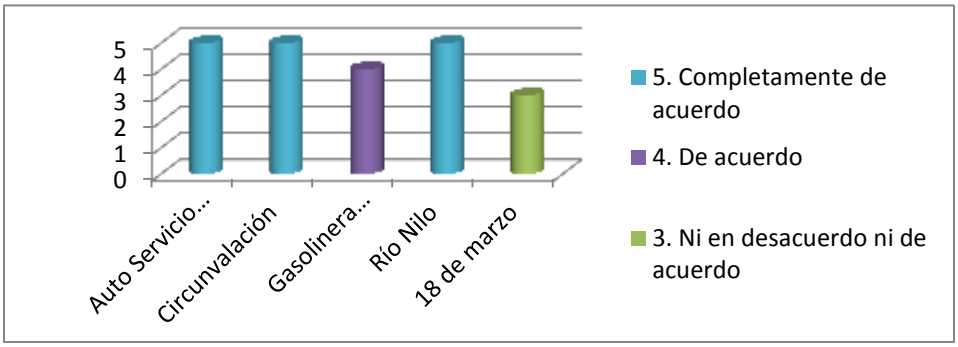
Fuente: Elaboración propia con datos de los entrevistados 2014

Figura 4 Utilización dentro de la organización de herramientas administrativas como diagramas para el mejoramiento de la empresa



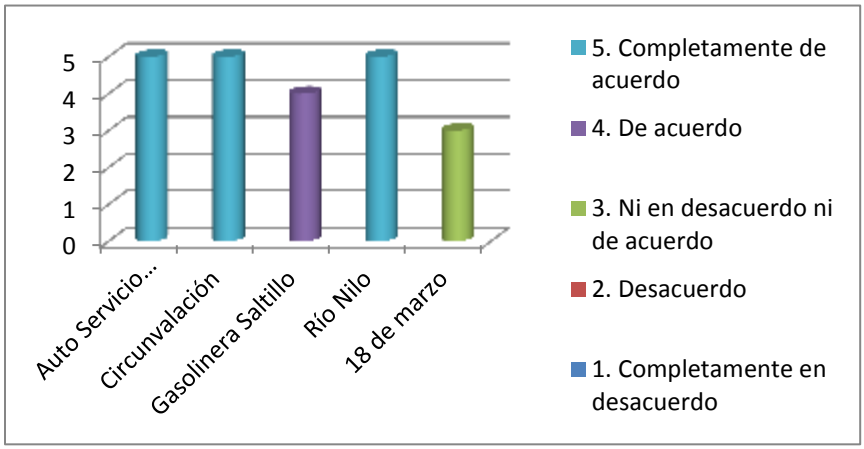
Fuente: Elaboración propia con datos de los entrevistados 2014

Figura 5 Los colaboradores conocen sus roles y son eficientes en la administración del tiempo



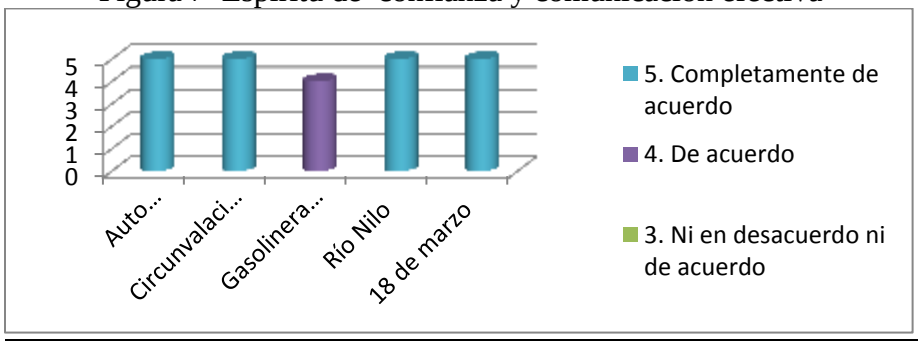
Fuente: Elaboración propia con datos de los entrevistados 2014

Figura 6 Los administradores motivan a empleados reconociendo su esfuerzo por el cumplimiento de sus metas individuales y grupales



Fuente : Elaboración propia con datos de los entrevistados 2014

Figura 7 Espíritu de confianza y comunicación efectiva



Fuente : Elaboración propia con datos de los entrevistados 2014

El Proceso de la Comunicación como Instrumento para Cumplir las Metas de una Organización

Georgina Rosales Cervantes[1]
Luz Amparo Delgado Díaz [2]
Elba Martina Cortez Palacios [3]

[1]Centro Universitario de la Costa - Maestría de Administración de Negocios, grosales@utbb.edu.mx
[2] Centro Universitario de la Costa, delgado@cuc.udg.mx
[3]Centro Universitario de la Costa, cortes_elba@hotmail.comMéxico

El Proceso de la Comunicación como Instrumento para Cumplir las Metas de una Organización

Resumen

Dentro de las empresas para que exista un buen funcionamiento interno, nos preocupamos por el reclutamiento, capacitación, pero sobretodo que el trabajo sea en equipo, y en muchas ocasiones escuchamos que en el interior de las organizaciones, es que, su comunicación es la que hace que todo marche a la perfección. Y esto es porque para los gerentes, la comunicación, es un proceso natural mediante el cual se cumplen las funciones propias del puesto, como es la planeación, organización, dirección y control.

En una jornada laboral la comunicación representada de cualquier forma o medio, consta por lo menos en un 75% diario; por lo tanto se debe de proveer a los colaboradores, no sola la cantidad, sino la calidad de la información, pero sobre todo oportunidad y canales para expresarse y fomentar la participación activa. Un trabajador que considere a su institución, un lugar abierto al dialogo, hará que el personal se involucre en los objetivos y metas de la organización.

Desgraciadamente en la realidad no es así y la administración ha tenido que hacer investigaciones profundas al respecto, pues muchas veces las personas que manejan los mensajes no los envían por los canales correctos, o peor aún no existen, otro aspecto es la cantidad de personal que se maneje, y hasta el miedo a perder la autoridad, en este caso se da mucho en los altos ejecutivos o jefes de mando.

En esta investigación verificaremos si en realidad la comunicación organizacional, es como se supone que debe de ser, solo se tomó una muestra, dentro de la Universidad Tecnológica Bahía de Banderas, en el departamento de la carrera de turismo; a partir de una aplicación de entrevistas.

Palabras Clave: Comunicación organizacional, administración y Universidad Tecnológica Bahía de Banderas, Nayarit

The process of communication as a tool to achieve the goals of an organization.

Abstract

Among the companies for which there is good internal functioning, we care about the recruitment, training, but most of the work is in teams, and often hear that within organizations, is that communication is what It makes everything runs smoothly. And this is because for managers, communication is a natural process by which the duties of the post are met, such as planning, organizing, directing and controlling.

In a communication workday represented in any form or medium it comprises at least 75% daily; therefore must provide to employees, not only the quantity but the quality of information, but above all channels and opportunity to express and encourage active participation. A worker who considers his institution, a place open to dialogue, staff will be involved in the goals and objectives of the organization.

Unfortunately, in reality it is not so and the administration has had to make deep research on it, because often the people who handle the messages not sent through the proper channels, or worse do not exist, another aspect is the number of staff it is handled, and even the fear of losing authority, in this case happens a lot in senior executives or heads of command.

In this research we will verify whether in fact organizational communication is as it's supposed to be, only a sample within the Universidad Tecnologica de Bahia de Banderas, in the department of tourist rush was taken; from an application of interviews.

Keywords: Organizational comunicstion, administration y Universidad Tecnológica Bahía de Banderas

Introducción

Este trabajo es una investigación realizada en la Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas, que está ubicada en la misma región, en la colonia de Nuevo Vallarta, Nayarit. Esta institución es una universidad pública federal que oferta siete distintas carreras, las cuales cumplen con las necesidades y características de las propias de las empresas y economía de la región.

Para la investigación se hicieron varios acercamientos a la institución, y con estos se logró notar que uno de los problemas que tiene es la comunicación interna, en todos sus niveles y jerarquías, pero para la investigación solo se tomó una sección jerárquica, el departamento de dirección turismo, donde se aplicó el instrumento de investigación (entrevista).

Se observó también que al no tener dentro del departamento una comunicación interna efectiva, la institución no puede cumplir de forma efectiva con sus clientes, que en el caso de la escuela son los alumnos, ya que si los administrativos o docentes no tienen la información completa menos la pueden transmitir, convirtiéndose en barrera, la escaza o nula comunicación.

La comunicación es el proceso por el cual se transmite la información necesaria y el receptor le da su significado. Pero una verdadera comunicación va a ocurrir cuando todas las partes que integran este proceso entienden el mensaje desde el mismo punto de vista. Se ha estimado que la comunicación representa por lo menos el 75 por ciento dentro de una jornada laboral diaria. Lo que le da su debida importancia, dentro de las empresas.

Los directivos, gerentes o jefes deben de tener ciertas características para poder cumplir con las metas y objetivos de las instituciones, como es el no tener miedo a perder el poder, por no tener el control de la información, deben saber mandar el mensaje por los canales correctos y escuchar a sus colaboradores, pero sobre todo mostrar empatía para lograr motivarlos, y así trabajar en equipo por el mismo objetivo.

Por lo que se decidió entonces hacer un análisis entre la teoría y modelos de comunicación contra lo que fue observado, notando que los resultados no fueron muy favorables, pero si pueden ser cambiados y controlarlos.

Antecedentes de las Universidades de la Educación Superior

El constante crecimiento de México exige que cada vez las nuevas generaciones productivas estén mejor preparadas, debido a que el desarrollo local de cada espacio territorial requiere de una administración que esté de acuerdo al medio, y esta solo se logra con capital humano capacitado profesionalmente.

Por tanto las Universidades de Educación Superior representan un mundo generador de nuevos conocimientos, perfección y profesionalización de los mismos. Y por la misma

preocupación de generar profesionales totalmente capacitados, las escuelas de educación superior también se han preocupado por tener una buena estructura y cultura organizacional.

De acuerdo a lo anterior se presenta primeramente la historia y antecedentes sobre las Escuelas de Educación Superior y de las principales Universidades de México, y como estas, han nacido de las principales necesidades de cada localidad o ciudad.

La educación superior inicio en la época colonial (siglo XVI al XIX) debido a la creación de unidades educacionales, Fray Juan de Zumárraga quien fuese el primer obispo de México fundo al Colegio de Tlatelolco y a posterior la Real y Pontificia Universidad de México (1551) siguiendo un modelo universitario de España, que partía de la enseñanza de *trívium* (gramática, retorica, y lógica) y el *cuadrivio* (aritmética, geométrica, música y astronomía) dictadas en latín, dicha institución otorgaba los grados de bachiller, licenciado o doctor, debido a la época solo se aceptaban a estudiantes de sexo masculino, además de ser elitistas en este género, (Jiménez, 2011; Huerta y Pérez, 2002).

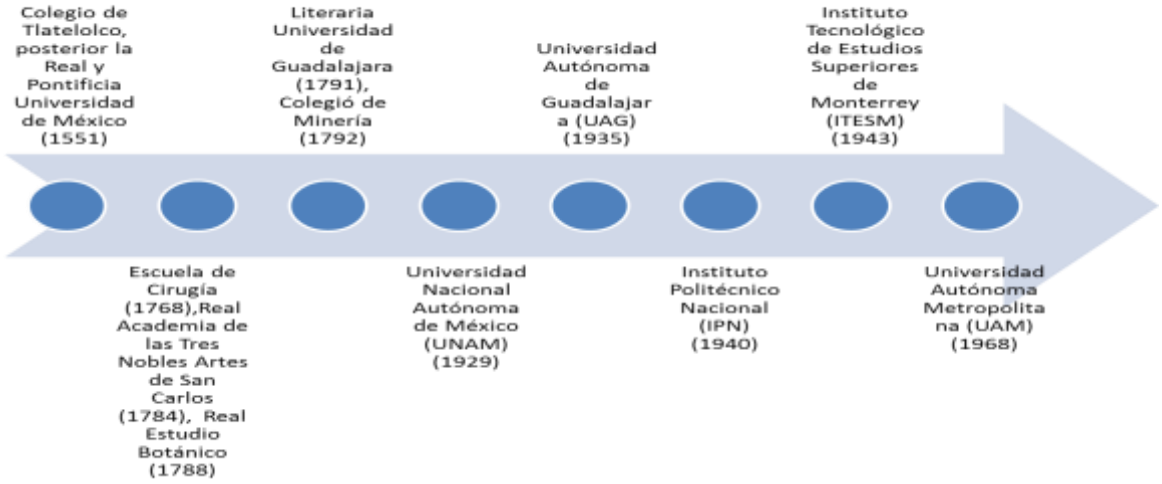
Posteriormente los jesuitas crearon cuatro colegios mayores de educación superior, quince colegios menores, diez seminarios y catorce escuelas, no obstante por motivos políticos y religiosos fueron expulsados, para cubrir la demanda que la Universidad de México no atendía se crean la Escuela de Cirugía (1768), la Real Academia de las Tres Nobles Artes de San Carlos (1784), y el Real Estudio Botánico (1788). Sin embargo dichos centros de educación superior en específico la Universidad de México se encontraron ante una crítica sobre la escaza calidad de formación, por tal se realizó una reforma educativa basada en tres principios: libertad, igualdad y progreso, el objetivo de la reforma se basa en crear nuevos centros de estudios, a través de la clausura de la Universidad de México, pero sin éxito alguno se reabre con el nombre de Universidad Nacional, lo que genero la separación de con la iglesia, además de la apertura de la Real y Literaria Universidad de Guadalajara (1791), considerada la primera institución laica de educación superior, y el Colegió de Minería (1792), (Jiménez, 2011; Maya, 2011).

En relación a efectos de promulgaciones oficiales Benito Juárez en 1867 promulga la Ley Orgánica de Instrucción Pública del Distrito Federal, que sienta las bases para la impartición de estudios profesionales logrando la sistematización y organización de las escuelas existentes, por otra parte en el periodo de Porfirio Día se crea el poder rector del

sistema educativo cuya objetivo era lograr una educación libre y laica, sentando las bases para la educación primaria y preparatoria de forma nacional, fue entonces que en 1910 se inauguró la Universidad Nacional de México, como institución pública, de enfoque positivista, en 1929 se expide la Ley Orgánica de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), otorgándole su carácter autónoma, sufriendo una reformación dicha Ley en 1933 que enfatiza su autonomía pero a sus vez restringe el subsidio.

Continuando con la creación de institutos en 1935 se funda la Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG), siendo esta la primera universidad particular de México, formada por maestros y estudiantes que se deslindaron del movimiento socialista promovido por la Universidad de Guadalajara y se regía bajo la idea de la libertad de cátedra y autonomía universitaria. Para 1940 se funda el Instituto Politécnico Nacional (IPN) su principios se basaban en la enseñanza técnica, basado en dos ciclos de estudio, pre vocacionales (medio básico) y vocacionales (medio superior) a posterior integro un conjunto de escuelas técnicas profesionales, lo que la convirtió en una institución de enseñanza profesional técnica. En ámbito privado surge en 1943 por parte de un grupo de empresarios el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), con el objetivo de responder al desarrollo industrial de la época generado en la región cuya perspectiva es la formación científica y tecnológica de alta calidad, en misión de formar lideres para los sectores empresariales, industria y comercial. Otras Universidades de importancia que se formaron fueron la Universidad Iberoamericana en 1943 y debido a su vinculación directa con el sector empresarial su dedicación era hacia formar profesionistas que eran demandaban directamente; mientras que la Universidad Autónoma Metropolitana surgió en 1968 debido al movimiento estudiantil suscitado en el mismo año que genero el rompimiento de la universidad con el Estado, por tal motivo el estado genera un proyecto para la creación de universidades modernas, que sean alternativas a la UNAM y IPN, surgiendo así la UAM.

Figura 1:**LÍNEA DE TIEMPO: CREACIÓN DE UNIVERSIDADES**



Fuente: Elaboración del Investigador con base en Jiménez, 2011; Huerta y Pérez, 2002

En relación a las Universidades Tecnológicas (UT), las cuales se enfocan a formar recursos humanos para el desarrollo económico e industrial regional, una de las primeras UT fueron las de Nezahualcoyotl, Tula y Aguascalientes, el interés era que una vez egresados los profesionistas pudieran ocupar pronto el campo laborar, que consiste en cursar en un periodo de menor a cuatro años como lo son la licenciaturas, se mantiene una constante interacción con el sector empresarial y anteriormente los créditos obtenidos no eran considerados para consolidad una licenciatura si se deseara, no obstante en la actualidad puede ser posible. (Huerta & Pérez, 2002; Maya, 2011).

Las UT´S derivadas de estos cambio se centran en las aéreas de ciencias básicas, métodos y lenguajes, humanidades y tecnológicas, su estructura se conformó de diversas instituciones de acuerdo al análisis de: (Huerta & Pérez, 2002).

a) Contexto departamentalizado de UNAM.
b) La convivencia de rasgos públicos y privados de UAG y UIA.
c) Relación entre universidad y empresas de ITESM, UAG, y UAA.
d) La incorporación oficial y formal de la estructura departamental y la organización académica semiflexible de UIA y UAM.
e) La conformación de campus universitarios de UAM, UIA e ITESM.
f) Las formas de organización y participación más abierta y demográfica de UAA.

Con todo lo antes mencionado es que se crea la **Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas (UTBB)** en el Municipio de Bahía Banderas que se sitúa al sur-este del Estado de Nayarit; limitando al norte, con el Municipio de Compostela, al sur y al oeste con el Océano Pacífico y al este con el Estado de Jalisco. Dicho municipio se integra por 47 localidades tradicionales, con una población total de 124, 205 habitantes siendo 62, 999 hombres, y 61, 206 mujeres. (Plan de Municipal de Desarrollo Urbano de Bahía de Banderas, 2012; INEGI, 2010).

El crecimiento de sector terciario en específico el turismo en el municipio de Puerto Vallarta impulsó la creación del desarrollo turístico hacia Nuevo Vallarta consolidando la zona más importante de Bahía de Banderas del estado de Nayarit por tal aspecto la implementación de infraestructura hotelera ha crecido, lo que lleva a demandar personal profesionista, sin embargo esta demanda ha enfrentado la falta de profesionistas, derivada de la escaza infraestructura educativo por lo que después de un estudio de factibilidad el 29 de Abril de 2004 se firma Convenio de Coordinación celebrado enero el Ejecutivo Federal y por conducto de la Secretaria de Educación Pública (SEP), y el Gobierno del Estado de Nayarit, para la creación, operación y apoyo financiero de la UTBB como la Universidad Tecnológica número 60 del país.

La UTBB es la primera institución pública de educación superior del municipio de Bahía de Banderas, Nayarit enfocada en la actividad turística la cual tiene como responsabilidad como es los origines las Universidades Tecnologías de formar capital humano para impulsar el desarrollo turístico de la región, su principal mercado son personas que residen en Bahía de Banderas 50%, y el 46% de Puerto Vallarta, quedando el 4% entre Mascota y Compostela, la selección de estudiar en UTBB se basa en la carreras ofertada por dicha universidad, (Huerta & Pérez, 2002; Huízar, Santiago, & Enciso, 2012).

Figura 2:
LOGOTIPO DE LA UTBB

Fuente: UTBB

Para conocer más acerca de la Universidad Tecnológica Bahía de Banderas (UTBB), que es la institución elegida para este estudio de caso, se describe a continuación los datos generales más importantes, así como de la filosofía, estructura y cultura organizacional de la institución.

Datos Generales de la Universidad Tecnológica Bahía de Banderas

Giro: *Escuela de Educación Superior Pública Federal.*

Datos Generales

La Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas se encuentra ubicada en el Boulevard Nuevo Vallarta No. 65 **Colonia** Nuevo Vallarta, en Nuevo Vallarta, Nayarit con **C.P.:** 63732. Teléfono: 22- 68300 al 29. **Página Web:** www.utbb.edu.mx

Filosofía Institucional

Misión

"Formar profesionistas competentes, capaces de responder a las necesidades del desarrollo turístico sostenible, permitiendo elevar su calidad de vida al impartirles una educación integral, con capital humano de excelencia e infraestructura de vanguardia, fortalecida a través de una vinculación permanente."

Visión

"Ser una Universidad consolidada y de prestigio, especializada en el sector Turístico, reconocida nacional e internacionalmente por sus estándares de calidad, formadora de líderes competentes que participen en el desarrollo del país, generadora de investigación, aplicación e innovación tecnológica."

Valores Institucionales

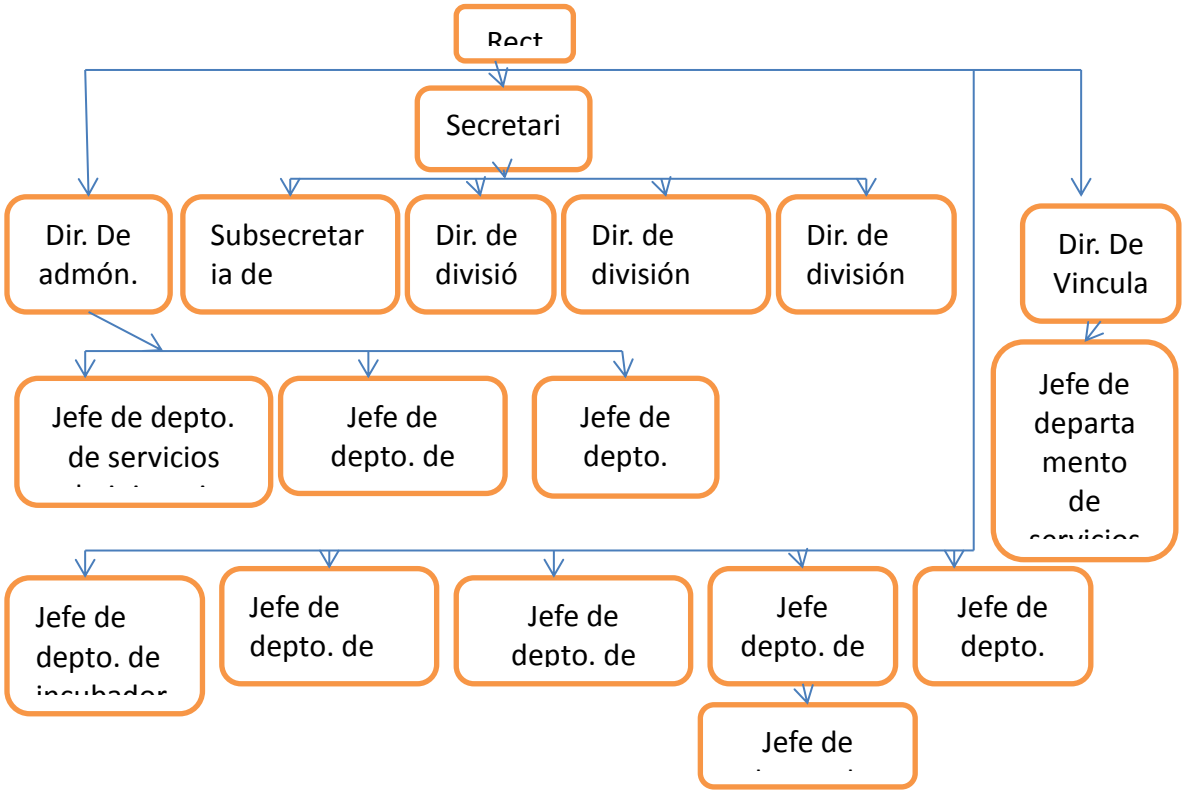
- **Respeto**. Aceptar la individualidad de los demás, acatar las normas y políticas institucionales.
- **Honestidad**. Hablar y actuar con la verdad siempre y en todo lugar.
- **Lealtad**. Desempeñarse fiel a las políticas institucionales con entrega y apoyo incondicional en el rol que nos corresponda.
- **Compromiso**. Invertir nuestras capacidades y recursos para cumplir todo lo que se nos confía.
- **Disciplina**. Actuar de manera ordenada, conforme a los lineamientos y normas que nos rigen.
- **Responsabilidad**. Asumir el papel que nos corresponde y las consecuencias de nuestras acciones y decisiones con actitud de servicio.
- **Perseverancia**. Luchar constantemente para lograr el éxito.
- **Orgullo**. Actuar con sentido de pertenencia institucional.

Política de Calidad

"Formar profesionistas competentes con una educación integral de calidad, a través de la mejora continua de los procesos, con la finalidad de satisfacer las necesidades de nuestros usuarios."

Figura 3:

ORGANIGRAMA ADMINISTRATIVO

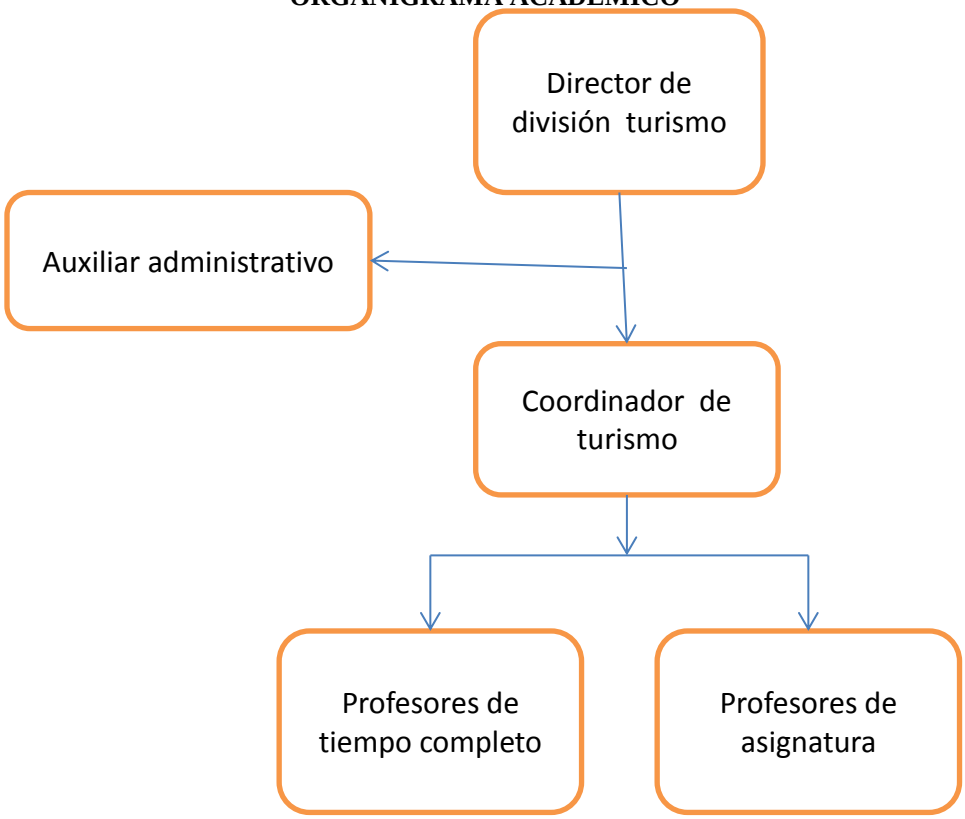


Fuente: Elaborado a partir del organigrama original (UTBB), www.utbb.edu.mx

Cabe mencionar que cada uno de estos departamentos cuenta con su propio auxiliar administrativo, pero no es representado en el organigrama estructural original de la UTBB.

Figura 4:

ORGANIGRAMA ACADÉMICO



Fuente: Elaboración del Investigador, en base a lo investigado.

Este último organigrama no está implícito en la estructura organizacional de la institución, sin embargo esta estructura de funciones se entiende tácitamente porque así se desarrolla en las unidades académicas, y tampoco se encuentra las de las otras dos divisiones, como tampoco se encuentra el del Departamento de Idiomas y el de Deportes.

Modelo Académico de la Universidad Tecnológica Bahía de Banderas

Debido a la gran importancia de mantener a la Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas a la vanguardia en educación y tecnología y con el objetivo principal de ofrecer servicios educativos de calidad en la región, sustenta un modelo educativo basado en los siguientes puntos:

- Plan de estudios 70% de habilidades prácticas y solo el 30% teoría, lo que nos ofrece una combinación de los estudios en el aula, talleres y/o laboratorios con

prácticas y estadías en el sector productivo. Totalmente diferente al de universidades convencionales.

- Programas de estudios pertinentes y flexibles.
- Estrecha vinculación con los sectores productivo y social de la región.
- Formación integral del alumno, la universidad ofrece actividades de aspecto cultural, artístico y deportivo junto con una educación tecnológica especializada.
- El modelo educativo permite la continuidad de estudios a nivel licenciatura.
- Proporciona al alumno habilidades emprendedoras necesarias para crear su propia empresa en base a su creatividad.
- La duración y polivalencia de las carreras permite una fácil incorporación del alumno al sector productivo.

Queda claro que ante las nuevas condiciones sociales, las instituciones de educación de nivel superior deben adecuarse con la misma rapidez a las transformaciones ocurridas en el entorno económico, político y social que se requiere para conservar la pertinencia en nuestra oferta educativa.

Carreras que Oferta

Las carreras que oferta en la región la Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas son:

- Gastronomía
- Energías Renovables
- Mantenimiento Industrial
- Gestión y Desarrollo Turístico
- Tecnologías de la Información
- Terapia física y spa
- Agricultura Sustentable y protegida

En la primera etapa de estudios el alumno realiza 2 años en el turno matutino para poderse graduar de Técnico Superior Universitario (TSU), para posteriormente, ya en el turno vespertino, graduarse de la Licenciatura (Lic.), cursando un año seis meses. Los alumnos en cualquiera de las 2 etapas se les acreditan con su propio título y cedula profesional.

Con esta información recolectada y a partir de la observación realizada en las visitas realizadas a la institución, se considera lo siguiente:

Como toda institución educativa pública federal trabaja de acuerdo o para desarrollar sus funciones sustantivas, con la limitación de sus recursos, a la par de esto hace uso intensivo de los equipamientos, infraestructura y del personal humano, este último sensible a la forma que adopta la estructura organizacional para integrar todos sus recursos.

En el caso de la universidad UTBB, la estructura adoptada le ha permitido su crecimiento y una posición dentro del sector educativo medio superior de la región, sin embargo el crecimiento no solo depende al número de alumnos inscritos o al crecimiento de la oferta académica, sino que también al fortalecimiento interno, donde interactuar los recursos de la organización.

Sobre los colaboradores o trabajadores de la universidad, que es uno de los recursos con los que cuenta la institución. En este caso los administrativos y docentes, en muchas ocasiones, se ve afectado por los elementos que integran el clima laboral de la institución, como son liderazgo, comunicación, trabajo en equipo, motivación, desempeño entre otros.

En el caso del proceso de la comunicación que es controlable, panificable y dirigible tanto en medios que se transmite, como en la codificación que se utiliza, es crítica, en el caso de la UTBB, se ve limitada por la falta de habilidades de los dirigentes o por qué la información no se manda por el canal adecuado o por la simple falta de entendimiento común. Por lo que entonces nos planteamos la siguiente pregunta:

¿Cuál es la causa que ha llevado a una mala comunicación, la planificación y/o la dirección, que ha generado un clima laboral que afecta a los profesores y administrativos

dentro de su área de trabajo, y por tanto, en su desarrollo y desempeño laboral en la Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas?

Marco Teórico

Concepto de Comunicación

La comunicación es el proceso que consiste en transmitir información y significado. La verdadera comunicación ocurre sólo cuando todas las partes que participan en el proceso entienden el mensaje (información) desde el mismo punto de vista (significado). Se ha estimado que, en todos los niveles organizacionales, la comunicación representa por lo menos 75 por ciento de cada jornada laboral.

En consecuencia, toda persona exitosa se halla en el negocio de la comunicación. Su capacidad para hablar, leer y escribir ejercerá un impacto directo en su triunfo profesional: las organizaciones contratan a individuos con habilidad para la comunicación y, además, ofrecen programas para mejorar estas destrezas (Lussier Robert N., 2002)

Otro concepto de comunicación dado por Jones Gareth R., nos menciona que la comunicación consiste en compartir información entre dos o más individuos o grupos para llegar a un entendimiento común. Primero y antes de todo, no importa qué tanto dependa de la electrónica, la comunicación es un esfuerzo humano que integra a individuos y grupos. Es segundo lugar, no hay comunicación si no se llega a un entendimiento común.

La comunicación asertiva, es esencial para alcanzar una ventaja competitiva dentro de las organizaciones que buscan cumplir con metas como: la eficiencia, calidad y capacidad de respuesta a los clientes así como la innovación.

Las empresas pueden incrementar la eficiencia si actualizan el proceso de producción para aprovechar tecnologías nuevas y más eficientes, y si capacitan a los trabajadores a usarlas y ampliar sus habilidades.

La mejora de la calidad depende de la comunicación eficaz. Los gerentes necesitan comunicar a todos los miembros de la organización el significado e importancia de la alta calidad y las rutas para alcanzarla.

La comunicación también puede contribuir a aumentar la capacidad de respuesta a los clientes. Cuando los miembros de la organización que están más cerca de los clientes,

comunican las necesidades y deseos de estos a los gerentes, estos pueden responder mejor a esas necesidades.

La innovación, que a menudo es un logro de los equipos interdisciplinarios, y también requiere comunicación eficaz. Todo lo que se va logrando dentro de la organización hay que comentarlo, para saber si va por buen camino o ver las opciones necesarias. La innovación en las organizaciones se incrementa cada vez más en el mundo entero, lo que aumenta la importancia creciente de la comunicación eficaz (Jones Gareth R, 2014)

La Comunicación como Instrumento de Trabajo

La comunicación es el fundamento de toda vida social y, por tanto, un elemento esencial en el funcionamiento de las organizaciones, en general, y de los equipos de trabajo en particular, ya que permite transmitir normas, valores, aprender a trabajar mejor, coordinar el trabajo, liderar a los equipos, etc.

Por ello una de las funciones primoritarias de todo mando y directivo es desarrollar y mantener un sistema de comunicación eficaz, tanto dentro del propio equipo de trabajo como con el resto de miembros de la organización (Palomo Vadillo, 2012)

Sin embargo, la comunicación interpersonal no es fácil, ya que cada uno de los elementos que intervienen en el proceso de comunicación pueden surgir una serie de barreras, las cuales van a afectar a la cominucación entre personas, provocando errores en la emisión de los mensajes y/o en la interpretación de los mismos.

Pero, no es suficiente con que se conozcan las barreras que pueden afectar a la comunicación y cómo se puede prevenir o afrontar, sino que también es necesario que, a nivel de la organización, se establescan sistemas y canales eficientes por los cuales circule la información.

Una buena comunicación facilita la transmisión de aspectos generales de la organización (misión, valoes, normas, etc.), la coordinación de las actividades entre los departamentos, la toma de decisiones, dar instrucciones, recibir sugerencias, favorecer la participación e integración del personal, etc., aspectos que están directamente relacionados con la mejora de la eficacia, seguridad y satisfacción del personal (Palomo Vadillo, 2012)

Transmitir Mensajes y Dar Instrucciones

Los administradores utilizan el proceso de comunicación para transmitir una gran variedad de mensajes en forma personal, telefónica y escrita. Una parte importante de su labor consiste en dar instrucciones, una modalidad de la transmisión de mensajes. Como

administrador, la manera en que de las instrucciones será la manera en que influirá de manera directa en la capacidad de motivar a los empleados.

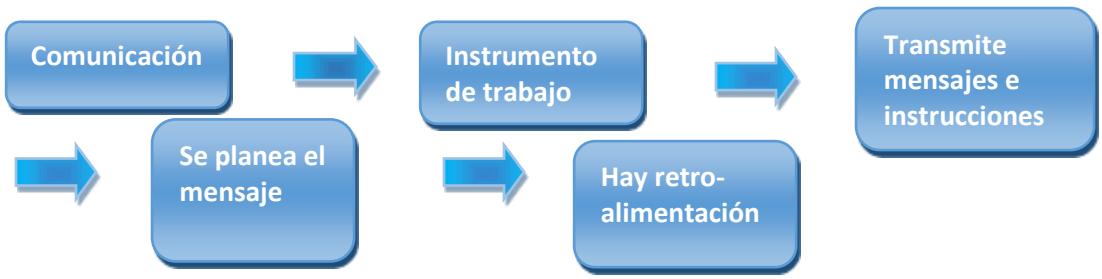
Planeación del Mensaje

Antes de comunicar un mensaje, planéelo minuciosamente. Luego expréselo en forma oral o escrito, y para ayudarse a planearlas responda las siguientes preguntas: ¿Cuál es el objetivo del mensaje?, ¿Quién recibirá el mensaje?, ¿Cómo enviará el mensaje?, ¿Cuándo se transmitirá el mensaje? Y ¿Dónde se transmitirá el mensaje?

Retroalimentación

La retroalimentación consiste en verificar los mensajes y evaluar si se han cumplido los objetivos. Dicha evaluación tiene un rango muy amplio. En esencia, cada vez que una persona envía o recibe información relacionada con el trabajo que influye en el desempeño, está dando u obteniendo retroalimentación.

Figura 5.
COMUNICACIÓN COMO INSTRUMENTO DE TRABAJO



Fuente. Elaboración del investigador según datos de Palomo Vadillo, 2012

La comunicación en la Organización

La comunicación es un factor básico y dinámico para cualquier organización y, si se sabe utilizar, la solución a gran parte de sus problemas. Aunque son muchas las ventajas que se presenta una buena comunicación interna en la organización, se ha podido constatar, en numerosos estudio, que son pocas las empresas en que sus trabajadores se encuentran satisfechos con los sistemas de comunicación existentes.

Entre las causas que dificultan una adecuada comunicación interna podemos destacar:

- **La dimensión y la estructura de la organización**, por ejemplo:

- Cuanto mayor es el número de niveles jerárquicos, mayor es el número de eslabones de la cadena y, por tanto, mayor es el riego de distorsión y de retención de la información.

- Cuanto más independientes sean las distintas áreas funcionales, o mayor dispersión geográfica exista entre las distintas unidades de negocio, mayores dificultades habrá para el establecimiento de contactos personales.

- Cuanto más compleja sea la estructura organizativa, más difícil será establecer sistemas fluidos de comunicación, etc.

- La existencia de conductos reglamentarios muy rígidos elimina gran parte de la espontaneidad y rapidez necesarias para que se favorezca una buena comunicación, etc.

  - **Los conflictos, rivalidades o falta de claridad en los objetivos de** la distinta área funcionales pueden generar dificultades en la transmisión e interpretación de la información.

  - **El estilo de dirección**, en numerosas ocasiones, condiciona la cantidad y la calidad de las comunicaciones.

  - **Falta de competencia en comunicación.** La implantación de sistemas de comunicación requiere un tiempo de adaptación, pero además requiere la puesta en práctica de determinadas habilidades tanto de expresión como de escucha, las cuales es preciso desarrollar o activar. Esta es la razón por la que todo programa de comunicación, si realmente se quiere que sea efectivo, deberá ir acompañado de los correspondientes programas de sensibilización y formación.

  - **Temor a perder poder.** Se considera que la información es una de las principales fuentes de poder; tanto, si se comparte, parte del poder se perderá. Este puede ser un razonamiento válido cuando nos referimos a algunos aspectos de la política estratégica de la empresa, pero no en su funcionamiento diario.

- Utilización de **canales de comunicación insuficiente o no adaptados** a los receptores.

- **El entorno laboral**. La conflictividad laboral genera tensiones que distorsionan o bloquean la comunicación.

Las consecuencias de todo lo expuesto pueden dar lugar a una comunicación interna defectuosa que bloquea la información descendente, dificulta que las aportaciones ascendentes lleguen a los centros decisorios y que exista un clima de colaboración entre los equipos de trabajo y los departamentos.

Dichos efectos negativos pueden concretarse en los siguientes tres puntos (Adaptado de Barranco, 1993):

- Falta de identificación del personal con la empresa, lo que da lugar a una falta de motivación y participación de los colaboradores.

- Falta de especificación en las funciones y cometidos, que puede distorsionar las relaciones entre las distintas unidades orgánicas y miembros de los equipos, causando conflictos y rivalidades innecesarias.

- Creación de sistemas informales de comunicación, debido a la ineficacia de los formales.

Debido a la importancia que tiene la comunicación para la competitividad, y por tanto, supervivencia de las organizaciones, es preciso que a nivel global se diseñen sistemas y desarrollen canales que faciliten el intercambio eficaz de la información. Cuando hablamos de eficacia, nos estamos refiriendo a que la información llegue en el momento oportuno y en el lugar adecuado, es decir, que la información sea recibida con la calidad deseada.

Figura 6:
DIFICULTADES DE LA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL

Fuente: Elaborado por el investigador según datos de Palomo Vadillo, 2012.

El Rol de la Percepción en la Comunicación.

La percepción tiene un rol central en la comunicación y afecta tanto a la transmisión como a la realimentación. Recordemos que la percepción lo definimos, como el proceso por el cual la gente elige, organiza e interpreta los estímulos sensoriales para dar significado y orden al mundo que le rodea. Mencionamos que la percepción es inherentemente subjetiva y es influida por la personalidad, los valores, las actitudes y el estado de ánimo de las persona, al igual que por su experiencia y conocimientos. Cuando emisores y receptores se comunican entre sí, lo hacen con base en sus propias percepciones subjetivas. La codificación y decodificación de los mensajes, y aun la elección de un medio específico, gira en torno de las percepciones de emisores y receptores (Jones Gareth R, 2014)

Los perjuicios perceptivos pueden obstaculizar la comunicación eficaz. También puede conducir a una comunicación deficiente, por lo tanto las percepciones correctas contribuyen a entablar una buena comunicación.

Los Riesgos de una Comunicación Ineficaz

Debido a que los gerentes deben recibir y transmitir diversas informaciones para desempeñar sus múltiples funciones y tareas, pasan la mayor parte de su tiempo comunicándose, ya sea en reuniones, en conversaciones telefónicas, por medio del correo electrónico, o en interacciones personales. Algunos expertos calculan que los gerentes pasan aproximadamente 85% de su tiempo ocupados en alguna forma de comunicación.

La comunicación eficaz es tan importante, que los gerentes no deben preocuparse sólo por ser comunicadores eficaces, sino que tienen que preocuparse porque sus subordinados también lo sean. Cuando todos los miembros de una organización pueden comunicarse entre sí y con otras personas, es mucho más probable que la organización tenga un desempeño excelente y logre una ventaja competitiva.

Cuando los gerentes y otros miembros de la empresa no son buenos comunicadores, el desempeño organizacional se ve afectado y es probable que se pierda cualquier ventaja competitiva que pudiera haber tenido (Jones Gareth R, 2014)

La Riqueza de la Información y de los Medios de Comunicación.

Para ser comunicadores eficaces, los gerentes (y otros miembros de la organización) necesitan seleccionar un medio de comunicación apropiado para cada mensaje que envían. No existe un único mejor medio de comunicación en que puedan confiar los miembros de la empresa.

Cuando eligen un medio de comunicación para cualquier mensaje, los gerentes necesitan tomaren cuenta tres factores. El primero y más importante de los tres es el nivel de riqueza de la información que se necesita.

La riqueza de información es la cantidad de información que puede transmitir un medio de comunicación y la medida en que el medio permite al emisor y receptor llegar a un entendimiento común. Los medios de comunicación que utilizan los gerentes varían por su riqueza de información.

El segundo factor que los gerentes deben tomar en cuente cuando eligen un medio es el tiempo necesario para realizar la comunicación, porque el tiempo es un recurso valiosa para la organización.

El tercer factor es la necesidad de una constancia en papel o electrónico, o alguna clase de documento escrito en que conste que se envió y se recibió un mensaje.

Comunicación Cara a Cara

Este es el medio con mayor riqueza de información. Cuando los gerentes utilizan este medio, no solo pueden aprovechar la comunicación verbal, sino que también tienen la posibilidad de interpretar las señales no verbales de la otra persona, como expresiones faciales y el lenguaje corporal. La comunicación cara a cara también permite que los gerentes reciban una realimentación instantánea. Se pueden resolver aspectos confusos,

ambiguos o malos entendidos, el proceso de comunicación se puede reciclar cuantas veces sea necesario para llegar a un entendimiento común.

Comunicación Hablada, Transmitida por Vía Telefónica

Después de la comunicación cara a cara, esta comunicación es la segunda con mayor riqueza informativa. Aunque los gerentes que se comunican por teléfono no tienen acceso al lenguaje corporal y expresiones faciales, pueden percibir el tono de voz en que se transmite un mensaje, las partes que destaca el emisor y la forma general en que se expresa el mensaje, además de las palabras mismas. Las conversaciones telefónicas tienen la capacidad de transmitir gran cantidad de información. Los gerentes pueden corroborar también que se ha llegado a un entendimiento mutuo, porque pueden solicitar una realimentación rápida vía telefónica y contestar preguntas (Jones Gareth R, 2014)

Comunicación Escrita, Dirigida Personalmente

La comunicación escrita, con un destinatario personal, como ocurre con memorandos y cartas, también goza de ventajas. Como está dirigida a una persona en particular, es muy probable que esta le brinde toda su atención (y la lea). Más aún, el emisor puede redactar el mensaje de tal forma que el receptor tenga mayores probabilidades de entenderlo.

Aunque los gerentes usen la comunicación cara a cara, a menudo es necesario dar también un seguimiento escrito a los mensajes importantes o complicados, y existe la necesidad de referirse a ellos más adelante (Jones Gareth R, 2014)

Comunicación Escrita Impersonal

La comunicación escrita impersonal es la que se considera con menor riqueza de información, pero es muy adecuada para los mensajes que necesitan llegar a un gran número de destinatarios. Puesto que dichos mensajes no están dirigidos a individuos específicos, es poco probable que exista una realimentación posterior, por lo que los gerentes tienen que corroborar que los mensajes enviados por este medio estén escritos con claridad, en un lenguaje adecuado para que todos los receptores puedan comprenderlos.

Con frecuencia, los gerentes descubren que los boletines de la compañía son vehículos útiles para llegar a un gran número de empleados. Muchos gerentes dan a sus boletines nombres llamativos para motivar el interés del personal e inyectar también un poco de humos en el lugar de trabajo (Jones Gareth R, 2014)

Habilidades de Comunicación de los Gerentes que Actúan como Emisores y Receptores

La eficacia organizacional depende de la capacidad de los gerentes (y de otros miembros de la organización) para enviar y recibir los mensajes para y del personal, tanto dentro como fuera de la organización.

Las siete habilidades que tiene que tener el gerente como emisor son:

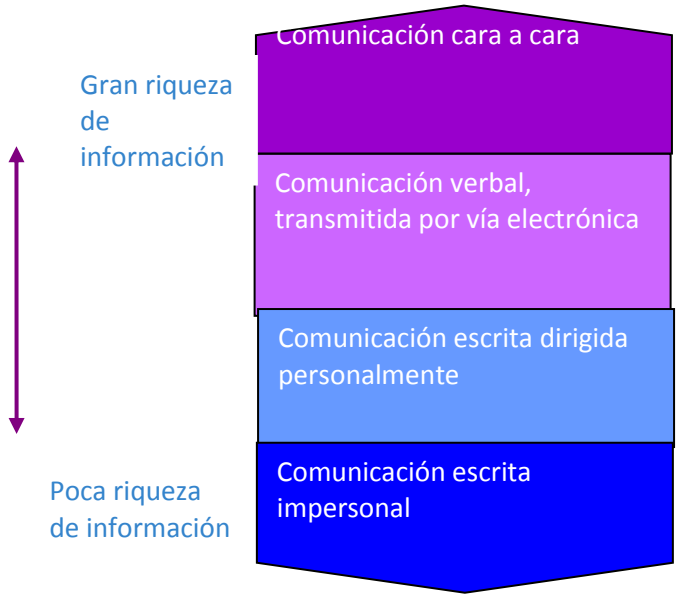
- Enviar mensajes claros y completos.
- Codificar los mensajes con símbolos que el receptor entienda.
- Elegir un medio adecuado para enviarlo.
- Elegir un medio que el receptor revise.
- Evitar la filtración y distorsión de la información.
- Incluir un mecanismo de realimentación en los mensajes.
- Proporcionar información correcta para que no se difundan rumores engañosos

Y las tres habilidades que debe tener el gerente como receptor son:

- Prestar atención
- Saber escuchar
- Mostrar empatía

Como se revisó en los dos modelos, la comunicación es esencial y necesaria para que cualquier tipo de organización y así poder tener una ventaja competitiva, pero sobre todo una administración eficaz y eficiente. Por tanto, como lo hemos comentado la comunicación se va a representar en un proceso cíclico de dos fases: transmisión y realimentación. Y cuando este proceso esté completo, será cuando se aplique una buena comunicación.

Figura 7:
LA RIQUEZA DE INFORMACIÓN DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN.



Fuente: Jones, Gareth R.

Problema

Dentro de nuestro sujeto de estudio, se observó que tiene dentro su página web un organigrama de los puestos clave y los de confianza, pero no cuentan con uno donde integren dentro de los canales de comunicación a los profesores o docentes, sean de Tiempo completo o de Asignatura, al igual se detectó que no todos los canales de difusión son utilizados por la Institución.

Preguntas de Investigación

- ¿Qué factores afectan a la comunicación de la institución educativa?
- ¿Cómo se puede lograr la eficiencia en la comunicación laboral, dentro de la universidad para un buen desempeño?
- ¿Cómo es actualmente la forma de comunicación dentro de las instituciones de educación?

Justificación

El proceso de comunicación sirve para poder planear de una manera correcta la información que se quiere mandar, pero muchas veces hay circunstancias que no permiten

que el mensaje sea codificado de la misma forma, lo que hace que el trabajo se dificulte o no sea eficiente y eficaz.

Pero dentro de las instituciones educativas donde los profesores tienen diversos horarios, y además de que muchos de los profesores de asignatura solo van en horas establecidas, sin estar dentro de la institución 8 horas diaria, no siempre tienen la información necesaria, la cual será útil para el desempeño de su trabajo, lo que les impide realizar sus metas y objetivos de manera correcta.

Por lo tanto esté trabajo pretende localizar si dentro de un departamento específico, encontramos problemas en el proceso de comunicación, para entonces poder estandarizar las herramientas pertinentes para lograr que la institución educativa trabaje una comunicación asertiva, que dé lugar a ser eficiente y efectivo, no solo como persona sino como institución.

Metodología

La metodología utilizada para esta investigación será la siguiente:

a) El tipo de investigación utilizada es descriptiva, ya que los resultados de la las entrevistas, se presentaran como explicación, ya que las preguntas son abiertas

b) El método de investigación es aplicada, puesto que si se aplicó un instrumento para la obtención de resultados.

c) Las fuentes de información fueron bibliográficas y la información obtenida a partir de las encuestas-entrevistas realizadas.

d) La técnica realizada para la obtención de los datos fue la realización de cuestionarios de preguntas abiertas, a partir de una entrevista personal a cada uno de los profesores de la muestra.

e) El análisis de la información fue descriptiva y

f) El instrumento físico utilizado para esta investigación lo encontramos en

Ficha metodológica

La siguiente ficha nos muestra el universo y muestra con la que se trabajará; y el tiempo en que se pretende realizar la investigación:

Figura 8

Universo de estudio	Universidad Tecnológica Bahía de Banderas, Ubicada de Nuevo Vallarta, Nayarit.
Población	Departamento de la dirección de turismo
Muestra	La auxiliar administrativa y profesores pertenecientes a la dirección turismo
Fecha o período	Agosto – septiembre 2015
Criterio de selección	El criterio que se utilizó fue que estos empleados son los que necesitan tener la información más a la mano para poder atender de una manera eficaz y eficiente a sus clientes, los alumnos.
Validez y confiabilidad	La entrevista que se aplicará, fue ya aplicada en un trabajo de investigación llamado "Análisis de la incidencia de la comunicación en la reputación interna en dos medianas empresas de la ciudad de Medellín" (2013).

Entrevista

La entrevista que se realizó fue de manera dirigida para poder obtener testimonios orales (entrevista), sobre el tema a tratar, y que la información sea la adecuada para este estudio. A continuación se presenta las preguntas que se realizaran a los diferentes colaboradores de la UTBB, que laboran dentro del departamento de la dirección de turismo.

Figura 9

Cuestionario para la Entrevista Sobre la Comunicación Interna.

Datos generales.					
Genero	Femenino ( )	Masculino( )			
Edad	Menos de 20	21-30	31-40	41-50	50 o mas
Estado civil	soltero	Casado	Divorciado	otro	
Escolaridad	licenciatura	Maestría	doctorado		

Tiempo trabajando en el puesto actual	De 1 a 3 años	De 3 a 5 años	De 5 a 7 años	De 7 a 9 años	Más de 9 años

Preguntas.
1. ¿Qué importancia tiene para usted la comunicación interna en su empresa?
2. ¿Qué espacios, medios o canales de información y comunicación tiene la empresa?
3. ¿Considera que esos espacios, medios o canales son suficientes para que los empleados reciban la información que necesitan y establezcan un diálogo y se comuniquen con la empresa? ¿Por qué?
4. ¿Qué impacto tiene la gestión de la comunicación interna en el logro de los objetivos y metas de la organización?
5. ¿Cómo evalúa la comunicación interna que existe entre usted y su área o departamento de trabajo?
6. ¿Cree que su empresa tiene barreras o debilidades en su comunicación interna, dentro de su área o departamento de trabajo?, ¿cuáles creería que son las más fuertes?
7. ¿Qué aspectos considera que contribuyen a generar un buen clima organizacional?
8. ¿Quién lidera la comunicación interna dentro de tu área o departamento en el que elabora? ¿Y cómo es esa comunicación?
9. ¿Qué información considera debe recibir un empleado dentro de su área de trabajo? ¿Y usted la recibe?
10. ¿Si pudiera mejorar la comunicación interna de la empresa, dentro de su área de trabajo, qué aspectos tendría en cuenta?

Fuente: Modificado y elaborado por el investigado a partir de la investigación: "Análisis de la incidencia de la comunicación en la reputación interna en dos medianas empresas de la ciudad de Medellín" (2013).

Resultados

Para comenzar el análisis de los resultados, comenzaremos a desglosar los datos generales de nuestros entrevistados, de ellos fueron 2 hombre y 4 mujeres, de los cuales 3 solteros, 2 casados y un divorciado.

Con respecto a los estados civil encontramos que 3 son solteros, 2 casados y uno soltero, y sobre la escolaridad encontramos que una de las entrevistadas cuenta con doctorado, 4 maestría y otra con licenciatura.

Sobre el tiempo que tienen trabajando en Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas, dentro del departamento de la División Turismo, es de la siguiente manera, 2 de los entrevistados tienen de 1 a 3 años, 2 de ellos de 3 a 5 años y los últimos 2 tienen trabajando de 5 a 7 años en la institución.

Con la pregunta de la importancia de la comunicación; todos los entrevistados manifestaron en la primera pregunta, que la comunicación es relevante, vital y esencial para cualquier empresa, pero sobre toda para el funcionamiento de departamento en el que se encuentran inscritos, y recordemos que los autores consultados dicen que la comunicación es una habilidad que deben de tener las personas que manejan y mandan la información, para que cualquier empresa pueda trabajar de forma eficaz y eficiente, pero sobre todo poder tener una rápida respuesta hacia los clientes.

Y sobre cuantos medios o espacios para comunicarse tienen; los entrevistados manifestaron que la institución cuenta con diferentes medios para comunicar la información, desde vitrinas murales informativas, teléfono, correo electrónico, memorándums, juntas y comunicación cara a cara, esta última, de las más importantes como vimos en la teoría, ya que esta es la que tiene más riqueza de información.

Con el tercer cuestionamiento que fue si los espacios o medios de comunicación son suficientes: los interlocutores comentaron que a pesar de tener los medios para mandar la información a veces no son suficientes, ya que en ocasiones no se cuenta con internet y a las personas no se llaga la información a tiempo; otra persona opino que en ocasiones hay diferencias en la percepción de la información y no se respetan los canales de información; otro indico que el equipo computacional ya es viejo y por lo tanto lento; y las otras personas creen que aunque son suficientes no hay planeación y no hay evidencia de la que se comunica.

Cuando se les pregunto sobre el impacto de la comunicación para el logro de objetivos y metas, uno de los colaboradores de la UTBB dijo que: “no se cumple en su totalidad, ya que por ejemplo no se entrega en tiempo y forma lo requerido y hacen quedar mal al departamento, solicitas algo con tiempo y nada”; otro comento que “Si se actúa sin

planificación, los resultados no siempre serán los indicados, implica realizar esfuerzos en vano o mal aplicados"; y los demás en resumen comentaron que es importante saber las metas y objetivos para "remar" en la misma dirección, y que hay que monitorear y coordinar para el cumplimiento de lo que se persigue.

Con la pregunta de que como evaluaban la comunicación interna, los resultados son muy contrastantes ya que una de las entrevistadas dijo que ella lo calificaría con 10, otra con 8, uno más con 7, otro con 6 y las últimas dos personas comentaron solo que la comunicación es mala.

Ya en la pregunta de que si había barreras o debilidades en la comunicación y que cuales eran, comentaron los entrevistados lo siguiente: -Falta de ética profesional para respetar los canales de comunicación, -Estructuras organizacionales no definidas, -Falta igualdad y equidad laboral para fomentar valores integrales y motivación interna, -Las personas no cumplen las responsabilidades de sus puestos o exceden en sus funciones, y -Falta de empatía de las personas. Como observamos en este rubro cuando las personas interfieren con su actitud, el manejo de la información no es el correcto, y se percibe según el criterio de cada uno y no como se pretende hacer llegar.

También se les pregunto a nuestros receptores que cuál aspecto genera un buen clima organizacional, de lo que realimentaron lo siguiente: Dialogo, respeto, principios morales y éticos, responsabilidad, trabajo en equipo, tolerancia, reconocimiento, trabajo equitativo, y comunicación constante.

Como todos los entrevistados están inscritos en el Departamento de Turismo, comentaron que su líder directo es la Dirección de carrera, y en el siguiente nivel es el coordinador de carrera pero que en este punto en confuso, ya que manifestó uno de los entrevistados que cuentan con 2 coordinadores y eso ha creado mucha confusión a la hora de la comunicación. La comunicación que tienen con ella es de cara a cara, juntas y correos electrónicos.

Los entrevistados al preguntarles sobre la información que como empleados deben tener, en general respondieron que funciones de sus puestos, las metas y objetivos, indicadores positivos o negativos, programaciones o cambios de horarios, y todo lo relacionado con los alumnos, para poder todos manejar la misma información.

Por último se solicitó que manifestaran que cambios realizarían para una buena comunicación, uno de los entrevistados comento que, primeramente se deben planear las actividades, enviar a tiempo la programación y que exista la retroalimentación; otro manifestó que se debe hacer un diagnóstico, planear estrategias para dar soluciones, implementarlas y evaluar avances; otra comento que debe existir una triangulación entre la dirección, el docente y el alumno; otra dijo que se debe cerciorar en que la información llego y tener tiempo para la retroalimentación; por último las otras 2 entrevistadas comentaron que debería de existir una reingeniería en el proceso comunicacional.

Conclusión

Para darle conclusión a la investigación realizada en la institución nombrada como Universidad Tecnológica Bahía de Banderas, sobre el tema de proceso de comunicación como herramienta para la efectividad y eficacia productiva, se concluyó lo que sigue.

Lo que describe los resultados recolectados con las entrevistas para la contestación del cuestionario, dice que la empresa cuenta con todos los elementos necesarios para poder transmitir la información de manera efectiva, ya que son varios los canales de comunicación, pero como se notó el personal no los usa o los usan de manera inadecuada.

Dentro de los resultados dados notamos que no todo lo que nos presenta la teoría es lo que sucede en la realidad ya que, en esta institución educativa, no tienen especificado la línea de mando, y por lo tanto no encontramos especificados los canales de comunicación, por lo que el personal no saben a quién dirigirse; por lo tanto el nivel de comunicación no es adecuado, lo que hace que el personal que ahí trabaja lo comenten abiertamente, porqué esto causa problemas para poder lograr cumplir de manera eficaz y eficiente con su trabajo.

Cundo el personal de la institución no cuenta con la información necesaria para cumplir con su trabajo, entonces no pueden cumplir con las expectativas de los clientes internos o externos, por ejemplo, si dentro del departamento se tiene contemplado un recorrido turístico, pero no es comunicado al maestro guía, o al chofer o a los alumnos, alguien

fallara y no se podrá hacer el recorrido, y muchos estarán descontentos y se causaran problemas.

Debemos recordar que somos seres sociales, que convivimos con otros seres y solo con la comunicación es como nos entendemos, y cuando esto no se cumple habrá diferencias, y no existirían acuerdos; cuando los empleados tienen la información correcta y no la comparten, se causan ineficiencias en la comunicación, otras de las veces las connotaciones o codificaciones son diferentes, pero si tampoco preguntamos, y menos llegamos al entendimiento.

Lo que se necesita dentro de esta institución educativa, es determinar y limitar la línea de mando, para saber con quién dirigirse, según la necesidad a cubrir, que los directivos compartan la información sin temor, pues es bueno que todos tengan la información adecuada y poder así cumplir con su cliente más importantes que son los alumnos.

Para finalizar, hay que entender que la comunicación no solo es para dar o recibir información, sino que sirve para llegar acuerdos favorables para llegar a las metas y objetivos de que pretende esta como institución, pero sobre todo cumplir con una respuesta rápida a los problemas con los clientes internos y externos, que son los que dan vida a la institución universitaria, y sobre todo cumplir con los efectividad y eficiencia de las metas y objetivos de la universidad.

Referencias Bibliográficas

Aldana de Vega Luzángela, Á. B. (2010). *Administración por calidad.* Colombia: Universidad de la Sabana.

Giraldo Múnera, A. M. (2013). Análisis de la incidencia de la comunicación en la reputación interna en dos medianas empresas de la ciudad de Medellín. (U. p. boliviriana, Ed.) Medellín, España.

Huerta, J. J., & Pérez, I. S. (2002). *Influencia de Algunos Modelos Universitarios en la Universidad de Guadalajara*. Primera edición. México: UDUAL.

Huízar M.A,. Santiago, B. G., & Enciso, M.C. (2012). Las instituciones de educación superior y su impacto en el desarrollo local. Caso de la Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas. En Arnaiz, S.M &

Scartascini, G. (coords), *Desarrollo local y turismo*. Primera edición. México: Universidad de Guadalajara, pp. 249-266.

Jones Gareth R, G. J. (2014). *Administración Contemporanea* (Octava edición ed.). México, D.F.: Mc Graw Hill Education.

Palomo Vadillo, M. T. (2012). *Liderazgo y motivación de equipos de trabajo.* México: Alfaomega grupo editorial.

Siliceo A. Alfonso, C. A. (1999). *Liderazgo, valores y cultura organizacional.* México, D. F.: Mc Graw Hill.

Entrevistados

Guerrero, A. (10 de Noviembre de 2014). Preceso de la comunicación. (G. Rosales, Entrevistador)

Hernández, G. (10 de Noviembre de 2014). Proceso de la comunicación. (G. Rosales, Entrevistador)

Hernández, N. (10 de Noviembre de 2014). Proceso de la comunicación. (G. Rosales, Entrevistador)

Huizar , M. (10 de noviembre de 2014). Proceso dela comunicación. (G. Rosales, Entrevistador)

Lin, H. L. (10 de Noviembre de 2014). Proceso de la comunicación. (G. Rosales, Entrevistador)

Villanueva, R. (10 de Noviembe de 2014). Proceso de la comunicación. (G. Rosales, Entrevistador)

Características Relevantes en la Conceptualización de las Spin-Off Universitarias

Germán Narváez Vásquez[1]
Martha Atzimba González Garcilazo[2]
Luz Elvira Vásquez Luna[3]

[1]Instituto de Formación e Investigaciones Jurídicas de Michoacán - Escuela de Derecho, gernarva@hotmail.com
[2]UMSNH - FCCA, gonzalez.atzimba@gmail.com
[3]Universidad de Guayaquil-Ecuador - Facultad de Ciencias Administrativas, luz.vasquezlu@ug.edu.ec

Características Relevantes en la Conceptualización de las Spin-Off Universitarias

Resumen

En la actualidad, cada día es más habitual encontrar iniciativas que estimulan la creación de nuevas empresas con la finalidad de satisfacer las necesidades ante los recursos escasos. Esta situación ha obligado a las Universidades a establecer estrategias que les permita utilizar sus recursos en la creación de entidades que desarrollen su función de investigación-extensión y a la vez obtener beneficios económicos. Sin embargo, una serie de aspectos relativos a este fenómeno son todavía poco comprendidos. En particular, el concepto de spin off parece presentar en la práctica cierta ambigüedad además el hecho de que no existe unanimidad en la terminología utilizada. Por esta razón, es importante precisar el verdadero alcance del concepto de spin off universitaria y es lo que se pretende en este estudio. La metodología utilizada fue carácter analítica descriptiva, realizando una revisión de la literatura académica, de donde se definieron los siguientes criterios que intervienen en la conceptualización de las Spin off universitarias: Transferencia de Personal, Transferencia de Tecnología y Participación de Capital. Los resultados finales surgieron del diseño y análisis de una Tabla de frecuencias, donde la información obtenida contribuye a demostrar las características puntuales de las Spin off universitarias, que servirán como fundamento para la propuesta de una definición ampliamente aceptada.

Palabras Clave: Spin off Universitaria, Características, Constructo

Relevant Features in the Conceptualization of the Construct University Spin-Off

Abstract

Today, it is increasingly common to find initiatives that encourage the creation of new enterprises in order to meet the needs of the scarce resources. This situation has forced the universities to establish strategies that allow them to use their resources in the creation of institutions to develop their research-extension function and also monetize. However, a number of aspects of this phenomenon are still poorly understood. In particular, the concept

of spin-off appears to be some ambiguity in practice also the fact that there is no unanimity in the terminology used. For this reason, it is important to clarify the true scope of the concept of university spin off and is what is intended in this study. The methodology used was descriptive analytical character, conducting a review of the academic literature, from which the following criteria involved in the conceptualization of university spin off were defined: Transfer of Staff, Technology Transfer and Participation Capital. The final results emerged from the design and analysis of a frequency table where the information obtained helps to demonstrate the specific characteristics of university spin off, which will serve as basis for the proposal of a widely accepted definition.

Keywords: University Spin-offs, Features, Construct

Introducción

Actualmente se aprecia una tendencia global hacia el fortalecimiento del vínculo universidad-empresa. Las universidades están asumiendo un rol cada vez mas protagónico ya que han pasado de ser universidades concentradas en la formación académica a ser universidades emprendedoras, con más visión empresarial, semilleros para la formación de nuevas empresas, muchas veces definidas como: Spin off, Empresas de Base Tecnológica, Start up, Pymes de base tecnológica, Spin out, etc., presentándose en esta variedad de acepciones una serie de aspectos que todavía son poco comprendidos, en particular, el concepto de Spin-off universitaria, que además de no existir unanimidad en su terminología, su conceptualización es muy ambigua, lo que causa confusión y dificulta su análisis, radicando en este aspecto el problema de nuestra investigación.

La presente investigación se caracteriza por ser, analítica descriptiva, ya que describe las causas de la problemática y analiza sus posibles efectos sin arribar a inferencias causales o de asociación de variables. La exploración de la literatura se realizó en las diferentes bases de datos en el segundo semestre del año 2014, De los resultados obtenidos, se concluye que existen tres características principales que son comunes en el constructo analizado: Transferencia de Personal, Transferencia de Tecnología y Participación de Capital.

La estructura de la presente investigación se encuentra organizada como sigue: En la sección de revisión de la literatura se aborda ampliamente el constructo Spin Off Universitaria, profundizando en las características que le son comunes en su conceptualización. En el siguiente bloque, hacemos referencia al proceso metodológico científico, donde detallamos los instrumentos utilizados y el procesamiento de la información. En el tercer bloque, a partir del Anexo adjunto y los Gráficos, señalamos los resultados obtenidos y finalmente, en conclusiones, ponemos énfasis en nuestra contribución, limitaciones y futuras líneas de investigación.

Revisión de la Literatura

Actualmente se aprecia una tendencia global hacia el fortalecimiento del vínculo universidad-empresa, ante la inminente necesidad de que la sociedad se beneficie de los resultados de la investigación académica (Jiménez & Castellanos, 2008). La creación de Spin off universitarias, se han convertido en los últimos años en uno de los mecanismos de innovación empresarial y transferencia de tecnología de referencia, en este sentido diversos autores afirman que estas nuevas empresas tienen un índice de supervivencia mayor que otras empresas y que en ocasiones, experimentan crecimientos extraordinarios en cuestiones de generación de empleo, altas cifras en ventas, exportaciones y beneficios, lo que las lleva realmente a ser competitivas. (Doutriaux, 1984; Storey & Tether, 1998; Fernández, J., Trenado, M., Ubierna, A., Huergo, E., 2007).

Bajo este panorama, investigadores han intentado identificar y explicar este fenómeno con el objetivo de establecer criterios uniformes para hacer extensivos esos beneficios; existiendo diversidad de criteríos que han ido de menos a mas y de simples a complejos, cayendo en la actualidad en definiciones confusas. Así para Doutriaux (1992), una Spin off universitaria debe haber sido creada por un universitario (profesor, investigador, estudiante), solo o con la ayuda de la universidad, con vistas a la explotación comercial de una idea o de una invención universitaria, Carayannis et al. (1998) señalan que son empresas creadas por individuos que son antiguos empleados de una organización madre (la universidad), en torno a una tecnología que se originó en la organización madre y que fue transferida a la nueva empresa, del mismo modo, Bellini, et al. (1999), enfatizan que

son empresas fundadas por profesores, investigadores, o estudiantes y graduados universitarios para explotar comercialmente los resultados de la investigación en la que han estado implicados en la universidad. Como podemos notar, las referencias anteriores enfatizan en dos aspectos: i) que las Spin off universitarias son creadas en las universidades y ii) que son el resultado de las investigaciones del personal universitario quienes fungen como propietarios.

Aportaciones mas recientes como las de Clarysse, et al., (2011), señalan que las Spin off universitaria son nuevas empresas establecidas por la institución con la fiinalidad de transferir y comercializar invenciones resultantes de los esfuerzos de I+D de sus departamentos, MacDonald et al. (2004), aportan un nuevo término y señalan que las *Spinout* universitarias son empresas creadas con el propósito de explotar tecnología desarrollada originalmente por la universidad, en la mayoría de los casos el personal implicado deja la universidad y se hace miembro de la nueva empresa, Tang., (2004), hacen una nueva aportación a la comprensión de este fenómeno, señalando que una Spin out universitaria es una nueva empresa cuya formación depende de los derechos de la propiedad intelectual de la universidad teniendo ésta una significativa participación en el capital, del mismo modo lo afirman Shane, & Khurana, (2004), al poner enfasis en que son empresas fundadas para explotar la propiedad intelectual que se ha generado en una institución académica, siendo ésta creada por estudiantes y/o empleados de una universidad. De la misma manera, podemos apreciar que referencias mas recientes ponen énfasis en: i) La comercialización de la tecnología (Narváez, 2015) y ii) la protección de la propiedad intelectual, (Narváez, 2013). Dejando constancia además del surgimiento de nuevos términos como *Spin out*, Star up, entre otros, contribuyendo a causar aún mas confusión.

Bajo este contexto y generalizando; Beraza & Rodríguez (2010), mencionan que las universidades han sido reconocidas como fuentes de innovación, básicamente, a través de dos rutas: la publicación de los resultados de investigación en revistas científicas y los contratos con la empresa, de manera que la innovación quedaba bajo la responsabilidad de la empresa y las universidades no retenían los derechos de la propiedad intelectual.

Posteriormente se pasó a un modelo de "licencia" en el que las universidades comenzaron a retener la propiedad y a explotar invenciones protegibles y comercializables basadas en sus resultados de investigación, fundamentalmente, a través de dos mecanismos: la concesión de licencias a las empresas y la creación de empresas. (Thorburn, 2001; Lockett, A., et al. 2005, Grandi & Grimaldi 2005). El mecanismo de transferencia tecnológica y de conocimiento a través de las Spin off ha tenido importantes avances y aportes a la economía, en especial en países como Estados Unidos, en donde el caso del Massachusetts Institute of Technology (MIT) es uno de los más relevantes por la cantidad e impacto de las Spin off académicas creadas. Sin desconocer la contribución de este mecanismo, también se han recibido críticas al evidenciarse que dependen en gran medida de las condiciones particulares en las que surgen las nuevas empresas y que son varias las dificultades tanto de orden financiero, técnico como cultural, (Jiménez, C., et al. 2010).

Es importante señalar que el prestigio intelectual de las universidades y las políticas de licenciamiento tienen un impacto significativo en estos procesos de creación de valor (Di Gregorio & Shane, 2003). La capacidad de las universidades para crear Spin off es dependiente de la trayectoria, como un resultado probable de una tasa de creación históricamente alta y de condiciones regionales favorables, señalando que características de instituciones exitosas como el MIT pueden ser imposibles de emular, aunque se observe que la actividad de creación de Spin off académicas también tiene lugar en regiones menos desarrolladas (Rasmussen, 2006). Tratando de unificar criterios y cumplir con los objetivos y operatividad, a continuación exponemos la descripción de Iglesias, P., Jambrino, C., Peñafiel, A. (2012), con la cual coincidimos. Los autores definen a las Spin off universitarias como empresas nacidas dentro de los centros de investigación y universidades de manos de los propios investigadores con el objetivo de transformar los resultados y conocimientos de la investigación en productos y tecnologías de alto valor añadido y a través de cuya actividad de I+D e innovación se produce un desarrollo empresarial y un crecimiento económico que incide sobre la mejora competitiva del sector productivo en su conjunto.

Metodología

El proceso de evolución desde el quehacer tradicional de la universidad, concentrada en la docencia e investigación a una universidad emprendedora, tiene sus orígenes en las universidades estadounidenses de finales del Siglo XX particularmente, universidades como el MIT y la Universidad de Berkeley, (Bueno, 2007). Sin embargo, una serie de aspectos relativos a este fenómeno son todavía poco comprendidos, en particular, el concepto de Spin off universitaria. Además del hecho de que no existe unanimidad en su terminología, su conceptualización es muy ambigua, lo que aumenta la confusión y dificulta su análisis, radicando en este aspecto su problemática, Por esta razón, este trabajo tiene por objetivo realizar un profundo análisis de la literatura, concentrándose en su conceptualización y operatividad.

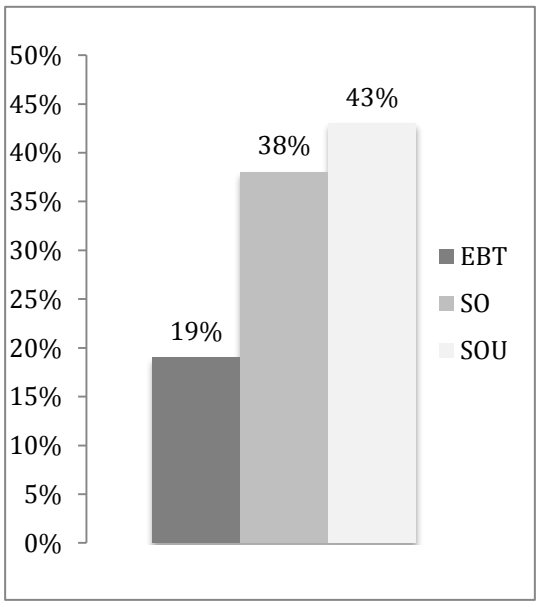
La presente investigación se caracteriza por ser, analítica descriptiva, ya que describe las causas de la problemática y analiza sus posibles efectos sin arribar a inferencias causales o de asociación de variables. La exploración de la literatura se realizó en las diferentes bases de datos en el segundo semestre del año 2014, concentrándonos en las investigaciones latinoamericanas, ya que consideramos a priori que en esta población existe una mayor confusión. Destacamos los aportes realizados por Braun, M. (2000). Beraza, J., & Rodríguez, A. (2010), quienes entre otros, fundamentan su investigación en una encuesta realizada a los paises de la OCDE en 1999, sobre la creación de las Spin off generadas con base en la investigación del sector público. También se consideraron los aportes que sobre el tema proponen Carayannis, E, et al., (1998) y Callan, B., (2001).

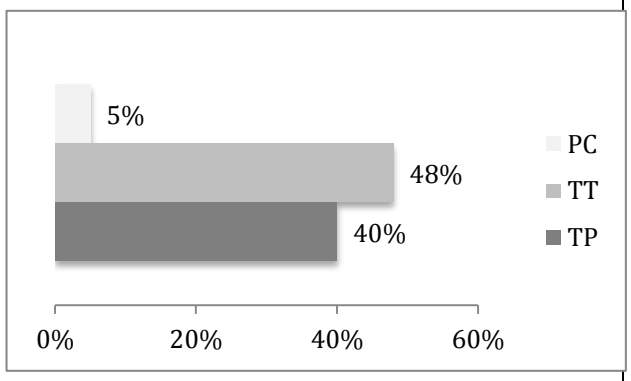
Resultados

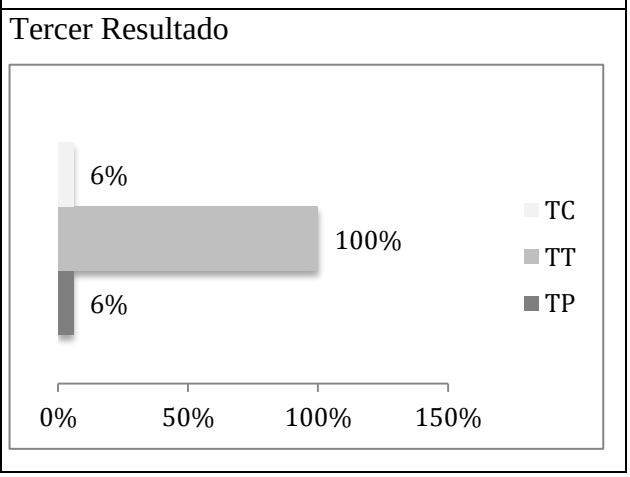
En la Tabla 1 encontramos el análisis realizado sobre las características mas relevantes en la conceptualización de las Spin Off Universitarias (SOU), utilizando para el efecto, la revisión de la literatura descrita en el Anexo 1, que sirvió de base para la presente investigación. Ante el criterio de búsqueda de conceptualización del constructo “Spin off universitaria”, se presentaron tres términos como constantes: Participación de Capital, (PC); Transferencia de Tecnología, (TT); y, Transferencia de Personal, (TP), los mismos que constituyen nuestro supuesto para ser comprobado.

Como primer resultado, podemos observar que del total de las contribuciones conceptuales del constructo: El 43 % hace referencia al término SOU de forma directa, el 38% hace referencia a la definición de Spin off, (SO) (como se lo conoce empresarialmente), el 19% se lo relaciona como una Empresa de Base Tecnológica (EBT). Continuando con nuestro análisis, como segundo resultado se obtuvo que: Del total observado el 40% refiere que en una SOU existe TP; un 48% refiere a que existe TT; y solo un 5% refiere que existe PC. Es decir existe un mayor criterio definitorio a que en una SOU existe una Transferencia de Tecnología. Como tercer resultado, encontramos que al analizar solo las definiciones que correspondían a SOU, el 100% hacia referencia en su conceptualización a la TT, y solo un 6% a la TP o PC

Tabla 1. Características Relevantes en la Conceptualización de las Spin-Off Universitarias







Leyenda: Empresa de Base Tecnológica, (EBT); Spin off, (SO); Spin off Universitaria (SOU). Participación de Capital, (PC); Transferencia de Tecnología, (TT); Transferencia de Personal, (TP).

Fuente: Elaboración propia, con información obtenida del Anexo 1.

Como conclusión preliminar, podemos apreciar que en los artículos que definen a las SOU, existe unanimidad, todos coinciden en las siguientes características: Hacen referencia a una TT, algunos autores mencionan una TP, y pocos una PC. Podemos entender estos resultados ya que las SOU son empresas generadas por personal de la universidad (alumnos, investigadores, personal administrativo), tiene como base los productos desarrollados como resultado de la investigación (utilizando recursos universitarios), su finalidad es la explotación comercial para beneficio mutuo.

Cabe resaltar que se detectaron dos características adicionales que en la actualidad marcan la diferencia y corresponde a un análisis mas profundo pero vale la pena citarlos. Esto es la consideración de los *Aspectos legales* para la constitución de las nuevas empresas. Las que surgen de universidades dependen de si estas son públicas o privadas, de si van a licenciar o a explotar sus innovaciones, condicionantes para la formación de nuevas empresas. Por otro lado, tenemos a la *experiencia profesional* o el *espíritu emprendedor*, dadas las características del trabajo, los conocimientos, habilidades y herramientas que un investigador domina no suelen ser los mismos que los que se necesitan para crear nuevas empresas (Gregory & Sheahen, 1991). (Giannisis, D., 1991).

Conclusión

En los resultados se constata unánimemente que en las Spin off universitarias, no se produce una transferencia de personal, pero si existe transferencia de tecnología, y no existe claramente una participación de capital.

La literatura en el tema de las Spin off universitarias, se ha centrado en la investigación de su operatividad (obtención de beneficios, productividad, competitividad, etc.) haciendo parecer como análogos las distintas definiciones (Spin off, Star up, Spin out, EBT, etc.). Bajo este contexto y tomando en cuenta nuestros hallazgos sobre los criterios de análisis comparativos; esto es TP, TT y PC; se propone las siguiente definición: "*La Spin off universitaria, es una modalidad de empresa creada a partir del conocimiento o una nueva tecnología, generada por empleados y/o estudiantes con la finalidad de la obtención de beneficios económicos".*

Por otro lado se hace notar, que donde existe mayor confusión (Latinoamérica) existen pocos o casi ningún artículo sobre el constructo analizado, consistiendo este punto en

nuestra principal limitación. En base a lo expuesto, se propone investigar sobre la temática planteada en países latinoamericanos y contrastar los resultados con los países desarrollados como futura línea de investigación que permita tener una visión más amplia del fenómeno Spin Off. Además resultaría interesante analizar el tema de las Spin off, respecto de su ámbito jurídico y de sus competencias.

Referencias

Bueno, E. (2007). *La Tercera Misión de la Universidad: El Reto de la Transferencia del Conocimiento*. Revista de Investigación en Gestión de l Innovación y Tecnología , 41.

Bellini, E., Capaldo, G., Edstom, A., Kaulio, M., Raffa, M., Riccardia, M., Zollo, G., (1999); *Strategic paths of academic spin-offs: A comparative analysis of Italian and Swedish cases.* 44th ICSB Conference, 20-23.

Beraza, J., & Rodríguez, A. (2010). C*onceptualización de la spin.Off Universitaria, Revisión de la literatura.* Universidad del País Vasco.

Braun, M. (2000). *Getting more innovation from public research: good practice in technology large public research institutions.* Luxembourg. : Office for Official publications of the European Communities.

Bueno, E. (2007). *La Tercera Misión de la Universidad: El Reto de la Transferencia del Conocimiento.* Revista de Investigación en Gestión de l Innovación y Tecnología , 41.

Callan, B., (2001), Generating Spin-offs. Evidence from across the OECD. Science Technology Industry review, No. 26, pp. 13-56.

Carayannis, E, Rogers E., Kurihara, K., Allbritton, M., (1998); *High-Technology spin-offs from government R&D laboratorios and research universities.* Technovation, vol. 18, No.1, pp. 1-11.

Clarysse, B., Wright, M., & Van de Velde, E. (2011). Entrepreneurial origin, Technological Knowledge and the Growth of Spin-Off Companies. *Journal of Management Studies*, 1420-1442.

DiGregorio, D., & Shane, S. (2003). Why do some universities generate more start-ups than others? *Research policy* , 209-227.

Doutriaux, J. (1984). Academic entrepreneurial firms revisited: 1980-1984. *Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College Conference* , 521-537.

Doutriaux, J., & Dew, G. (1992). *Motivation of academic entrepreneurs and spin-off development: analysis of regional and university effects through case studies.* Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College , 231-232.

Fernández, J., Trenado, M., Ubierna, A., & Huergo, E. (2007). *Las nuevas empresas de base tecnológica y la ayuda pública, evidencia para España.* Economía Industrial, No. 363, 163

Giannisis, D. W. (1991). *Technology Commercialization in Illinois.* En Brett, A., Gibson, D.. y Smilor, R., (Eds.): *University Spin-off Companies, Economic Develop- ment, Faculty Entrepreneurs, and Technology Transfer.* Maryland, London: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

Grandi, A. & Grimaldi. (2005). *Academics organizational characteristics and the generation of successful business ideas.* Journal of Business Venturing, nº 20 , 821-845.

Gregory, W., & Sheahen, P. (1991). *Technology Transfer by Spin-off Companies versus Licensing.* Maryland: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

Iglesias, P., Jambrino, C., & Peñafiel, A. (2012). *Caracterización de las Spin-Off universitarias como mecanismo de transferencia de tecnología a través de un análisis clúster.* Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 21 , 240-254.

Jiménez, C. N., & Castellanos, O. (2008). Desafíos en gestión tecnológica para las universidades como generadoras de conocimiento. *Primer Congreso Internacional de Gestión Tecnológica e Innovación* , Bogotá, Colombia 2-12.

Jiménez, C., Maculan, A. M., Otálora, I., Moreira, R., & Castellanos, O. (2010). Reflexiones sobre los mecanismos de transferencia de conocimiento desde la universidad: El caso de las Spin-offs. *Transferencia Universitaria Colombia* , 12-14.

Lockett, A., Siegel, M., & Ensley, W. y. (2005). T*he creation of spin-off firms at public research institutions: managerial and policy implications*. Research Policy 34 , 981-993.

MacDonald, et al., (2004), *Management of intellectual property in publicly-funded research organisations: Tpwards European Guidelin*es. European Communities, Luxembourg.

Narváez G., (2013), *La Gestión de la Propiedad Intelectual en las Pyme de Base Tecnológica*, The Institute for Business and Finance Research. Revista Global de Negocios. Volumen 1, No. 1, p. 30.

Narváez G., (2015), *"Impacto de los Indicadores de Competitividad relacionados con la Propiedad Intelectual en el Comercio Internacional"* The Institute for Business and Finance Research. Revista Global de Negocios. Volumen 3, No. 2, p. 19

Rasmussen, E. (2006). *Doctoral Thesis: Facilitating university spin-off ventures -an entrepreneurship process perspective.* Trykkeriet Høgskolen i Bodø : Bodo Graduate School of Business.

Shane, S., & Khurana, R. (2004). *Bringing individuals back in: The effects of career experience on new firm founding*. Industrial and Corporate Change, Vol. 12, No.3 , 519-543.

Storey, D., & Tether, B. (1998). New technology based firms in the European Union: an Introduction. *Research Policy No.26* , 933-946.

Tang, K., (2004). *Taking Research to Market. How to build and invest in successful university spinouts.* London: Euromoney Institutional Investor Plc., London.

Thorburn, L., (2001). *Institutional structures and arrangements at australian public sector laboratorios.* Science Technology Industry review. No. 26, pp. 121-142.

Anexo 1. Tabla de Frecuencias para la conceptualización de las SOU

Literatura (Autor/Aproximación conceptual)	Empresas			Características			SOU		
	EBT	SO	SOU	TP	TT	PC	TP	TT	PC
Little A. D. (1977): Empresas de propiedad independiente, de no más de 25 años de edad, que se basan en la explotación de una invención o innovación tecnológica que implica un riesgo tecnológico sustancial.	✓			✗	✗	✗	✗	✗	✗
Garvin (1983): Nuevas empresas creadas por individuos que salen de otras existentes para crear empresas competidoras de su propiedad.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Scheutz (1986): Empleados creativos que dejan una empresa para poner en marcha otra de su propiedad.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Lloyd & Seaford (1987). Pequeñas empresas que crean ejecutivos corporativos que abandonan de forma colectiva sus organizaciones y establecen empresas independientes.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Bruyat, (1987): Es una práctica voluntarista de una empresa para ayudar o estimular a sus empleados a crear sus propias empresas.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Shearman y Burell (1988): Empresas nuevas e independientes cuya actividad está relacionada con el desarrollo de nuevas industrias.	✓			✗	✗	✗	✗	✗	✗
Johnsson y Hägg (1988): Un técnico o un gestor deja su empleo en una empresa, normalmente grande, con el propósito de establecer una empresa que complementa o compite con su previo empleador.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Sire (1988): Consiste en la creación o adquisición de una empresa por un asalariado con el apoyo de su empleador.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Knight (1988): Emprendedores de spin-offs son gestores corporativos que dejan la empresa para ser independientes.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Bertherat (1989): Todo proceso de creación de una empresa o de desarrollo económico por un asalariado o un grupo de asalariados, a partir de una actividad de la empresa madre.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Bird (1989): Organizaciones que se desarrollan, a menudo involuntariamente, desde una organización matriz…pueden ser nuevas empresas o managerial buy-outs.		✓		✓	✗	✓	✓	✗	✓
Smilor et al. (1990): Empresa que es fundada por un profesor, personal de administración y servicios, o estudiantes que abandonaron la universidad para crear la empresa en torno a una idea basada en una tecnología.			✓	✓	✓	NN	✓	✓	NN
Giannisis et al. (1991): Una empresa que produce un producto o un servicio derivado de la investigación que se realiza en una universidad.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Doutriaux (1992): Una spin-off debe haber sido creada por un universitario, solo o con la ayuda de la universidad, con vistas a la explotación comercial de una idea o de una invención universitaria.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗

Johannisson et al. (1994): Spin-off está asociado con nuevas empresas basadas en recursos específicos de una empresa que son comercializados cuando un empleado se despide con la intención de comenzar un carrera profesional como hombre de negocios.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Ortiz & García (1996): Es una nueva empresa, generalmente con un gran componente tecnológico, que se origina a partir de la decisión de una empresa u organismo matriz de establecer una unidad de negocio independiente.		✓		✓	✓	✗	✓	1	✗
Fernández (1996): La empresa matriz ofrece ayuda financiera a empleados emprendedores, generalmente cualificados, para crear una pequeña empresa que explote una nueva tecnología desarrollada dentro de la matriz.		✓		✓	✓	✗	✓	1	✗
Belley et al. (1997): Elección deliberada de una empresa de apoyar, de diversas formas, la creación de empresas por sus empleados.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Storey y Tether (1998): Pequeñas empresas de propiedad independiente y de reciente creación que operan en sectores de alta tecnología.	✓			✗	✗	✗	✗	✗	✗
Carayannis et al. (1998): Una nueva empresa creada por antiguos empleados de la universidad, en torno a una tecnología que se originó en la organización madre y que fue transferida a la nueva empresa.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Bellini et al. (1999): Spin-offs académicas son empresas fundadas por profesores, investigadores, o estudiantes y graduados universitarios para explotar comercialmente los resultados de la investigación universitaria.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
O'Gorman & Jones-Evans (1999): La formación de una nueva empresa u organización para explotar los resultados de la investigación universitaria.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Braun M., (2000): Las spin-offs son definidas como nuevas empresas formadas por un grupo de individuos que son antiguos o actuales empleados de una universidad y que establecen la empresa en torno a una tecnología con origen en la investigación universitaria.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Klofsten y Jones-Evans (2000): Una spin-out universitaria es una nueva empresa cuya formación depende de los derechos de la propiedad intelectual de la universidad y en la que la universidad tiene una participación en el capital.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Clarysse et al. (2011): Spin-offs basadas en la investigación son nuevas empresas establecidas por una institución anfitriona (universidad, escuela técnica, departamento de I+D público/privado) para transferir y comercializar invenciones resultantes de los esfuerzos de I+D de los departamentos.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Thorburn (2001): Una spin-off es una empresa establecida para comercializar tecnología de una universidad, la cual licencia tecnología de la institución, y a la que pasa personal de la institución de una forma temporal a permanente.			✓	NN	✓	✗	NN	✓	✗
Degroof (2002): Las características más importantes que permiten definir a una spin-off académica son la transferencia de tecnología de una institución de investigación y el hecho de que la empresa es nueva, establecida con el fin de explotar esta tecnología.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Díaz (2002): Creación de nuevas empresas por el personal procedente de otra mayor. Estas empresas pueden estar auspiciadas o no por la empresa matriz.		✓		✓	✗	NN	✓	✗	NN
Simon, K. (2003): Son organizaciones productoras de bienes y servicios, comprometidas con el diseño, desarrollo y producción de nuevos productos y/o procesos de fabricación innovadores, a través de la aplicación sistemática de conocimientos técnicos y científicos.	✓			✗	✗	✗	✗	✗	✗
ANCES (2003): Surgimiento de nuevas actividades económicas creadas a lo interno de una empresa o entidad ya existente, que con su apoyo y supervisión, adquieren independencia y viabilidad, en términos jurídicos, técnicos y comerciales. Las empresas de las que surgen hacen la función de simiente, sirviendo de apoyo para el despegue del spin-off.		✓		✓	✗	✗	✓	✗	✗
Condom (2003): Iniciativa empresarial de un profesional que proviene de otra entidad. que además debe tenerse en cuenta la tecnología o el conocimiento que se generó en esa institución inicial.		✓		✓	NN	✗	✓	NN	✗
COTEC (2003): El fundador pertenece a alguno de los estamentos de la universidad o bien se crea en base al conocimiento o tecnología creada y propiedad de la institución.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Golob (2003): Spin-offs se refiere a nuevas empresas formadas en torno a una tecnología por individuos que son antiguos empleados de la organización madre donde se originó la tecnología.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Camacho, J., (2004): Empresas las cuales se basan en el dominio intensivo del conocimiento científico y técnico para mantener su competitividad.	✓			✗	✗	✗	✗	✗	✗
McDonald et al. (2004): El termino Spinout universitaria es definida como una nueva empresa creada con el propósito de explotar tecnología desarrollada originalmente por la universidad. En la mayoría de los casos, personal científico implicado en la creación de esta tecnología deja la universidad y se hace			✓	NN	✓	✗	NN	✓	✗
Tang et al. (2004): Una spin-out universitaria es una nueva empresa cuya formación depende de los derechos de la piedad intelectual (IP) de la universidad y en la que la universidad tiene una participación en el capital.			✓	✗	✓	✓	✗	✓	✓
Shane et al., (2004): Nueva empresa fundada para explotar la propiedad intelectual que se ha generado en una institución académica, siendo ésta creada por estudiantes y/o empleados de una universidad.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Lockett, A., et al., (2005): Nosotros definimos de forma restringida las spin-outs académicas como nuevas empresas que dependen de la licencia o asignación de la propiedad intelectual de la institución para su iniciación.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Grandi & Grimaldi (2005): Una definición genérica de spin-off abarca los casos en los que académicos crean una empresa con base en una tecnología propiedad de la universidad. También incluye situaciones en las que la universidad opta por conceder los derechos de explotación de la tecnología a un externo.			✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Bacna E., et al. (2006): Una empresa de base tecnológica es aquella que se distingue por la aplicación de nuevos procedimientos técnicos sofisticados y que además están basados en aplicaciones de la ciencia básica.	✓			✗	✗	✗	✗	✗	✗
Merino, C., et al., (2007):Empresa de Base Tecnológica es aquella organización productora de bienes y servicios, basados en tecnología nueva o innovadora, comprometida con el diseño, desarrollo y producción de nuevos productos y/o procesos de fabricación innovadores, a través de la aplicación sistemática de conocimientos técnicos y científicos.	✓			✗	✗	✗	✗	✗	✗

Fernández et al., (2007).: Considera una empresa como de base tecnológica si realiza alguna actividad en sectores de alta o media-alta tecnología.	✓			✗	✗	✗	✗	✗	✗
Total de frecuencias	8	16	18	17	20	2	1	18	1
	19%	38%	43%	40%	48%	5%	6%	100%	6%
	EBT	**SO**	**SOU**	**TP**	**TT**	**PC**	**TP**	**TT**	**PC**

En ésta Tabla se presentan 42 conceptualizaciones de las Spin off Universitarias con sus respectivos autores que corresponde al periodo 1990-2011y los principales criterios que intervienen en su conceptualización: Transferencia de Personal (TP), Transferencia de Tecnología (TT) y Participación de Capital (PC). Por último, en la parte inferior se encuentra el Total de frecuencias respecto a las características analizadas. Fuente Elaboración propia.

Las Mipymes en México de 2008 al 2012, hacia una Política Pública

Josué Tonathiú López Díaz[1]
Irma Cristina Espitia Moreno[2]

[1]Procuraduría General de Justicia del Estado - Administración de Personal, tonathiu.lopez@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ic.espitia.m@gmail.com

Las Mipymes En México De 2008 Al 2012, Hacia Una Política Pública

Resumen

El estudio de las micro, pequeña y medianas empresas (MIPYMES) ha cobrado relevancia en los últimos años debido a la importancia que este sector representa para las economías y en la generación de empleos a lo largo y ancho del mundo, por esta razón la presente investigación realiza un diagnóstico de las características predominantes de las micro, pequeña y mediana empresas en México del 2008 al 2012 que sirvan de base para el diseño de Políticas Públicas, obteniendo una radiografía de las principales áreas de intervención de la política pública en México destinada al sector, así como la importancia que tiene el tipo de apoyo por lo que se hace hincapié y se señalan dichas áreas de intervención necesarias tomando como base los resultados obtenidos en la presente investigación, en la que se encontró una estructura empresarial poco cambiante y que presenta una evolución prácticamente nula a pesar de los esfuerzos realizados por el gobierno y demás organismos dedicados a colaborar con dicho sector por lo que se finaliza esta tesis con una propuesta de política pública encaminada a colaborar con el fortalecimiento de dicho sector.

Palabras Clave: Capacitación, Financiamiento, Política Pública, Recurso Humano, Innovación

The micro, small and medium enterprises in Mexico from 2008 to 2012 as a basis for the design of public policies

Abstract

The study of micro, small and medium enterprises (MSME) has gained importance in recent years because of the importance that this sector accounts for economies and employment generation throughout the world, for this reason this Research carried out an assessment of the predominant characteristics of the micro, small and medium enterprises in Mexico from 2008 to 2012 as a basis for the design of public policies, getting a snapshot of the main areas of public policy intervention in Mexico aimed at sector and the importance of such support so the emphasis and those areas necessary intervention based on the results obtained in this investigation, in which a little changing business structure is

found and which has not listed an evolution negligible despite efforts by the government and other agencies committed to working with the private sector so this thesis concludes with a proposed public policy to contribute to strengthening the sector.

Keywords: Training, Finance, Policy, Human Resources, Innovation

Introducción

El estudio de las micro, pequeña y mediana empresas (MIPYMES) ha cobrado relevancia en los últimos años debido a la importancia que este sector representa para las economías y en la generación de empleos a lo largo y ancho del mundo, sin embargo debido al tamaño, número y la gran variedad de giros en que estas empresas se desempeñan, se vuelve una tarea compleja el realizar diagnósticos que generalicen los problemas a que estas empresas se enfrentan para lograr su desarrollo y consolidación en los distintos mercados, de aquí que la importancia de realizar un diagnóstico para descubrir los principales factores y el grado en que influyen en las MIPYMES para que estas se puedan desarrollar y consolidar y tomarlos como punto de partida para el diseño de políticas públicas que se basen en la situación real a que se enfrenta el sector y que coadyuven de manera eficiente para el fortalecimiento de las MIPYMES (Comisión Europea, 2005).

Dentro del "mundo MIPYME" conviven pequeños comercios, talleres manufactureros, empresas de servicios, industrias con 200 o más trabajadores y que exportan a exigentes mercados internacionales, compañías de informática o servicios especializados y muchas otras. Los distintos enfoques remarcan muchas veces un aspecto o algún sector de este colectivo que le interesa en particular y, naturalmente, ese énfasis no tiene por qué coincidir con el de otras visiones. Hay quienes piensan que es necesario priorizar la política pública sobre los actores más pequeños –las microempresas– y contribuir a formalizarlas. Sin dudas, es una perspectiva válida y que puede generar aportes positivos para el desarrollo productivo y territorial. Otros subrayan la necesidad de fortalecer a pymes en tanto proveedoras de grandes empresas, entendiendo que este tipo de vinculaciones fortalece y de alguna manera "derrama" efectos beneficiosos para la competitividad de las proveedoras y clientas. Aquí el corte ya no pasa tanto por el tamaño de la empresa objeto de la política sino de la firma demandante, que estaría jalando a las pymes en una dinámica de desarrollo. También es posible encontrar una mirada particular de atención sobre las firmas medianas,

cuando se las concibe como un segmento dinámico e importante, que puede jugar un rol central en el desarrollo productivo y conformar un potencial nuevo grupo de empresas grandes para el país (CEPAL, 2010).

Como se advierte, estas visiones pueden perfectamente entrar en contradicción, y es posible que la no explicitación de los criterios tenga como consecuencia la formulación de políticas demasiado amplias, ambiguas, incoherentes y que, en muchos casos, terminen siendo útiles para pocos, por querer abarcar un universo tan amplio. Con todo esto, se tiene que en México muchas de las MIPYMES no logran consolidarse o desarrollarse como se pudiera esperar de ellas y su tasa de éxito se encuentra por debajo de la media mundial con valores alrededor del 25 y 30 por ciento, contra un 40 por ciento que representa la media mundial. Pueden existir múltiples razones por las cuales estas pequeñas entidades económicas no logren dicho éxito, sin embargo en un estudio realizado por el Banco Mundial (BM) en conjunto con la Secretaria de Economía (SE) (2008) se observó que: el financiamiento, la falta de asesoría empresarial, una deficiente administración, recurso humano no calificado, desconocimiento de mercados y tecnología y una mala organización contribuyen en una baja competencia de las MIPYMES en nuestro país.

Áreas de intervención de la política pública

Las instituciones de promoción MIPYME ofrecen programas, herramientas o servicios para apoyar a las empresas en diversas áreas. Los principales rubros en los que intervienen son los siguientes: 1) creación de empresas; 2) acceso al financiamiento; 3) asistencia técnica y capacitación; 4) innovación y mejoras de gestión; 5) aumento de las exportaciones; 6) articulación productiva, y 7) compras públicas. A pesar de esto, las acciones que se llevan no siempre tienen relevancia, ya que en muchas ocasiones las políticas se quedan como simples intentos que no se materializan en hechos concretos. En el siguiente cuadro se detallan las áreas en las cuales los gobiernos buscan intervenir y posteriormente se presentan las explicaciones correspondientes respecto a la relevancia de la misma.

Objetivo general

Diagnosticar cuáles han sido las características predominantes de las MIPYMES en México del 2008 al 2012 que sirvan de base para el diseño de Políticas Públicas.

Hipótesis de la investigación

Han existido características de acceso al financiamiento; de recurso humano; de mercado; y de comportamiento financiero y económico predominantes en las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 susceptibles de ser tratadas por Políticas Públicas.

Diseño de investigación

La presente investigación se basa en el método científico para el análisis de datos cuantitativos de tipo no experimental y longitudinal.

Tipo de investigación

a) Descriptiva. No-experimental. Longitudinal. Enfoque cuantitativo

b) Unidad de análisis

Unidades económicas de hasta 11 personas, incluidas el dueño y los trabajadores del mismo para el sector manufacturero.

Unidades económicas de hasta 16 personas, incluidas el dueño y los trabajadores del mismo para el sector servicios.

En los levantamientos de la ENAMIN se incluye a los empleadores y trabajadores por cuenta propia que reportan serlo en su ocupación principal o en su ocupación secundaria. También, se consideró como dos negocios independientes, los casos en los que una persona reportó ocuparse en dos actividades distintas, o iguales, siempre y cuando éstas tuvieran gastos, personal, contabilidad y registros diferenciados. Cuando se detectó a más de una persona propietaria de un micronegocio en un mismo hogar, se seleccionó sólo a una, de acuerdo a los criterios siguientes: se prefirió a la que reportó el micronegocio como su actividad principal; y cuando en ambos casos el micronegocio era la actividad principal, se seleccionó a la persona más próxima a cumplir años, a partir de la fecha de la entrevista de la ENOE.

c) Técnicas de muestreo

Dirigida o discrecional.

d) Plan de investigación longitudinal en el que se realiza la comparación de los indicadores en los distintos años base.

Primera recolección: ENAMIN 2008

Segunda recolección: ENAMIN 2010

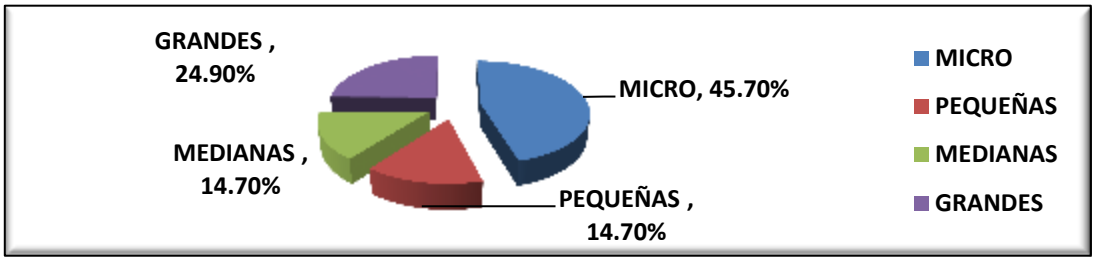
Tercera recolección: ENAMIN 2012

e) Técnicas de investigación

Encuestas.

Debido a lo complicado que resulta abordar la totalidad de las MIPYMES por su diversidad de características y giros, la presente investigación se realiza a través de un muestreo discrecional y se tomaran en cuenta los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios en los distintos periodos de estudio esto debido a que éste tipo de negocios representan el mayor grupo de unidades económicas en el país (95%) y los que mayor número de personal ocupado poseen como se muestra en las siguientes figuras.

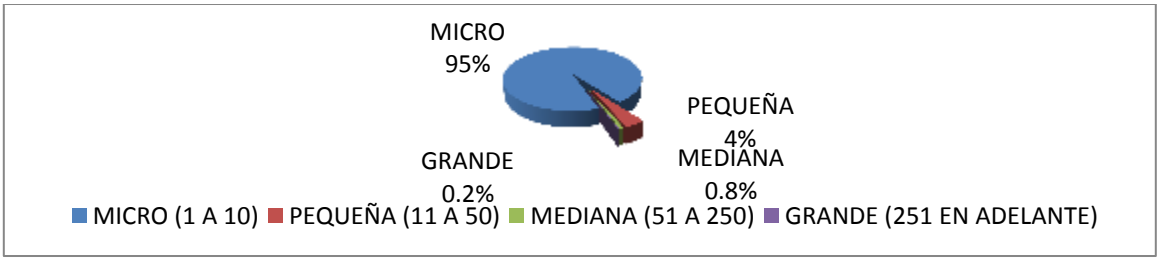
Gráfica 1 Personal ocupado por estrato.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2010).

Delimitación del universo de estudio

Gráfica 2 Porcentaje de unidades económicas de acuerdo a la clasificación de Micro, Pequeña, Mediana y Grande empresa.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2010).

En las ENAMIN 2008, 2010 y 2012 el universo de estudio de los micronegocios no manufactureros se definió con base en el número de trabajadores y se cubrieron las unidades económicas de hasta 11 personas1, incluidos el dueño y los trabajadores del

mismo, remunerados o no, en las siguientes actividades: industrias extractiva y de la construcción, comercio, servicios y transporte. En contraste, para el sector manufacturero se consideró a las unidades de hasta 16 personas, incluyendo al dueño y los trabajadores remunerados o no, debido a que en general se requiere de un mayor número de personas para operar negocios de esta naturaleza.

Los micronegocios fueron identificados mediante la Encuesta Nacional Ocupación y Empleo (ENOE), que es una encuesta aplicada en hogares y que tiene como objetivo determinar los niveles y condiciones del empleo y desocupación de la población de 14 años y más. A través del cuestionario de ocupación y empleo (COE), se identificó a las personas que trabajan por cuenta propia o que son dueños de negocios, excepto en el sector agropecuario.

Cobertura geográfica

La ENAMIN es representativa de todo el país, al levantarse en las 32 áreas autorrepresentadas que cubre la ENOE, más un complemento que cubrió los ámbitos: urbano alto (localidades de 100 000 habitantes y más), urbano medio (localidades de 15 000 a 99 999 habitantes), urbano bajo (localidades de 2 500 a 14 999 habitantes) y rural (localidades con menos de 2 500 habitantes).

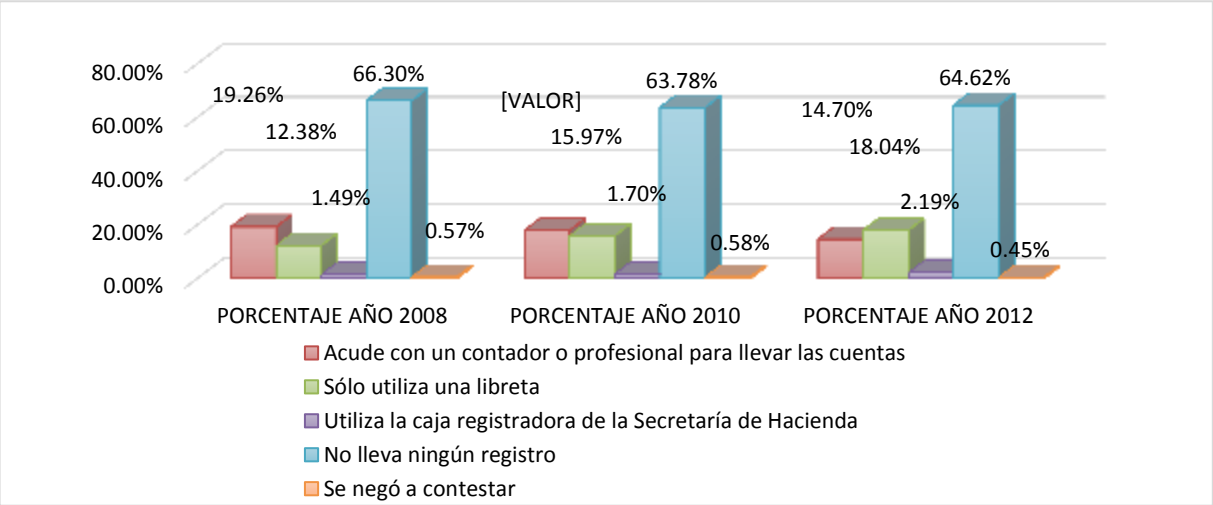
Análisis de las variables de acuerdo a los resultados

Acceso al financiamiento

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Forma de registro contable	8108755	8353649	9,192,490	**Forma de registro contable**	100.00%	100.00%	100.00%
Acude con un contador o profesional para llevar las cuentas	1561896	1500947	1351490	Acude con un contador o profesional para llevar las cuentas	19.26%	17.97%	14.70%
Sólo utiliza una libreta	1003552	1333924	1,657,916	Sólo utiliza una libreta	12.38%	15.97%	18.04%
Utiliza la caja registradora de la Secretaría de Hacienda	120713	142396	201,016	Utiliza la caja registradora de la Secretaría de Hacienda	1.49%	1.70%	2.19%
No lleva ningún registro	5376151	5327909	5,940,270	No lleva ningún registro	66.30%	63.78%	64.62%
Se negó a contestar	46443	48473	41,798	Se negó a contestar	0.57%	0.58%	0.45%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 3 Porcentaje de negocios de acuerdo con la forma de registro contable



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Como primer indicador de la variable acceso al financiamiento se determinó que tan solo el 19.26, 17.97 y 14.7% en los años 2008, 2010 y 2012 respectivamente, llevaban una forma de registro contable formal lo que automáticamente excluye al resto del financiamiento de la banca comercial que requiere estados de cuenta para otorgar créditos. Así mismo observamos entre el 63% y el 66% afirmaron no llevar ninguna forma de registro, lo que por consiguiente muestra la ineficiente administración que se puede llevar en estos negocios y mucho menos una forma de control entre sus ingresos y sus egresos; lo que a su vez impedirá crear la conciencia de si el negocio es rentable o no.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	**INDICADOR**	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Financiamiento inicial	8108755	8353649	**9,192,490**	**Financiamiento inicial**	100.00%	100.00%	100.00%
Si necesitó financiamiento	7010502	7087278	7,703,222	**Si necesitó financiamiento**	86.46%	84.84%	83.80%
No lo necesitó porque:	1098253	1266371	1,489,268	**No lo necesitó porque:**	13.54%	15.16%	16.20%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 4 Porcentaje de negocios que requirieron financiamiento inicial

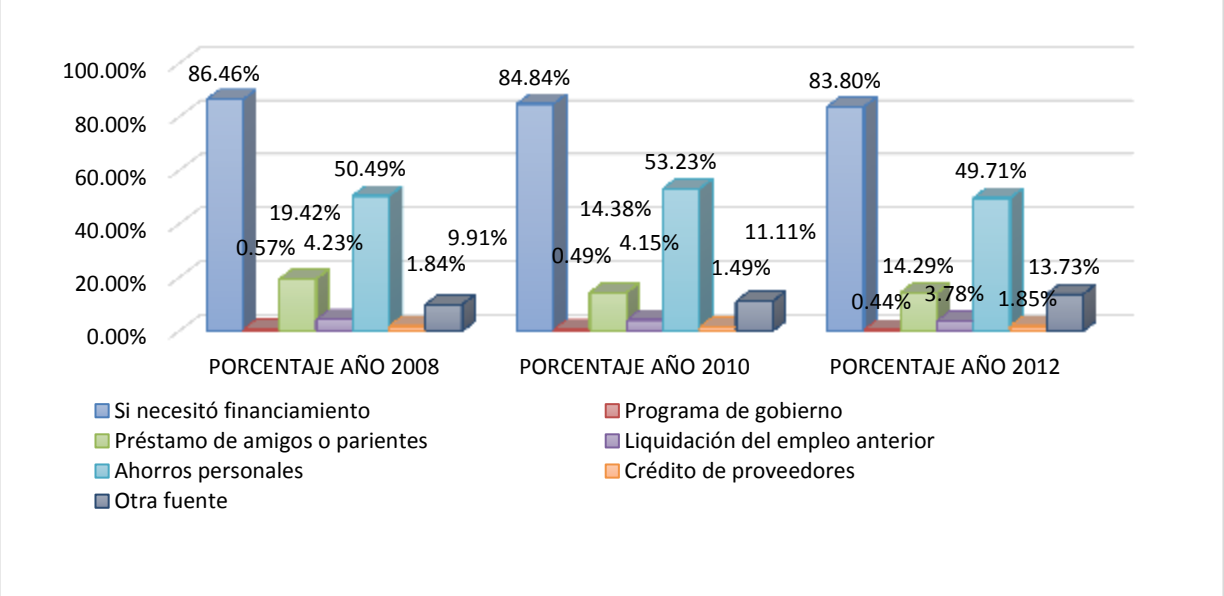
Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

En esta grafica se observa que la para el periodo de estudio más del 80% de los negocios requirieron financiamiento inicial, caso contrario de los que afirmaron no haber necesitado financiamiento inicial por diversas circunstancias que se trataran más adelante, por lo que en las siguientes ilustraciones se muestra el desglose por tipo de todos aquellos negocios que si lo requirieron.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Sí necesitó financiamiento	7010502	7087278	7,703,222	**Si necesitó financiamiento**	86.46%	84.84%	83.80%
Programa de gobierno	46250	40773	40,795	Programa de gobierno	0.57%	0.49%	0.44%
Préstamo de amigos o parientes	1574916	1200905	1,313,729	Préstamo de amigos o parientes	19.42%	14.38%	14.29%
Liquidación del empleo anterior	342766	346583	347,309	Liquidación del empleo anterior	4.23%	4.15%	3.78%
Ahorros personales	4093836	4446571	4,569,452	Ahorros personales	50.49%	53.23%	49.71%
Crédito de proveedores	149194	124085	169,826	Crédito de proveedores	1.84%	1.49%	1.85%
Otra fuente	803540	928361	1,262,111	Otra fuente	9.91%	11.11%	13.73%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 5 Porcentaje de negocios de acuerdo al tipo de financiamiento inicial



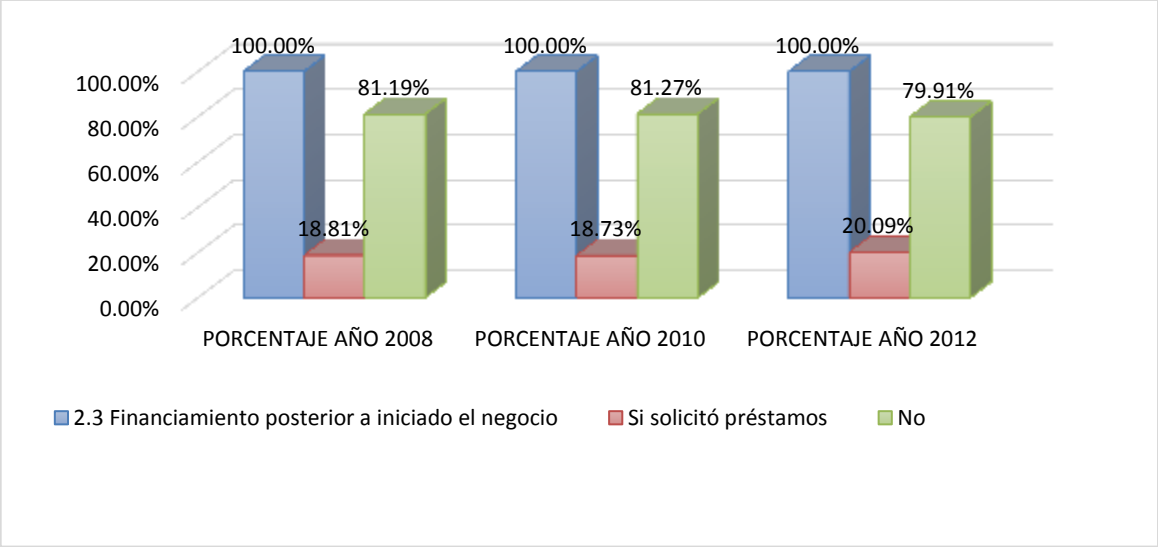
Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

En esta gráfica se puede observar que durante el periodo de estudio alrededor del 50% de los empresarios utilizaron sus ahorros personales para iniciar el negocio, como segunda fuente se encontró que se utilizaron prestamos de familiares o amigos y tan solo por debajo del 0.50% han utilizado un programa de gobierno como principal fuente de financiamiento por lo que la política pública de este tipo no ha incidido significativamente en la apertura de MIPYMES.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Financiamiento posterior a iniciado el negocio	**8108755**	**8353649**	**9,192,490**	**Financiamiento posterior a iniciado el negocio**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Si solicitó préstamos	**1525082**	**1564294**	**1,846,943**	**Si solicitó préstamos**	**18.81%**	**18.73%**	**20.09%**
No	**6583673**	**6789355**	**7,345,547**	**No, porqué**	**81.19%**	**81.27%**	**79.91%**

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 6 Porcentaje de negocios que solicitaron financiamiento posterior a iniciado el negocio



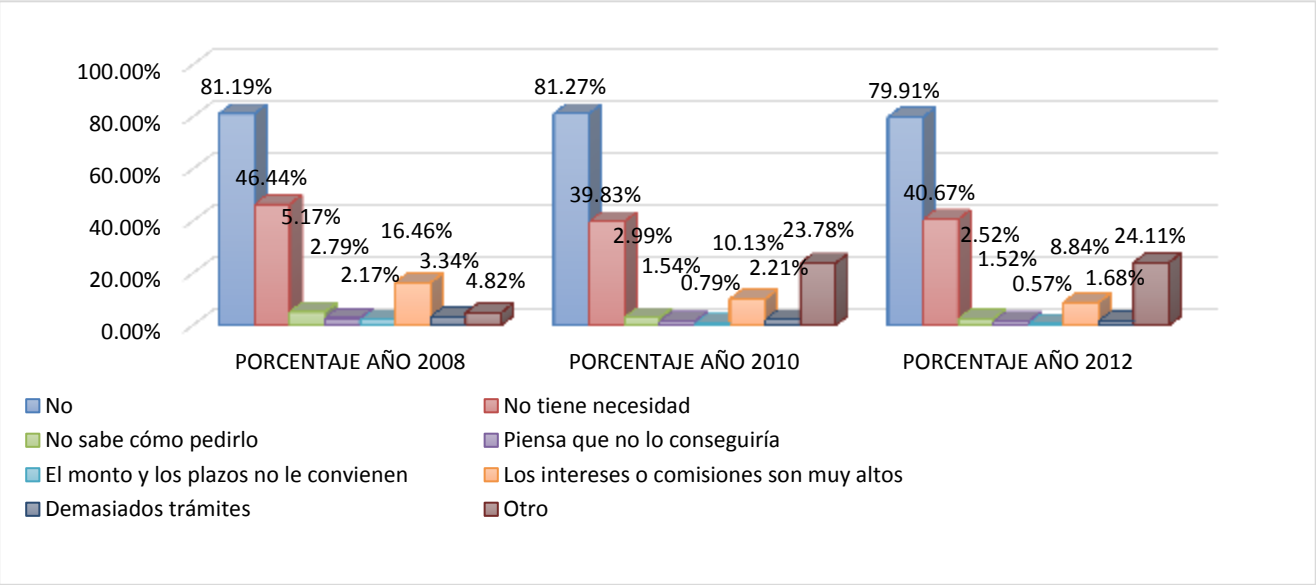
Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Otra característica importante detectada es que tan solo entre el 18 y 20% de las empresas en México solicitan prestamos posteriores a la apertura del negocio y el restante 80% de los micro, pequeños y medianos negocios en México no solicitan financiamiento después de haber iniciado operaciones.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
No, porqué	**6583673**	**6789355**	**7,345,547**	**No**	**81.19%**	**81.27%**	**79.91%**
No tiene necesidad	3765971	3327245	3,738,181	No tiene necesidad	46.44%	39.83%	40.67%
No sabe cómo pedirlo	419236	250067	231,307	No sabe cómo pedirlo	5.17%	2.99%	2.52%
Piensa que no lo conseguiría	226235	129022	139,593	Piensa que no lo conseguiría	2.79%	1.54%	1.52%
El monto y los plazos no le convienen	176205	65979	52,382	El monto y los plazos no le convienen	2.17%	0.79%	0.57%
Los intereses o comisiones son muy altos	1334958	846235	813,004	Los intereses o comisiones son muy altos	16.46%	10.13%	8.84%
Demasiados trámites	270597	184725	154,650	Demasiados trámites	3.34%	2.21%	1.68%
Otro	390471	1986082	2,216,430	Otro	4.82%	23.78%	24.11%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 1 Razones para no haber solicitado un crédito

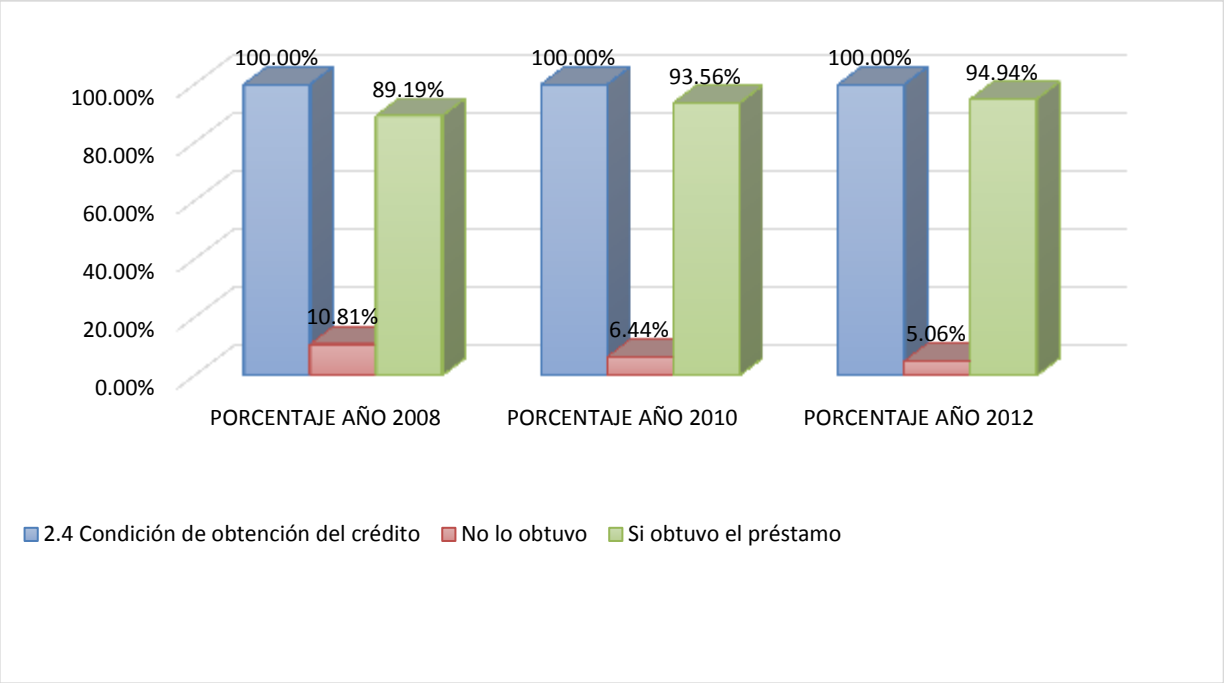


Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Dentro de las principales razones que tiene el 80% de los negocios que no solicitan créditos posteriores a su apertura, se tuvo como principal que alrededor del 40% de los empresarios consideran que no lo necesitan; entre 1.52 y el 5.17% afirmaron no saber cómo solicitar un crédito; entre el 0.57 y el 2.17% afirman que los plazos no el monto y los plazos no les convienen; y el entre el 8 y 16% para los años base consideraron que los interese o comisiones son altos y; entre el 1.52 y 2.79% consideran que no conseguirán el financiamiento.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Condición de obtención del crédito posterior	**1525082**	**1564294**	**1,846,943**	**Condición de obtención del crédito posterior y destino del mismo**	100.00%	100.00%	100.00%
No lo obtuvo	**164898**	**100723**	**93,541**	**No lo obtuvo**	**10.81%**	**6.44%**	**5.06%**
Si obtuvo el préstamo	**1360184**	**1463571**	**1,753,402**	**Si obtuvo el préstamo**	**89.19%**	**93.56%**	**94.94%**

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 2 condición de obtención del crédito

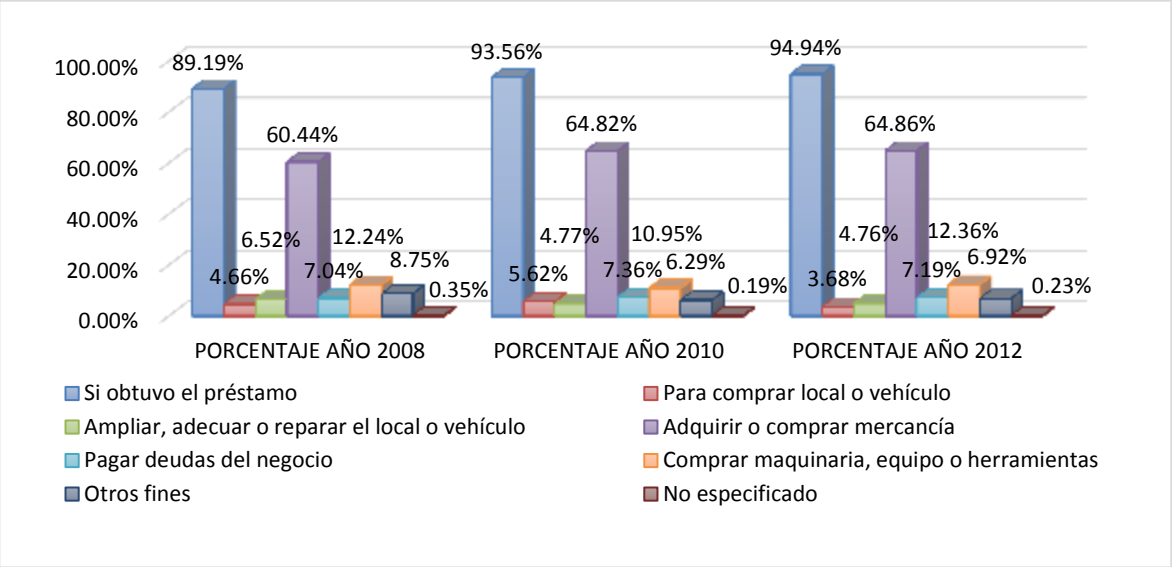
Del porcentaje de empresas que decidieron solicitar crédito se observa que la cantidad de créditos negados ha ido a la baja al pasar del 10.81% en 2008 al 5.06% en 2012.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Si obtuvo el préstamo	**1360184**	**1463571**	**1,753,402**	**Si obtuvo el préstamo**	**89.19%**	**93.56%**	**94.94%**
Para comprar local o vehículo	63420	82268	64,443	Para comprar local o vehículo	4.66%	5.62%	3.68%
Ampliar, adecuar o reparar el local o vehículo	88681	69789	83,456	Ampliar, adecuar o reparar el local o vehículo	6.52%	4.77%	4.76%
Adquirir o comprar mercancía	822100	948745	1,137,177	Adquirir o comprar mercancía	60.44%	64.82%	64.86%
Pagar deudas del negocio	95824	107656	126,150	Pagar deudas del negocio	7.04%	7.36%	7.19%
Comprar maquinaria, equipo o herramientas	166434	160262	216,696	Comprar maquinaria, equipo o herramientas	12.24%	10.95%	12.36%

Otros fines	118972	91999	121,419	Otros fines	8.75%	6.29%	6.92%
No especificado	4753	2852	4,061	No especificado	0.35%	0.19%	0.23%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 9 Destino del crédito obtenido



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Del total de empresas que solicitaron financiamiento se tiene entre el 60.44 y 68.86% según al año base destinaron el crédito para adquirir mercancías; entre el 10.95 y 12.36 lo destinaron a maquinaria, equipo o herramienta; alrededor del 7% lo utilizaron para pagar deudas; entre el 4 y el 6% para mejorar las instalaciones y; entre el 3 y 5% adquirir un local o vehículo.

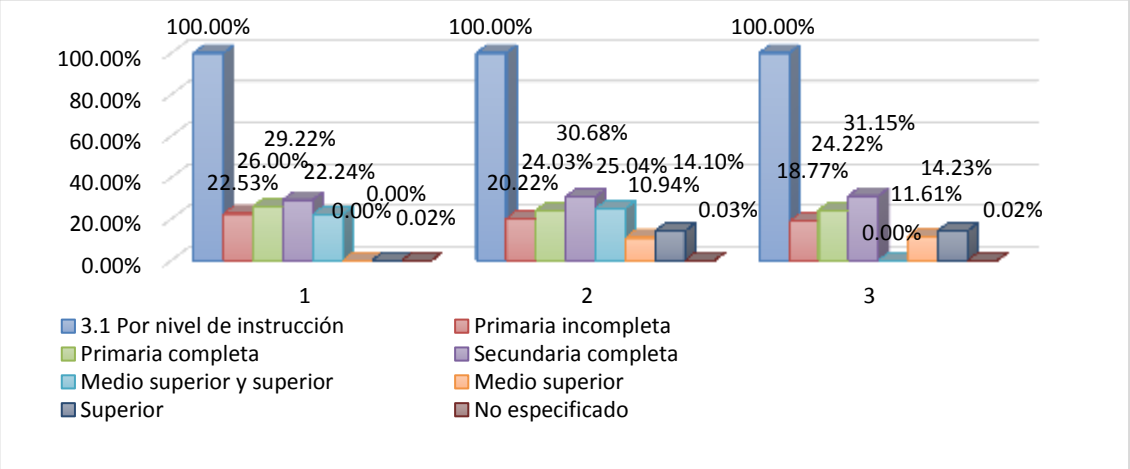
El recurso humano y las capacidades gerenciales de los dueños y/o administradores

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Dueños de los micronegocios				**Dueños de los micronegocios**			
Por nivel de instrucción	8108755	8353649	**9,192,490**	**Por nivel de instrucción**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Primaria incompleta	1826894	1689170	1,725,639	Primaria incompleta	**22.53%**	**20.22%**	**18.77%**
Primaria completa	2108224	2007524	2,225,980	Primaria completa	**26.00%**	**24.03%**	**24.22%**

Secundaria completa	2369145	2562939	2,863,445	Secundaria completa	**29.22%**	**30.68%**	**31.15%**
Medio superior y superior	1803221	2091721		Medio superior y superior	**22.24%**	**25.04%**	**0.00%**
Medio superior		913646	1,067,243	Medio superior	**0.00%**	**10.94%**	**11.61%**
Superior		1178075	1,308,398	Superior	**0.00%**	**14.10%**	**14.23%**
No especificado	1271	2295	1,785	No especificado	**0.02%**	**0.03%**	**0.02%**

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 10 Nivel de instrucción de los dueños de las Empresas



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

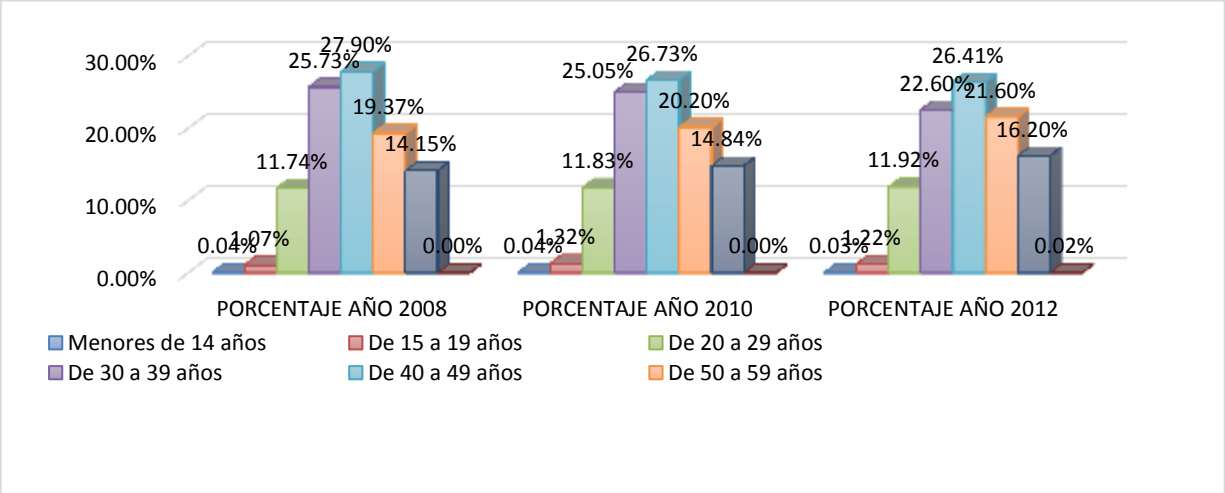
Como primer indicador de la variable Recurso Humano y capacidades gerenciales, se determinó que entre el 22.53 y el 18.77% de los microempresarios en México cuentan con un nivel de instrucción de primaria incompleta; del 24 al 26% con primaria completa; entre el 29 y el 31% estudiaron la secundaria; por lo que tenemos que entre el 74.14 y el 77.75% de los empresarios estudiaron hasta el nivel de secundaria y el resto aproximadamente un 25% tienen nivel medio superior y superior.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Por grupo de edad	8108755	8353649	**9,192,490**	**Por grupo de edad**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Menores de 14 años	3551	2999	2,809	Menores de 14 años	**0.04%**	**0.04%**	**0.03%**
De 15 a 19 años	86801	110249	112,583	De 15 a 19 años	**1.07%**	**1.32%**	**1.22%**
De 20 a 29 años	951743	988214	1,095,575	De 20 a 29 años	**11.74%**	**11.83%**	**11.92%**
De 30 a 39 años	2086418	2092628	2,077,129	De 30 a 39 años	**25.73%**	**25.05%**	**22.60%**

De 40 a 49 años	2262494	2232725	2,428,020	De 40 a 49 años	**27.90%**	**26.73%**	**26.41%**
De 50 a 59 años	1570335	1687025	1,985,808	De 50 a 59 años	**19.37%**	**20.20%**	**21.60%**
De 60 años y más	1147413	1239809	1,489,164	De 60 años y más	**14.15%**	**14.84%**	**16.20%**
No especificado			1,402	No especificado	**0.00%**	**0.00%**	**0.02%**

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 31 Dueños de los negocios por grupo de edad



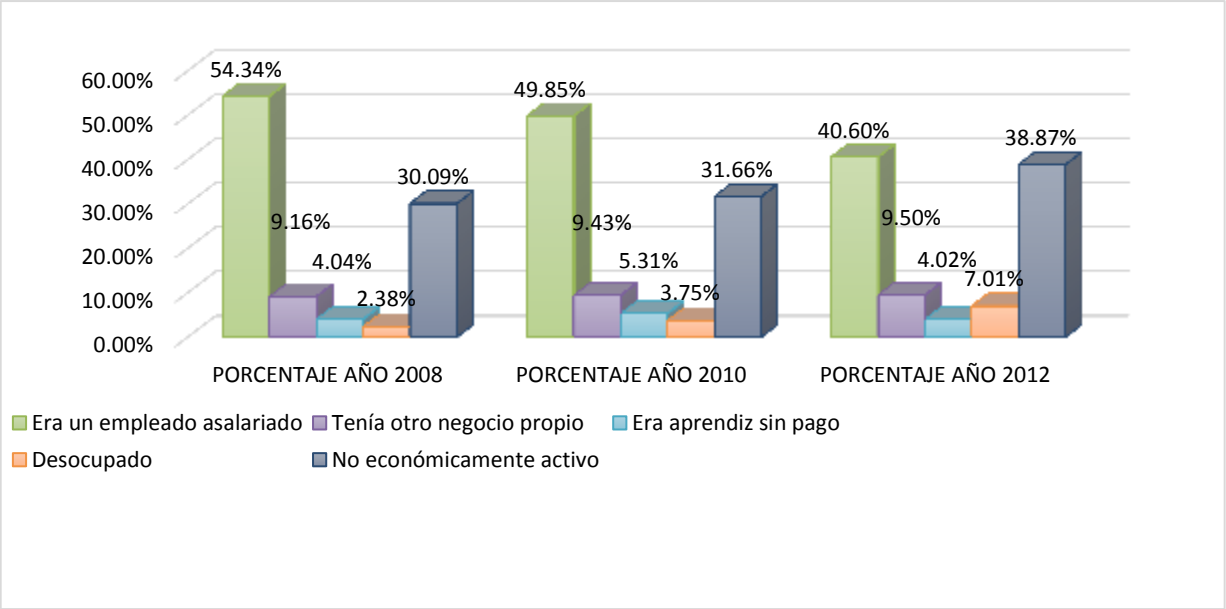
Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

En esta grafica encontramos que alrededor del 80% de los empresarios en los distintos periodos de estudio, son adultos con más de 30 años de edad. Que el 11% de los dueños se encuentra entre los 20 y 30 años de edad; entre el 22 y el 25% entre los 30 y 39 años, entre el 26 y 28% de 40 a 49 años; entre el 19 y 21% tienen 50 a 59 años de edad y entre el 14 y el 16 % son personas mayores de 60 años de edad.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Ocupación previa del dueño del micronegocio	**8108755**	**8353649**	**9,192,490**	**Ocupación previa del dueño del micronegocio**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Trabajaba	**5476253**	**5395814**	**4,975,151**	**Trabajaba**	**67.54%**	**64.59%**	**54.12%**
Era un empleado asalariado	4405961	4164639	3,732,283	Era un empleado asalariado	54.34%	49.85%	40.60%
Tenía otro negocio propio	743004	787371	873,222	Tenía otro negocio propio	9.16%	9.43%	9.50%
Era aprendiz sin pago	327288	443804	369,646	Era aprendiz sin pago	4.04%	5.31%	4.02%
Desocupado	**192589**	**313480**	**644,474**	**Desocupado**	**2.38%**	**3.75%**	**7.01%**
No económicamente activo	**2439913**	**2644355**	**3,572,865**	**No económicamente activo**	**30.09%**	**31.66%**	**38.87%**

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 42 Ocupación previa del dueño



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

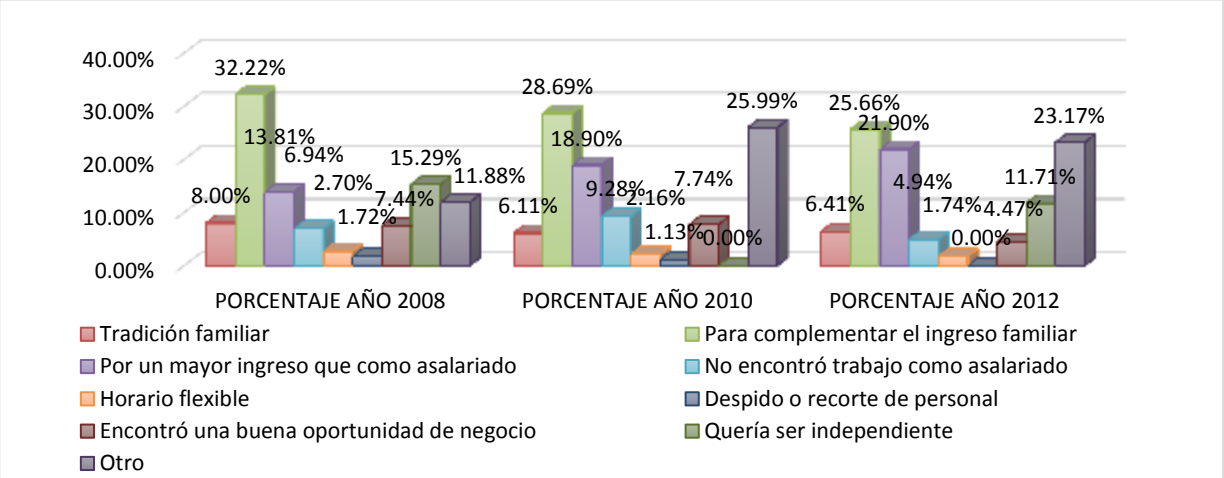
Otro hallazgo importante de la presente investigación radica en que entre el 30.09 y el 38.87% de los empresarios eran personas no económicamente en el momento de iniciar el negocio por lo que se deduce que su experiencia y capacidad gerencial era baja o prácticamente inexistente; así mismo se encuentra que entre el 40 y el 50% era un empleado asalariado antes de iniciar el negocio; tan solo alrededor del 9% tenían otro negocio.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Motivo principal para iniciar la actividad o negocio	8108755	8353649	**9,192,490**	**Motivo principal para iniciar la actividad o negocio**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Tradición familiar	648948	510445	589,519	Tradición familiar	8.00%	6.11%	6.41%
Para complementar el ingreso familiar	2612963	2396662	2,358,505	Para complementar el ingreso familiar	32.22%	28.69%	25.66%
Por un mayor ingreso que como asalariado	1119426	1579243	2,013,212	Por un mayor ingreso que como asalariado	13.81%	18.90%	21.90%
No encontró trabajo como asalariado	562650	775477	454,239	No encontró trabajo como asalariado	6.94%	9.28%	4.94%
Horario flexible	218582	180101	159,779	Horario flexible	2.70%	2.16%	1.74%
Despido o recorte de personal	139068	94409	0.00%	Despido o recorte de personal	1.72%	1.13%	0.00%

Encontró una buena oportunidad de negocio	603600	646456	410,832	Encontró una buena oportunidad de negocio	7.44%	7.74%	4.47%
Quería ser independiente	1239919		1,076,813	Quería ser independiente	15.29%	0.00%	11.71%
Otro	963599	2170856	2,129,591	Otro	11.88%	25.99%	23.17%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 53 Motivo principal para iniciar el negocio



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

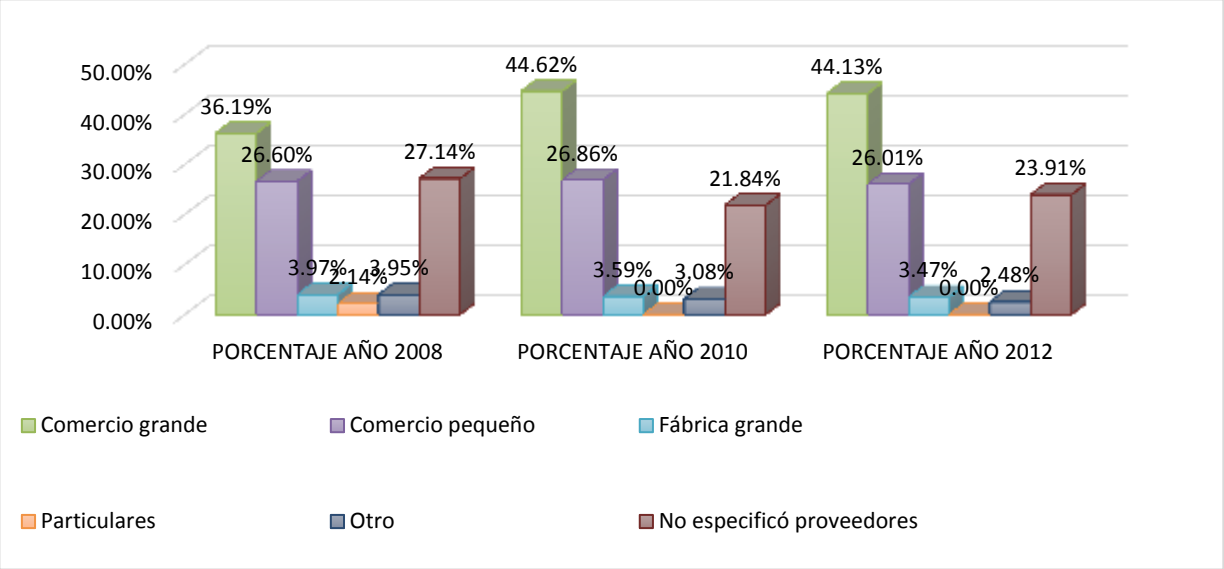
En este otro grafico se puede observar que tan solo entre 4.47 y el 7.44% de los negocios iniciaron actividad después de haber encontrado una buena oportunidad de negocio; entre el 25.66 y 32.22% lo hicieron para completar el ingreso familiar y; entre el 13 y 21% pensaron que tendrían un mayor ingreso que como asalariado.

El mercado

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
4. Mercado				4. Mercado			
Principal proveedor de los micronegocios	**8108755**	**8353649**	**9,192,490**	**Principal proveedor de los micronegocios**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Comercio grande	2934935	3727098	4,056,911	Comercio grande	36.19%	44.62%	44.13%
Comercio pequeño	2157068	2244168	2,391,134	Comercio pequeño	26.60%	26.86%	26.01%
Fábrica grande	322116	300308	318,988	Fábrica grande	3.97%	3.59%	3.47%
Particulares	173536			Particulares	2.14%	0.00%	0.00%
Otro	320001	257274	227,558	Otro	3.95%	3.08%	2.48%
No especificó proveedores	2201099	1824801	2,197,899	No especificó proveedores	27.14%	21.84%	23.91%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 14 Principal proveedor del negocio



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

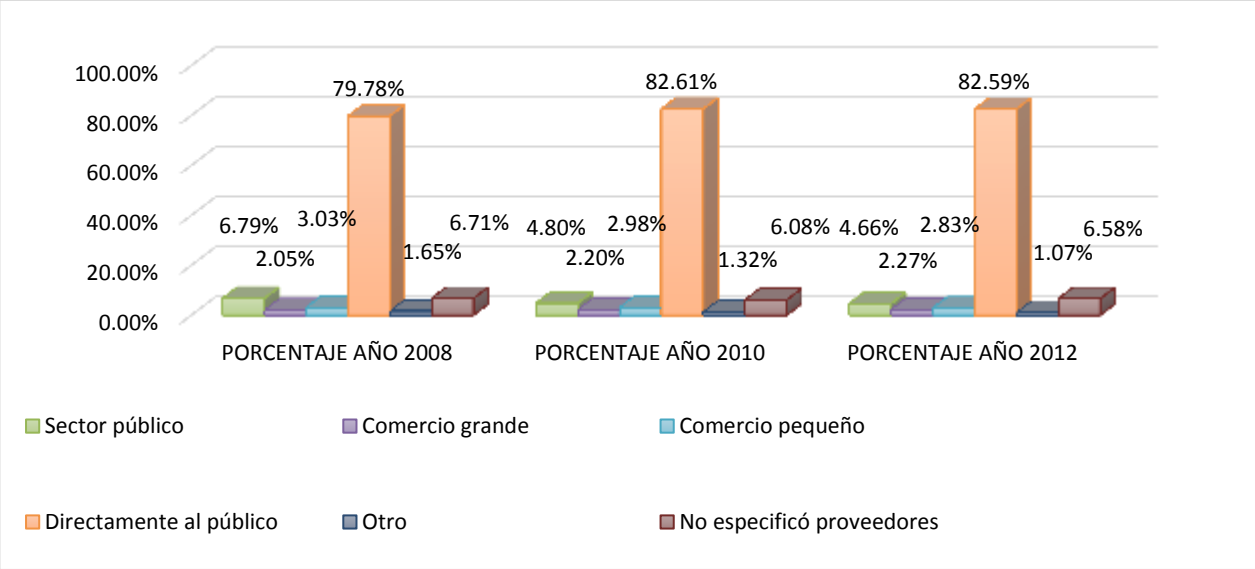
Como una de las principales características del sector en lo que al mercado se refiere, se observó que tan solo entre el 3 y 4% de los negocios establecen relaciones comerciales con fábricas grandes y que; entre el 62 y 71% de ellos dependen de intermediarios ya sean grandes o pequeños, lo que reduce sus márgenes de utilidad.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Principal cliente en los micronegocios	**8108755**	**8353649**	**9,192,490**	**Principal cliente en los micronegocios**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Sector público	550243	400983	428,728	Sector público	6.79%	4.80%	4.66%
Comercio grande	166357	183609	208,301	Comercio grande	2.05%	2.20%	2.27%
Comercio pequeño	245795	248875	260,109	Comercio pequeño	3.03%	2.98%	2.83%
Directamente al público	6468889	6901300	7,591,640	Directamente al público	79.78%	82.61%	82.59%
Otro	133639	110124	98,771	Otro	1.65%	1.32%	1.07%
No especificó proveedores	543832	508124	604,941	No especificó proveedores	6.71%	6.08%	6.58%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 15 Principal cliente del negocio

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.



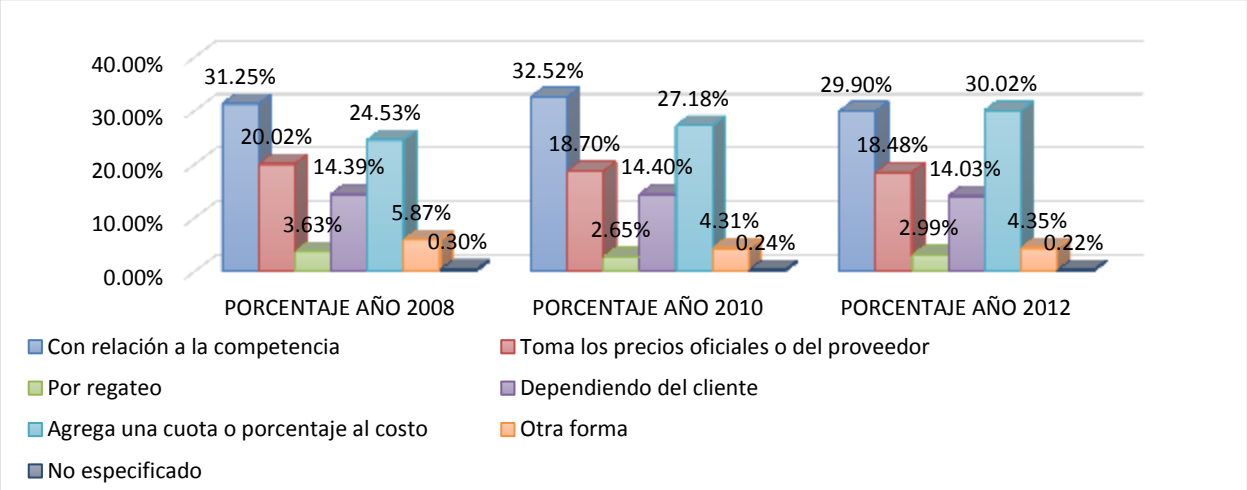
En esta grafica encontramos como una característica primordial del sector que la comercialización de sus productos es directamente al público o usuario final, lo que implica bajo margen de utilidad y mayor esfuerzo para colocar altos volúmenes de productos; de igual forma se observa que tan solo alrededor del 4% logra vender sus productos al sector público.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
4.3 Forma principal de determinación de precios	**8108755**	**8353649**	**9,192,490**	**4.3 Forma principal de determinación de precios**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Con relación a la competencia	2533853	2716512	2,748,222	Con relación a la competencia	31.25%	32.52%	29.90%
Toma los precios oficiales o del proveedor	1623736	1561945	1,699,193	Toma los precios oficiales o del proveedor	20.02%	18.70%	18.48%
Por regateo	294525	221586	275,179	Por regateo	3.63%	2.65%	2.99%
Dependiendo del cliente	1166757	1202535	1,289,961	Dependiendo del cliente	14.39%	14.40%	14.03%
Agrega una cuota o porcentaje al costo	1989161	2270844	2,759,730	Agrega una cuota o porcentaje al costo	24.53%	27.18%	30.02%
Otra forma	476089	360375	399,689	Otra forma	5.87%	4.31%	4.35%
No especificado	24634	19852	20,516	No	0.30%	0.24%	0.22%

				especificado			

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 16 Principal forma de determinación de los precios



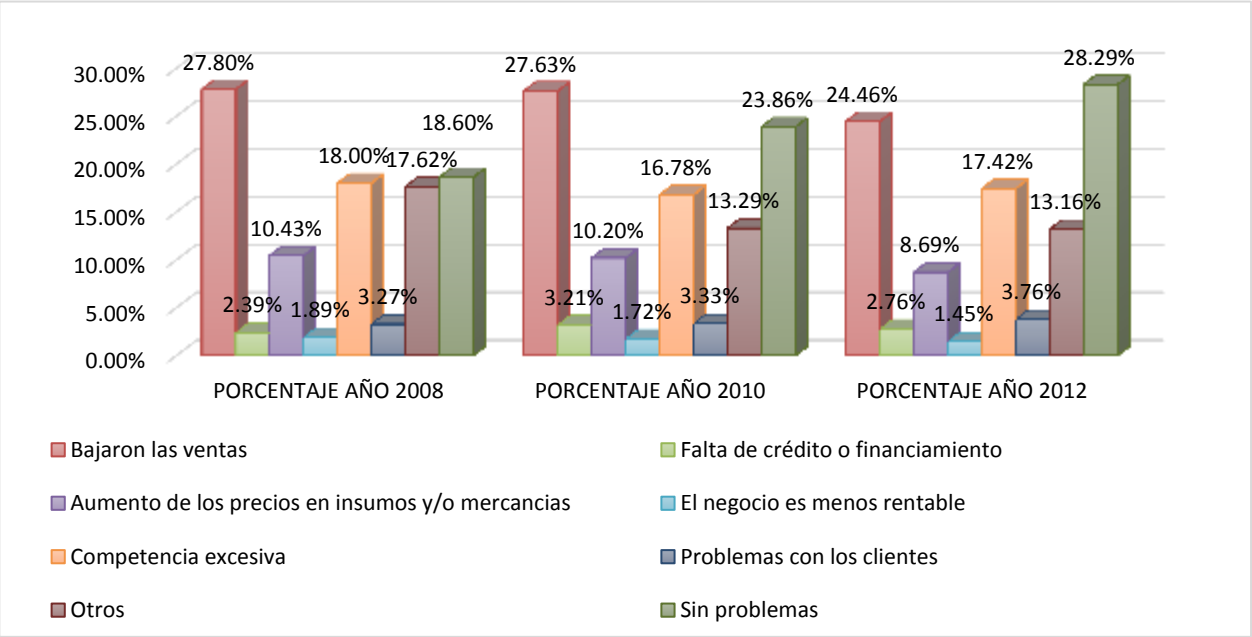
Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Otra característica importante es la baja capacidad que tienen de determinar sus precios y por tanto sus márgenes de utilidad se encuentran determinados en su mayoría por terceros ya que el 30% los determina con relación a la competencia; entre el 18 y 20 porciento toma los precios oficiales del proveedor; el 14% los determina dependiendo del cliente que se trate y entre el 24 y 30% agrega una cuota o porcentaje al costo.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Principal problemática presentada	**8108755**	**8353649**	**9,192,490**	**Principal problemática presentada**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Bajaron las ventas	2254025	2307827	2,248,828	Bajaron las ventas	27.80%	27.63%	24.46%
Falta de crédito o financiamiento	193598	267867	253,352	Falta de crédito o financiamiento	2.39%	3.21%	2.76%
Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	845912	851794	799,172	Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	10.43%	10.20%	8.69%
El negocio es menos rentable	153383	143433	133,267	El negocio es menos rentable	1.89%	1.72%	1.45%
Competencia excesiva	1459551	1401732	1,601,699	Competencia excesiva	18.00%	16.78%	17.42%
Problemas con los clientes	265336	278207	345,400	Problemas con los clientes	3.27%	3.33%	3.76%
Otros	1428367	1109911	1,210,141	Otros	17.62%	13.29%	13.16%
Sin problemas	1508583	1992878	2,600,631	Sin problemas	18.60%	23.86%	28.29%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 17 Principal problemática presentada



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

En esta gráfica se encontró que a pesar de las condiciones generales en que se encuentran las empresas del sector, entre el 18 y el 28% aseguraron no tener ningún problema, en tanto que entre el 24 y 27% que su principal problema fue que las ventas han bajado y; entre el 16 y 18% aseguran que existe una competencia excesiva lo que nos indica una baja diversificación de la actividad empresarial y poca innovación.

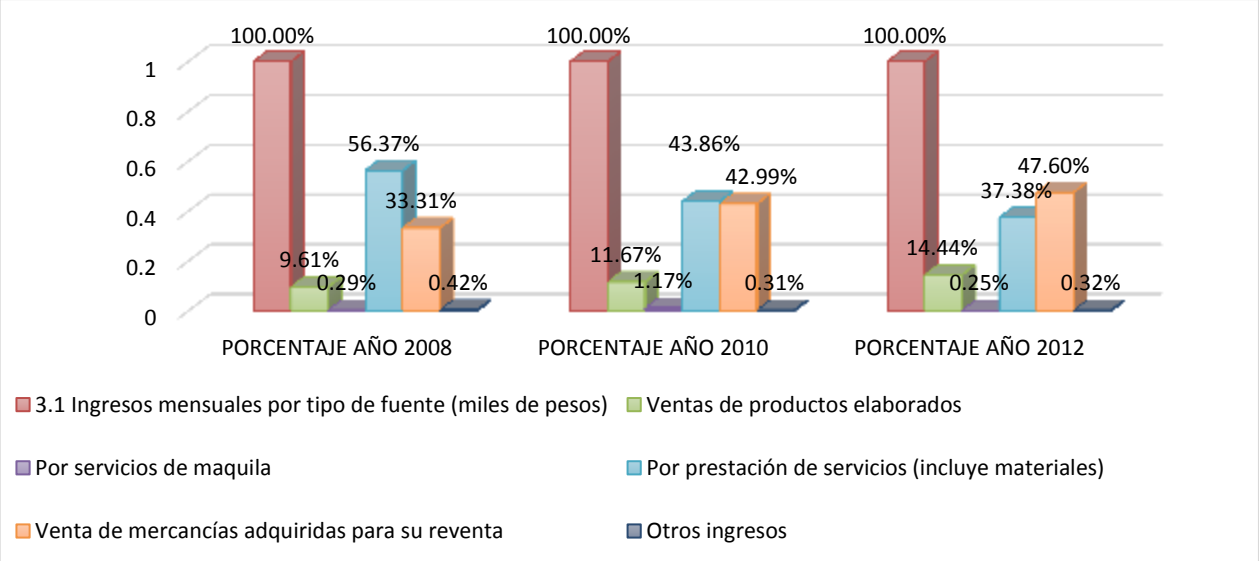
El comportamiento financiero y/o económico

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Ingresos mensuales por tipo de fuente (miles de pesos)	91,979,089	83,993,085	112,612,915	Ingresos mensuales por tipo de fuente (miles de pesos)	100.00%	100.00%	100.00%
Ventas de productos elaborados	8,838,573.4	9,797,892	16,266,141	Ventas de productos elaborados	9.61%	11.67%	14.44%
Por servicios de maquila	269,067.4	983,297	278,847	Por servicios de maquila	0.29%	1.17%	0.25%

Por prestación de servicios (incluye materiales)	51,846,082.8	36,842,069	42,098,110	Por prestación de servicios (incluye materiales)	56.37%	43.86%	37.38%
Venta de mercancías adquiridas para su reventa	30,636,259.1	36,105,912	53,608,857	Venta de mercancías adquiridas para su reventa	33.31%	42.99%	47.60%
Otros ingresos	389,106.8	263,914	360,960	Otros ingresos	0.42%	0.31%	0.32%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 6 Ingresos mensuales por tipo de fuente



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

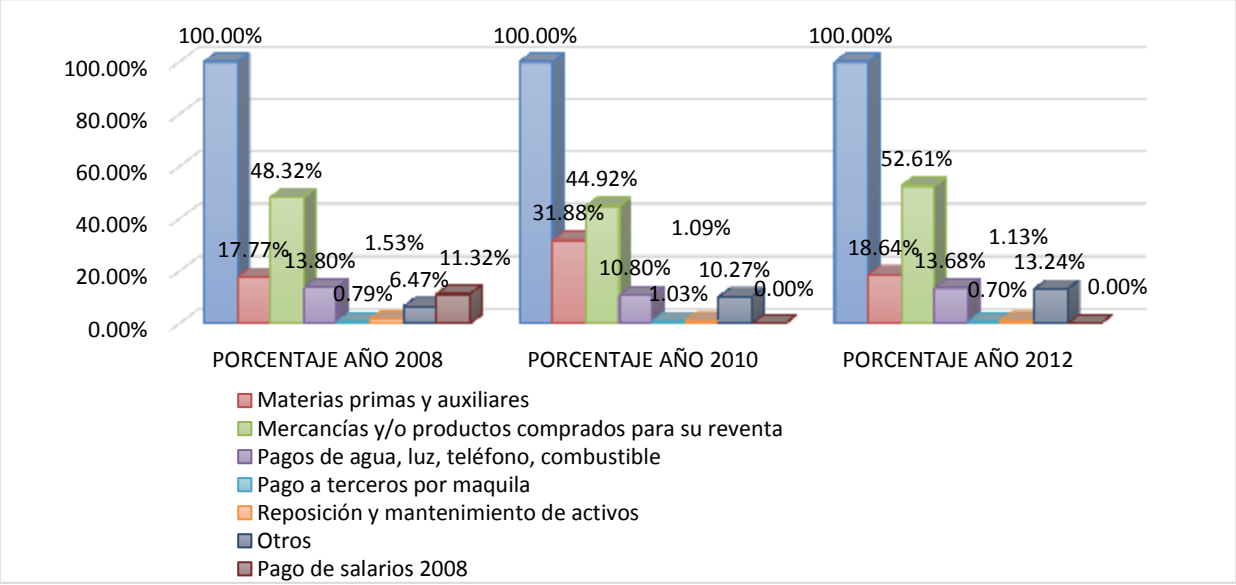
En cuanto al comportamiento económico del sector se determinó que del total de los ingresos generados mensualmente, entre el 37 y el 56% se obtuvieron por la prestación de servicios, entre el 33 y el 42% por la venta de mercancías adquiridas para su reventa y tan solo entre el 9 y 14% por la venta de productos elaborados.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Gastos mensuales por destino del gasto (miles de pesos)	**63621252**	**86352592**	**86,272,742**	**5.2 Gastos mensuales por destino del gasto (miles de pesos)**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Materias primas y auxiliares	11306433.6	27532928	16,082,086	Materias primas y auxiliares	17.77%	31.88%	18.64%
Mercancías y/o productos comprados para su reventa	30741043.3	38793601	45,388,457	Mercancías y/o productos comprados para su reventa	48.32%	44.92%	52.61%
Pagos de agua, luz, teléfono, combustible	8779247.4	9327550	11,802,249	Pagos de agua, luz, teléfono, combustible	13.80%	10.80%	13.68%
Pago a terceros por maquila	501390.2	891001	602,880	Pago a terceros por maquila	0.79%	1.03%	0.70%

Reposición y mantenimiento de activos	976365.3	940678	976,998	Reposición y mantenimiento de activos	1.53%	1.09%	1.13%
Otros	4117356	8866833	11,420,073	Otros	6.47%	10.27%	13.24%
Pago de salarios 2008	7199416.7			Pago de salarios 2008	11.32%	0.00%	0.00%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 19 Gastos mensuales por destino del gasto



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

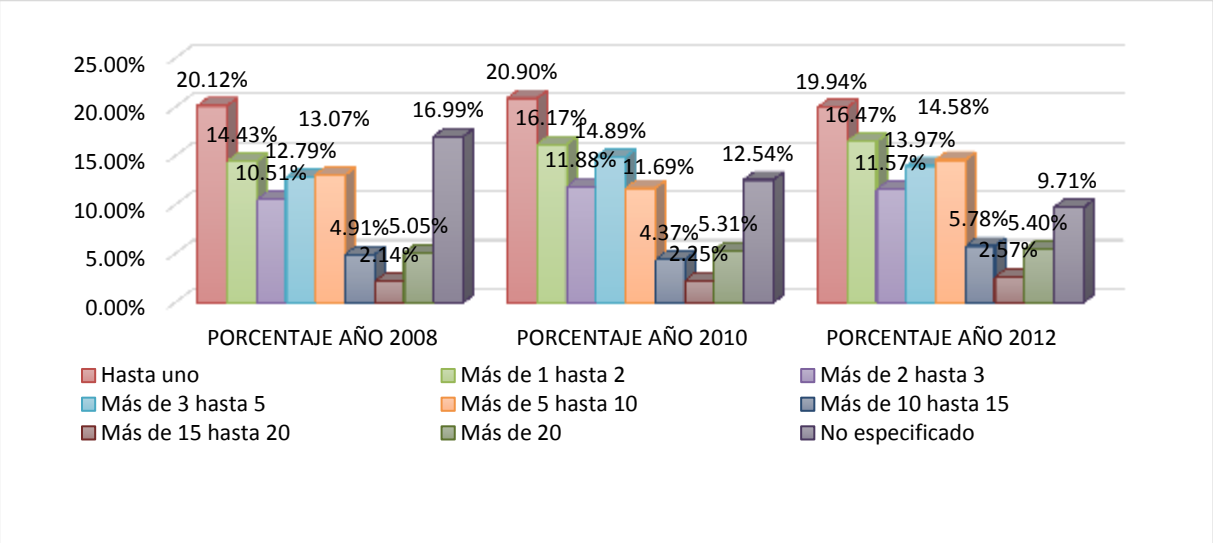
Del total de gastos efectuados por el sector se tiene que entre el 44 y 52% se destinó a la compra de productos para su venta y; tan solo entre el 17 y 31% se destina a la compra de materias primas; entre el 10 y 13% se destina al pago de servicios y gastos fijos.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Nivel de ingresos al mes en los micronegocios en salarios mínimos	**8108755**	**8353649**	**9,192,490**	**5.3 Nivel de ingresos al mes en los micronegocios en salarios mínimos**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Hasta uno	1631504	1745931	1,833,109	Hasta uno	20.12%	20.90%	19.94%
Más de 1 hasta 2	1170465	1350781	1,514,449	Más de 1 hasta 2	14.43%	16.17%	16.47%
Más de 2 hasta 3	852392	992055	1,063,741	Más de 2 hasta 3	10.51%	11.88%	11.57%
Más de 3 hasta 5	1036842	1244038	1,284,361	Más de 3 hasta 5	12.79%	14.89%	13.97%
Más de 5 hasta 10	1059426	976650	1,340,077	Más de 5 hasta 10	13.07%	11.69%	14.58%
Más de 10 hasta 15	398024	365342	531,140	Más de 10 hasta 15	4.91%	4.37%	5.78%

Más de 15 hasta 20	173629	187712	236,401	Más de 15 hasta 20	2.14%	2.25%	2.57%
Más de 20	409194	443915	496,638	Más de 20	5.05%	5.31%	5.40%
No especificado	1377279	1047225	892,574	No especificado	16.99%	12.54%	9.71%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 20 Nivel de ingresos mensuales de los negocios en salarios mínimos



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

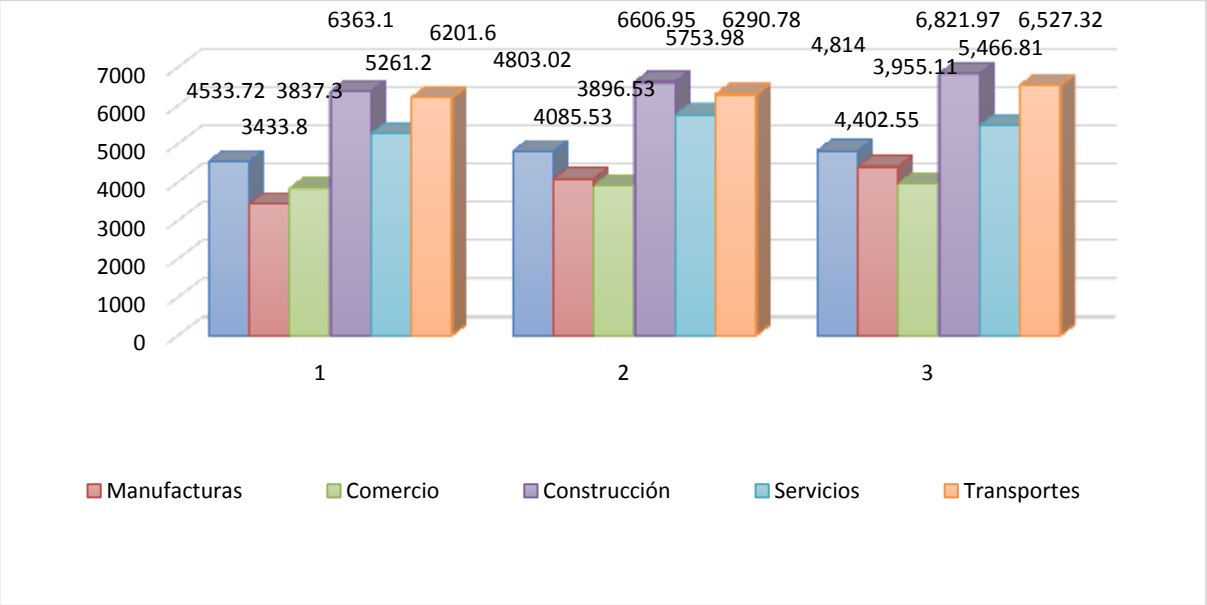
Otro hallazgo relevante de la presente investigación es que del total de empresas del sector, en promedio, la mitad de ellas no logra ingresar más de tres salarios mínimos diarios y; tan solo entre el 24 y 30 % logran ingresar más de 10 salarios mínimos; teniendo que alrededor del 20% de ella ingresan hasta un salario mínimo; entre el 14 y 16% ingresan de 1 a 2; entre el 10 y el 11 ingresan de 2 a 3; entre el 12 y 14% de 3 a 5 y entre el 11 y 14% de logran ingresar de 5 a 10 salarios mínimos, lo que nos muestra la poca eficiencia de este tipo de negocios para generar ingresos.

Ganancias promedio mensuales en los micronegocios	**4533.72**	**4803.02**	**4,814**
Manufacturas	3433.8	4085.53	4,402.55
Comercio	3837.3	3896.53	3,955.11
Construcción	6363.1	6606.95	6,821.97
Servicios	5261.2	5753.98	5,466.81

Transportes	6201.6	6290.78	6,527.32

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 21 Ganancias promedio mensuales por tipo de actividad



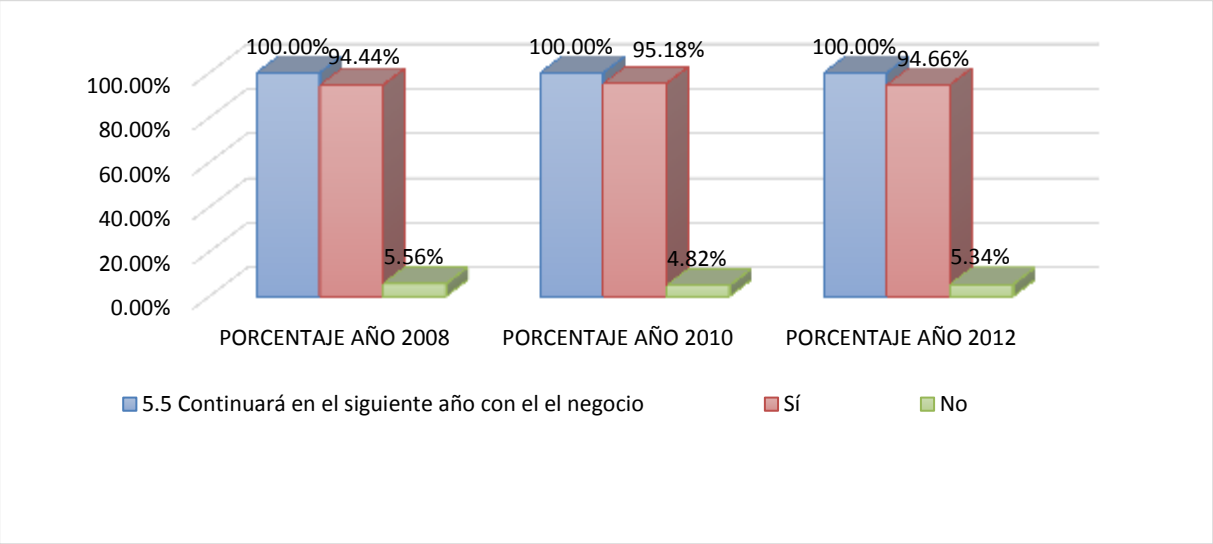
Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

En cuanto a las ganancias promedio mensuales del sector se encontró que éstas oscilan tan solo entre los $3000 y $6000 pesos mensuales lo que indica la baja capacidad de generar riqueza para estas empresas.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
5.5 Continuará en el siguiente año con el negocio	8108755	8353649	**9,192,490**	5.5 Continuará en el siguiente año con el negocio	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
Sí	7658130	7951021	8,702,070	Sí	94.44%	95.18%	94.66%
No	450625	402628	490,420	No	5.56%	4.82%	5.34%

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Gráfica 7 Expectativa de continuar con el negocio el siguiente año



Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

Por último y a pesar de todas las los factores antes mencionados se encontró que las expectativas de continuar con la actividad empresarial son altas ya que del total de los empresarios entrevistados, alrededor del 95% de ellos pretenden continuar con el negocio en los siguientes años.

CONCLUSIONES

El propósito del trabajo, fue demostrar que existen características comunes en las MIYMES en México las cuales han permanecido a lo largo del periodo de estudio y que de acuerdo con las áreas de intervención revisadas son susceptibles de ser tratadas por políticas públicas.

Dentro de la primera hipótesis se concluye que existen características de las MIPYMES de acceso al financiamiento que pueden servir de base para el rediseño de las políticas públicas en México. Una de estas características que es que las empresas no cuentan con registros contables formales lo que les impide obtener créditos ofrecidos por la banca de primer y segundo piso; así mismo se concluye que a pesar de que la mayoría de las empresas (85%) afirmaron haber necesitado un financiamiento inicial, las fuentes de financiamiento gubernamentales o de la banca comercial existentes no fueron las más concurridas, hecho que se contrapone con la actual estrategia de apoyo a las MIPYMES en la que destaca como área de intervención el otorgamiento de créditos. De igual forma, con base en los resultados, se concluye que las políticas públicas basadas en el financiamiento deben replantear la forma en que vienen trabajando ya que para la mayoría de los empresarios el acceso al financiamiento resulta inalcanzable por lo que esté tipo de política no ha resultado favorable para las MIPYMES.

En lo que respecta al recurso humano de las MIPYMES se concluye que el bajo nivel educativo de los empresarios y sus trabajadores es una característica inherente a este tipo de empresas por lo que el diseño de políticas públicas debe incluir a aquellas destinadas a abatir dicho rezago mediante la capacitación para el trabajo, educación financiera y empresarial orientada y basada en las características del recurso humano de las MIPYMES.

De acuerdo con objetivo planteado de identificar las características de mercado de las MIPYMES se concluye que durante el periodo de estudio las empresas en su mayoría comercializan sus productos y/o servicios directamente al público y en el lugar en que se encuentran dichas empresas, lo que representa bajos volúmenes de venta y por consiguiente de ingresos. De esto se plantea la necesidad de diseñar políticas públicas orientadas a la articulación productiva, compras públicas y de exportaciones que le permitan a las MIPYMES acceder a mercados más grandes y realizar conexiones con empresas y mismo gobierno que les permitan cambiar el tipo de comercialización y clientes con que cuentan.

Así mismo se concluye que la principal característica económica de las MIPYMES, en su baja capacidad de producir ganancias. Este bajo rendimiento económico plantea la necesidad de diseñar políticas públicas orientadas a incrementar la productividad de las

empresas así como de innovación y mejoras de gestión que les permitan incrementar sus márgenes de utilidad y coadyuven con su desarrollo y crecimiento.

Por último se concluye que han existido características de acceso al financiamiento, de recurso humano, de mercado y de comportamiento económico de las MIPYMES en México de 2008 a 2012, que sirven de base para el diseño de políticas públicas orientadas a abatir dichas características negativas así como de redirigir los esfuerzos hacia políticas centradas en la asistencia técnica y capacitación, innovación y mejoras de gestión, articulación productiva y compras públicas.

Bibliografía

Alderete, M. (2010). Redes entre MIPYMES: una visión desde la teoría de club y de equipo. Asociación Argentina de Economía Política.

Angelelli, P. (2007), "Las agencias de apoyo a la mipyme y el Banco Interamericano de Desarrollo. Áreas de oportunidad para nuevas operaciones", serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, BID, Washington

Barragán Codina, J. N., & A. Pagán, J. (2002). Administracion de las pequeñas y medianas empresas. México, D.F.: Trillas.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Lavine, R. (2005). SMEs, growth and poverty.

Documento de Trabajo. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Canales, Rodrigo (2006), "Cambio institucional y crédito en México", MIT Working Paper, Massachusetts: MIT Sloan School of Management.

CEPAL. (1988). El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

CEPAL (2004), Desarrollo productivo en economías abiertas (LC/G.2234 (SES.30/3)), Santiago de Chile.

CEPAL (2011), Internacionalización y Políticas de Apoyo a LAS MIPYMES en la Unión Europea, Santiago de Chile

CEPAL (2009), Manual de la micro, pequeña y mediana empresa, San Salvador

Chiavenato, I. (2000). Administración de recursos humanos. 5ª Ed. Mc Graw Hill:Colombia.

De La Fuente, D., Fernández, I., & García, N. (2006). Aministracion de Empresas en Ingeniería. Oviedo: Ediciones de la Universidad de Oviedo.

De María y Campos, Mauricio (2002), "Las pequeñas y medianas empresas en el marco de la política tecnológica industrial: el caso mexicano de las tres últimas décadas", serie Desarrollo productivo, Nº 123 (LC/L.1743-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Dessler, G. (2001). Administracion de Personal. Mexico: Pearson Educacíon.

Franklin, F. (2009). Organizacion de Empresas. Mexico: Mc Graw Hill.

INEGI (2010). Resumen de los resultados de los censos económicos 2009, México, 2010.

INEGI (2011), Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos, México, 2011.

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (1992) Fuentes de Financiamiento: manual de consulta/ Grupo Guadalajara. México.

Ferraro, C. (2011) Apoyando a LAS MIPYMES: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe, naciones unidas 2011.

Kantis, H. (editor) (2004), Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional, ISBN: 1931003785, BID, Washington.

Katz, R. (1986). El arte de un administrador efectivo. Clásicos Harvard de la Administración, Vol. V (pp. 43-54). Bogotá: Educar Cultura Recreativa Ltda.

Kotler P. y Armstrong G (2003). Fundamentos de marketing. 6ª Ed. Pearson Educación: México.

Observatorio Pyme (2012) Recuperado el 25 Octubre de 2012, de http://www.observatoriopyme.org/

Organización Internacional del Trabajo. (1972). Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya. Ginebra: Naciones Unidas.

Putman, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

RR-hhWeb.com. (2006). RR-hhWeb.com. Recuperado el 23 de Abril de 2011, de rr-hhweb.com: http://www.rrhh-web.com/analisisdepuesto.html

SCRIBD. (2006). SCRIBD. Recuperado el 02 de Mayo de 2011, de http://www.es.scribd.com/doc/51262027/03-Manuales-Administrativos

Sikula, A. F. (1989). Administracion de Recursos Humanos. México: Limusa.

Schmitz, H. (1993). Small firms and flexible specialization in developing countries. Späth, B. Small firms and development in Latin America. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Titelman, D. (2003), "La banca de desarrollo y el financiamiento productivo", serie Financiamiento del Desarrollo, CEAPL, Santiago de Chile.

William B. W. y Jr. Keith D. (1996) Administración de personal y recursos humano México: Mac Graw-Hill

Yoguel, G. (2005). LAS MIPYMES y su importancia para la competitividad estratégica. Los nuevos desafíos del nuevo escenario de cambio tecnológico. En M. Casalet, M. Cimoli, & G. Yoguel, Redes, jerarquías y dinámicas productivas (págs. 93-116). Buenos Aires: FLACSO/OIT/Miño y Dávila.

El Desarrollo Organizacional y los Sistemas de Aprendizaje

Marisela Mejía Hernández[1]
Martín Joel Durán Ortiz[2]
Fátima Vega Márquez[3]

[1]Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez - Negocios e Innovación Empresarial, marisela_mejia@utcj.edu.mx
[2]Universidad Tecnológica de Cd. Juárez - Departamento de la Carrera de Ing. Financiera y Fiscal, martin_duran@utcj.edu.mx
[3]Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez - Negocios e Innovación Empresarial, fatima_vega@utcj.edu.mx

El Desarrollo Organizacional y Los Sistemas de Aprendizaje

Resumen

En este artículo se plantea la importancia de la consultoría en Desarrollo Organizacional para generar sistemas de aprendizaje en las empresas. Para ello se realizó una revisión bibliográfica y documental, a través del método científico de investigación análisis-síntesis, con el objetivo de mostrar la contribución del Desarrollo Organizacional al fortalecimiento de las organizaciones que aprenden, a través del estudio del Comportamiento Organizacional y el cambio planificado.

Palabras Clave: Desarrollo organizacional, organización que aprende, sistemas de aprendizaje, comportamiento organizacional

Organizational Development and Learning Systems

Abstract

This paper presents the importance of consulting in Organizational Development, in order to generate learning systems. For this a bibliographic and documentary revision was made, through the scientific method of research analysis-synthesis, with the objective of showing the Organizational Development contribution to the Learning Organizations, through the study of organizational behavior and planned change.

Keywords: Organizational Development, Learning Organization, Learning Systems, Organizational Behavior

Introducción

El Desarrollo Organizacional (DO) y el estudio del Comportamiento Organizacional (CO), proporcionan al administrador herramientas útiles para el análisis del comportamiento individual y grupal dentro de la organización. Contribuyen a identificar la dinámica de los procesos de interrelación que se dan al interior de las empresas, optimizar el desempeño de la organización y prevenir problemas potenciales que pudieran afectar el cumplimiento de los objetivos. Así mismo, a través del DO se planifica la implementación exitosa de cambios organizacionales y se rompen antiguos esquemas de trabajo y patrones de comportamiento.

El Desarrollo Organizacional es el conjunto de intervenciones para el cambio planeado, basado en valores humanistas y democráticos, que busca mejorar el desempeño organizacional y el bienestar de los empleados; se fundamenta en el respeto a las personas, confianza y apoyo, igualdad del poder, confrontación y participación. La consultoría en DO a través del cambio planificado construye y fortalece organizaciones que aprenden.

De acuerdo con Bateman y Snell (2009), una organización que aprende es capaz de crear, adquirir y transferir conocimiento, y al modificar su comportamiento genera continuamente nuevos conocimientos y aprendizajes.

La cultura desempeña una función importante en la creación de un clima organizacional que permita el aprendizaje. Una cultura fuerte que motiva la adaptación y el cambio, propicia un mejor desempeño, así como la generación de aprendizaje organizacional. De esta manera, las empresas pueden dar respuesta a los retos, las amenazas o las oportunidades que se presentan constantemente en su entorno (Daft, 2007).

A continuación se plantea la importancia del DO y el CO en las organizaciones que aprenden; el comportamiento del individuo en el trabajo, con énfasis en las relaciones de poder y el comportamiento político. Así mismo, se aborda la relación entre el DO y los sistemas de aprendizaje; y se presentan algunos modelos para la planificación del cambio en las organizaciones.

La Importancia del Desarrollo Organizacional y El Comportamiento Organizacional

El Desarrollo Organizacional implica el estudio de los procesos sociales que se presentan en una empresa, con objetivo de identificar los obstáculos que bloquean su efectividad como grupo y tomar medidas para optimizar la calidad de sus interrelaciones, para influir de manera positiva y significativa en los objetivos de la empresa (Alejandro Guzmán de la Garza, citado por Guizar, 2013).

Desde esta perspectiva, el DO se orienta hacia el cumplimiento de los objetivos organizacionales sin excluir el bienestar de los individuos y promueve un ambiente laboral democrático, en el cual se considera que el capital humano es el pilar de la organización.

De acuerdo con Robbins y Coulter (2014), el DO son los métodos de cambio que se enfocan en la fuerza laboral, así como en la naturaleza y la calidad de las relaciones interpersonales en el trabajo. Las técnicas de DO buscan provocar cambios en los

empleados de las organizaciones y lograr que trabajen mejor en conjunto. Las técnicas más utilizadas son: creación de equipos, desarrollo intergrupal, capacitación en sensibilidad, encuestas de retroalimentación y consultoría.

El término Comportamiento Organizacional (CO), está ligado al Desarrollo Organizacional, ya que los objetivos del CO son explicar y predecir el comportamiento de los empleados, así como influir en su conducta. Por lo general, en las organizaciones se estudian los siguientes comportamientos: productividad del empleado, ausentismo, rotación de personal, comportamiento cívico organizacional, satisfacción laboral y el mal comportamiento en el lugar de trabajo (Robbins y Coulter, 2014).

Ivancevich, Konopaske y Matteson (2006) definen el CO como "Estudio del comportamiento, actitudes y desempeño humano en un entorno organizacional; implica basarse en teorías, métodos y principios extraídos de disciplinas como la psicología, sociología, ciencias políticas y antropología cultural para aprender sobre individuos, grupos, estructuras, y procesos".

Por su parte Robbins y Coulter (2014), mencionan que el CO es el análisis de las acciones que realizan las personas en el ámbito laboral. Se enfoca en tres áreas principales de estudio: 1) El comportamiento individual que incluye las actitudes, la personalidad, la percepción, el aprendizaje y la motivación; 2) El comportamiento grupal que se ocupa de las normas, los roles, la creación de equipos, el liderazgo y el conflicto; y 3) Los aspectos organizacionales que incluyen la estructura, la cultura, las políticas y prácticas relacionadas con los recursos humanos.

En este sentido, los métodos empleados por el Desarrollo Organizacional y el estudio del Comportamiento Organizacional, facilitan la generación del aprendizaje organizativo. De acuerdo con Ulrich et al. (Citados por Chivas y Camisón, 2002) el aprendizaje en las organizaciones procede tanto de las organizaciones como de las personas, y agregan que el aprendizaje organizativo tiene lugar cuando el sistema y la cultura de la organización toman lo aprendido por las personas y lo transfieren a nuevas personas.

El Comportamiento del Individuo en el Trabajo

Entender el comportamiento de los individuos en las organizaciones requiere conocer las diferencias individuales y estudiar las relaciones entre las variables que influyen en su comportamiento. Los factores hereditarios y de diversidad, de personalidad, de capacidad y

habilidades, de percepción y de actitudes, son variables individuales que influyen en comportamientos laborales básicos como la productividad, creatividad y desempeño del empleado (Ivancevich, Konopaske y Matteson, 2006).

Robbins y Judge (2009), plantean que el comportamiento de los empleados cuando forman parte de grupos difiere del que muestran cuando están solos, los individuos reciben influencia de lo que el grupo considera son estándares de comportamiento aceptables. Así mismo, los patrones de comunicación, liderazgo, poder y política, y los niveles de conflicto, influyen en el comportamiento del grupo. De lo anterior se deriva la importancia del análisis del individuo como un ser social, no como un ser aislado, el cual recibe influencia de los grupos con los que interactúa.

El estudio del poder y sus efectos es importante para entender cómo funcionan las organizaciones. Se pueden interpretar como ejercicios de poder todos los intercambios y todas las relaciones sociales que se dan en una organización; el poder representa la capacidad de hacer que alguien haga algo. Existen dos categorías importantes del poder en la organización el personal y el estructural; el primero puede tener cinco fuentes: poder legítimo, poder de recompensa, poder coercitivo, poder experto y poder referente; en el segundo, la estructura de la organización produce poder y autoridad formales, las formas de poder estructural son: acceso a recursos, capacidad de influir en las decisiones y acceso a información pertinente e importante (Ivancevich, Konopaske y Matteson, 2006).

Los individuos manifiestan comportamientos políticos para influir en las percepciones o conductas de otros individuos y grupos (Ivancevich, Konopaske y Matteson, 2006). Robbins y Judge (2009), explican que el comportamiento político en las organizaciones son aquellas actividades que no requieren ser parte del rol formal de alguien en la organización, pero que influyen o tratan de influir en la distribución de las ventajas y desventajas al interior de ésta. Mitzberg identifica algunos juegos políticos que se presentan en las organizaciones: resistir la autoridad, contrarrestar la resistencia a la autoridad, sentar bases de poder, derrotar a los rivales y producir un cambio en la organización.

Es importante que se identifiquen los comportamientos que pueden tener una influencia negativa en la creación y fortalecimiento de una organización que aprende. Los individuos que obstaculizan el cambio, con actitud negativa hacia ambientes participativos y

colaborativos, así como aquellos con un comportamiento poco ético, se convierten en un riesgo para las organizaciones que aprenden.

El Desarrollo Organizacional y Los Sistemas de Aprendizaje

El Desarrollo Organizacional, es el conjunto de intervenciones para el cambio planeado, basado en valores humanistas y democráticos, que busca mejorar la eficacia organizacional y el bienestar de los empleados. El DO, se fundamenta en los valores: respeto a las personas, confianza y apoyo, igualdad del poder, confrontación y participación (Robbins y Judge, 2009). De esta manera, el DO contribuye a generar una cultura orientada a construir y fortalecer organizaciones que aprenden.

De acuerdo con Ivancevich, Konopaske y Matteson (2006), una organización de aprendizaje tiene la capacidad y flexibilidad para cambiar. Se caracteriza por generar un ambiente en el cual las discusiones son abiertas y se tiene acceso a la información; existe una visión clara en todos los niveles; se identifica el valor e importancia de cada persona; se cuenta con metas y expectativas claras de desempeño; existe el compromiso hacia el aprendizaje, mejora y crecimiento de los empleados; se manifiesta interés por los resultados medibles; disposición a probar nuevos métodos, así como a experimentar y aceptar el fracaso.

El proceso de aprendizaje organizacional consiste en la adquisición, diseminación y uso del conocimiento. Diversos factores generan el aprendizaje organizacional, entre ellos se encuentran la interacción de la organización con el entorno, el cliente, el desarrollo de la tecnología existente y el análisis de la competencia (Fernández, Alegre y Chiva, 2012). El aprendizaje ocurre cuando los procesos de renovación y mejoramiento se difunden y se convierten en parte del know-how de la empresa (Kast y Rosenzweig, 2004).

La organización que aprende desarrolla la capacidad continua de adaptarse y cambiar, y a través de las intervenciones de DO se puede generar un cambio en las organizaciones hacia una cultura de aprendizaje continuo. Robbins y Judge (2009), señalan que para administrar el aprendizaje en una organización, es importante establecer una estrategia, rediseñar la estructura de la organización y transformar la cultura de la organización.

“El desarrollo organizacional no es un procedimiento gradual para resolver un problema específico, sino un proceso de cambio fundamental en los sistemas sociales y humanos, entre los que se encuentra la cultura organizacional” (Daft, 2007).

Nevis et al. (Citados por Chiva y Camisón), plantean diez factores para la creación de la organización como un sistema de aprendizaje: 1) Curiosidad por el entorno; 2) Percepción de la diferencia entre el desempeño deseado y el actual; 3) Preocupación por la medición; 4) Mentalidad experimental y aceptación del error; 5) Clima de apertura y accesibilidad de la información; 6) Compromiso en la educación continua; 7) Variedad de métodos, procesos y sistemas; 8) Múltiple aportación de ideas; 9) Liderazgo involucrado y 10) Perspectiva sistémica e interdependencia de las unidades organizativas.

Por su parte Castañeda (2015), señala que la existencia de una cultura del aprendizaje organizacional, está en función de la formación de los individuos, la claridad estratégica y el soporte organizacional, los cuales influyen significativamente en el aprendizaje organizacional, y agrega que éste se puede maximizar en la medida en que existan condiciones que lo faciliten.

Una organización de alto desempeño se orienta a la mejora de sus capacidades a través de los sistemas de aprendizaje, crea conocimiento y transfiere el aprendizaje a toda la organización (Blanchard, 2010).

Sin embargo, es importante considerar que en las organizaciones pueden existir barreras para el aprendizaje, las cuales pueden ser generadas principalmente por el comportamiento de los individuos. Pérez y Cortés (2007), plantean que las estrategias de algunos directivos omiten los aspectos relacionados con las prácticas de aprendizaje organizacional como un medio para lograr dichas estrategias, así mismo, el acceso limitado a la información y los problemas de comunicación, limitan el aprendizaje.

El Cambio Planeado en Las Organizaciones

De acuerdo con Hernández, Gallarzo y Espinoza (2011), el cambio organizacional es "la habilidad de adaptación de las organizaciones a las transformaciones que afectan el medio ambiente interno y externo, y que se manifiestan en un nuevo comportamiento organizacional". En la actualidad, las empresas enfrentan un entorno globalizado, cambiante y competitivo; por lo cual, requieren generar cambios en su cultura y estructura, para sobrevivir y adaptarse a nuevos contextos.

Sin embargo, lograr el cambio organizacional no es tarea sencilla. Robbins y Coulter (2014), consideran como principales causas de la resistencia al cambio: la incertidumbre,

los hábitos, la preocupación por alguna pérdida personal y la creencia de que el cambio no representará un beneficio para la organización.

El cambio debe planificarse, lo que significa preparar a la organización para adaptarse a las transformaciones significativas de metas y dirección, que pueden implican nuevas reglas y procedimiento diferentes (Hernández, Gallarzo y Espinoza, 2011).

Algunos autores han propuesto maneras planificadas para disminuir la resistencia al cambio a través de modelos para implementar el cambio planeado, Guizar (2013) explica los siguientes modelos:

a) Modelo de cambio de Kurt Lewin

Consta de 3 fases para llevar el cambio planeado: 1) Descongelamiento, 2) Cambio o movimiento y 3) Recongelamiento. Estas fases se pueden lograr si: se determina el problema, se identifica su situación actual, se identifica la meta por alcanzar, se identifican las fuerzas positivas y negativas que inciden sobre él y se desarrolla una estrategia para lograr el cambio de la situación actual dirigiéndolo hacia la meta.

b) Modelo de planeación

Modelo desarrollado por Lippit, Watson y Westley. Los dos principales conceptos de este modelo indican que toda información debe ser libremente compartida entre la organización y el agente de cambio, y que esta información es útil si puede ser posteriormente convertida en planes de acción.

c) Modelo de investigación-acción

Este modelo considera al cambio planeado como un concepto cíclico que involucra colaboración entre los miembros de la organización y los expertos en DO. Enfatiza la recopilación de datos y el diagnóstico antes de la acción, planeación e implantación, así como como una cuidadosa evaluación de los resultados después de realizar la acción, y así sucesivamente.

d) Modelo de cambio planeado de Faria Mello

Modelo de cambio planeado con etapas de consultoría dentro de un proceso cíclico. Faria Mello agrega en este modelo una fase inicial que involucra: contacto (exploración consultor-cliente), contrato (expectativa y compromisos mutuos), entrada (sistema-meta, contacto, sondeo). Esta fase inicial es similar a las dos etapas iniciales del modelo de planeación de Lippit, Watson y Westley.

Las intervenciones de DO deben planearse y adaptarse a las características de cada organización, ya que las empresas difieren en su cultura, individuos que la integran, estructura organizacional, recursos disponibles y procesos de trabajo. Por lo cual, el modelo elegido de intervención requerirá adaptaciones para que el cambio se implemente con éxito.

Metodología

Se realizó una revisión bibliográfica y documental, con el objetivo de mostrar la contribución del Desarrollo Organizacional al fortalecimiento de las organizaciones que aprenden, a través del estudio del Comportamiento Organizacional y el cambio planificado.

Conclusiones

Identificar las diferencias individuales y estudiar las relaciones entre las variables que influyen en el comportamiento organizacional, ayuda al entendimiento de comportamientos básicos que influyen en la productividad, creatividad y desempeño del empleado. El DO busca mejorar el desempeño organizacional y el bienestar de los empleados, se fundamenta en los valores: respeto a las personas, confianza y apoyo, igualdad del poder, confrontación y participación. De esta manera, la consultoría en DO, a través del cambio planificado aporta sustento para construir y fortalecer organizaciones que aprenden.

La cultura desempeña un papel importante en el aprendizaje de los individuos y la organización. Una cultura que fomenta la colaboración entre los miembros de la empresa, la comunicación abierta, la adaptación al cambio, la flexibilidad en sus procesos, así como el intercambio de experiencias, propicia un ambiente en el cual se genera el aprendizaje organizacional.

La organización que aprende desarrolla la capacidad continua de adaptarse y cambiar, y a través de las intervenciones de DO se puede guiar la transición de una empresa tradicional a una empresa orientada hacia una cultura de aprendizaje continuo. Las organizaciones que aprenden marcan pautas y obtienen una ventaja competitiva que les permite enfrentar los retos de un entorno de negocios dinámico y en constante cambio.

Para administrar el aprendizaje en una organización, es importante estudiar el comportamiento de sus integrantes, establecer una estrategia, rediseñar su estructura y transformar su cultura.

Bibliografía

Bateman, T. y Snell, S. (2009). Administración. Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo. México: Mc Graw Hill.

Blanchard, K. (2010). Leading at a higher level. FT Press.

Castañeda, D. I. (2015). Condiciones para el aprendizaje organizacional. Estudios Gerenciales, 31(134) 62-67. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21233043007

Chiavenato, I. (2007). Administración de Recursos Humanos. El capital humano en las organizaciones. México: Mc Graw Hill.

Chiva, R. y Camisón C. (2002). Aprendizaje organizativo y teoría de la complejidad: implicaciones en la gestión del diseño del producto. Castelló de la Plan: Publicaciones de la Universitat Jaume I. D.L.

Daft, R. (2007). Teoría y diseño organizacional. México: Thomson.

Fernández, A., Alegre, D. y Chiva, R. (2012). Orientación Emprendedora, Capacidad de Aprendizaje Organizativo y Desempeño Innovador. Journal of Technology Management & Innovation. Universidad Alberto Hurtado, Facultad de Economía y Negocios.

Guizar, R. (2013). Desarrollo Organizacional. Principios y aplicaciones. México: McGraw Hill.

Hernández, J., Gallarzo, M. y Espinoza, J.J. (2011). Desarrollo Organizacional. Enfoque latinoamericano. México: PEARSON.

Ivancevich, J., Konopaske, R. y Matteson, M. (2006). Comportamiento Organizacional. México: McGraw Hill.

Kast, F. y Rosenzweig, J. (2004). Administración en las organizaciones. Enfoque de sistemas y de contingencias.

Pérez, J. y Cortés, J. A. (2007). Barreras para el aprendizaje organizacional. Estudio de casos. Pensamiento & Gestión. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64602208

Robbins, S. y Coulter, M. (2014). Administración. México: PEARSON.

Robbins, S. y Judge, T. (2009). Comportamiento organizacional. México: PEARSON

Propuesta de Metodología de Evaluación de un Gobierno Corporativo

María Berta Quintana León[1]
Bertha Molina Quintana[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, qulb5600320@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, bettymq@hotmail.com

Propuesta de Metodología de Evaluación de un Gobierno Corporativo

Resumen

Una gobernabilidad efectiva no siempre permite evitar las crisis pero permite identificarlas rápidamente, analizarlas para finalmente superarlas/y gestionarlas. La habilidad en identificar las situaciones difíciles o conflictos y la capacidad de tomar buenas decisiones en momentos cruciales para prevenir o gestionar y superar las crisis, representa el indicador principal de una estructura de gobernabilidad eficiente y madura**.**

La capacidad de un buen gobierno es puesta a prueba cuando se presentan situaciones inesperadas que no son de fácil solución. Para evaluar la administración de conflictos y situaciones difíciles de una entidad, es crucial el análisis de la eficiencia de la gobernabilidad en época de crisis o de disfunciones y evaluación de la capacidad de reacción de la gobernabilidad de una entidad.

Palabras Clave: Gobernabilidad, Directorio, Evaluación

Proposal evaluation methodology of Corporate Governance

Abstract

Effective governance is not always possible to avoid crises but can quickly identify, analyze to finally overcome and manage them. The ability to identify difficult situations and conflicts and the ability to make good decisions in crucial moments to prevent or manage and overcome the crisis, is the main indicator of an efficient structure and governance mature now.

The ability of good governance is tested when unexpected situations that are not easy to solve are presented. To evaluate the management of conflicts and difficult situations of an entity, it is crucial to analyze the efficiency of governance in times of crisis or dysfunctions and evaluation of the responsiveness of governance of an entity.

Keywords: Governance, Board , Evaluation

Introducción

Buscando en elementos conceptuales sobre como evaluar un proceso de mejora de gobernabilidad, se encontró que así como se implanta el traje a la medida para implantar un sistema contable, un sistema de administración, una forma de gobierno, también para evaluación no existe metodología estándar para poder aplicarse en cualquier entidad, tampoco se trata de auditoría, ni administrativa, ni operacional, ni financiera, que en el desarrollo de las mismas ofrecen recomendaciones y sugerencias, se ofrece un ensayo de un caso real**.**

Para evaluar el sistema de gobernabilidad de una entidad, determinar en qué etapa se encuentra y cómo podría desarrollarse pasando a un nivel superior y/o en línea con su evolución y el entorno en el cual opera (justificando de consecuencia las decisiones necesarias que se van afirmando) es necesario analizar preliminarmente:

- El estado de desarrollo y el entorno de la entidad.
- La propiedad y su relación con la gobernabilidad de la entidad.
- Misión, visión y objetivos estratégicos compartidos de la entidad.

Estado de desarrollo y entorno de la entidad

Las formas de gobernabilidad eficientes de la entidad son diferentes debido al estado de desarrollo en que se encuentra y al ambiente en que opera. En consecuencia, las estrategias de la entidad tienen que estar vinculadas tanto al contexto externo como a su fase de evolución. Por esta razón es importante evaluar y especificar estos dos aspectos en un análisis preliminar de diagnóstico de la gobernabilidad.

Perfil y estado de desarrollo de la entidad

Conocer el estado de desarrollo de la entidad frente a sus planes futuros es vital en cuanto es posible entender: Si la estructura de gobernabilidad actual es y será adecuada en términos de conocimientos, habilidades y experiencias.

Otros posibles actores que influencian el poder de decisión

Las recomendaciones prioritarias según la brecha entre las necesidades y la realidad actual del Directorio en comparación con la dirección estratégica de la institución es la evaluación del Sistema de Gobernabilidad. Para los propósitos de esta evaluación, la Gobernabilidad de una entidad se define como:

El proceso mediante el cual un directorio guía a una entidad en el cumplimiento de su misión corporativa y en la protección de los activos de la institución. El Directorio es el principal órgano de gobierno corporativo por medio del cual se conectan todos los actores y es responsable de propiciar buenas prácticas. En general, el Directorio representa a los principales grupos constitutivos de la entidad, vela por sus intereses, nombra la Gerencia General, aprueba y valida la estrategia de la entidad, y monitorea las operaciones.

Una buena gobernabilidad ocurre cuando:
El Directorio provee una guía apropiada para la gerencia con respecto a la dirección estratégica de la institución y vigila por qué los esfuerzos de la gerencia se muevan en esa dirección.

Las formas de gobernabilidad eficientes son diferentes debido a la variedad de entidades, su misión, visión, objetivos estratégicos y ambientes en que operan. Por esta razón en un análisis preliminar es importante estudiar y tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Las estrategias que se tiene que seguir están vinculadas al contexto y el estado de desarrollo de la entidad.
- Es imprescindible reconocer las diferentes formas legales de las entidades (Asociaciones, ONGs, Cooperativas, Sociedades privadas, etc.) y estudiar la relación entre propiedad y gobernabilidad de la entidad.
- Es necesario entender si existe una visión estratégica compartida y controlada, en términos de población meta, cobertura, oferta de servicios financieros y tipo de organización.

Tomando en cuenta:

- El perfil institucional, el estado de desarrollo y el entorno.
- La propiedad.
- La visión estratégica compartida.

Es posible evaluar de manera adecuada y en profundidad el sistema de gobernabilidad de la entidad justificando las decisiones necesarias que se van afirmando.

Metodológicamente el sistema de gobernabilidad se ha estructurado en cuatro MACRO-AREAS que conforman una BASE COMÚN para todo tipo de entidades.

Las cuatro MACRO-AREAS son las siguientes:

A. Roles y Responsabilidades y Composición del Directorio.
B. Arquitectura Informativa.
C. Toma de decisiones, Supervisión y Control.
D. Manejo de conflictos y situaciones difíciles.

Fundamento de la lógica de la BASE COMÚN de la GOBERNABILIDAD

De acuerdo a la dirección estratégica de la entidad, es necesario definir Roles y Responsabilidades del Directorio (y eventualmente de otros órganos de gobierno) y una adecuada separación de funciones con respecto a la Gerencia, sobre la base de las responsabilidades definidas y tomando en cuenta el estado de desarrollo y el entorno de la entidad. Se debe mantener una Composición del Directorio adecuada en términos de liderazgo, compromiso, experiencia, conocimiento, perspectivas y habilidades.

Para poder tomar decisiones correctas y/o supervisar y controlar de manera eficaz, es necesario contar con una buena Arquitectura Informativa que permita un flujo de información completa, confiable y de calidad. Es necesaria una buena definición de qué información y con qué oportunidad y frecuencia la recibe el Directorio.

Para optimizar la Toma de decisiones, Supervisión y Control, se necesita tener tanto una estructura como procedimientos claros y completos por cada responsabilidad, y propiciar

un clima adecuado para una dinámica de grupo eficiente enfocándose en cuestiones sustantivas.

Todo esto permite el buen Manejo de Conflictos y Situaciones Difíciles. Sin embargo, para prevenir disputas se debe recurrir a procedimientos formales y escritos predeterminados y adicionalmente contar con un "Código de Honor" predeterminado para protegerse de conflictos y situaciones difíciles no previstas.

El desarrollo de una gobernabilidad efectiva en una entidad se centrará en estos cuatro macro-aspectos concatenados entre ellos, que conforman la BASE COMÚN de la gobernabilidad.

Su autonomía y empoderamiento con el objetivo de fortalecer la Gestión del Cambio de la Institución.

La Gestión del Cambio es crucial durante la implementación del Plan Estratégico y Operativo y permite realizar periódicamente la revisión de la misión y la visión estratégica de la entidad. De hecho, la misión y la visión estratégica es posible que evolucionen a lo largo del tiempo en función del contexto, del crecimiento, del nuevo estado de desarrollo y de los resultados de la entidad.

Un aspecto clave que se tiene que tomar en cuenta sistemáticamente durante todo el proceso de evaluación y desarrollo del sistema de gobernabilidad es la TRANSPARENCIA.

La transparencia es esencial para un gobierno corporativo estable y eficaz.

Una propuesta para un Plan de Desarrollo para mejorar y consolidar la gobernabilidad de la entidad es vital. En la medida en que se pretende que el Plan de Desarrollo de la gobernabilidad de la entidad sea una herramienta de gestión operativa para el Directorio es preciso establecer un sistema de monitoreo y seguimiento del Plan eficaz sin lo cual el ciclo de gestión quedaría incompleto.

Este sistema de monitoreo y seguimiento debería permitir adaptar el Plan de Desarrollo de la entidad a las condiciones y situaciones cambiantes, tanto internas como externas, realimentarlo y corregirlo sobre la marcha.

Algunas instrucciones practicas sobre el Plan de Desarrollo se puede ordenar por:

- Área
- Sub-área
- Fecha
- Presupuesto.

En general, el consultor debe hacer un esfuerzo sistemático de desarrollo de sus competencias profesionales, debe tener un plan de autoformación en continuo desarrollo, y debe restringir sus áreas de intervención a los temas que ya domina profesionalmente.
El consultor necesita tener identificados los autores (libros y artículos) que lideran el desarrollo de esos temas a nivel global, y leerlos, buscando renovar y consolidar su propia formación profesional.

Una vez identificados los temas y análisis que van a tener mayor importancia en el proceso, el consultor debe realizar un esfuerzo de auto-evaluación de sus competencias y de superación de sus limitaciones en los temas que tendrán importancia en el proceso que está conduciendo.

En particular, los temas más importantes en el proceso de evaluación y desarrollo de la gobernabilidad son: gobierno corporativo en una entidad, conocimiento del mercado, análisis financiero, indicadores de desempeño, diseño organizacional, desarrollo de las finanzas, responsabilidad social empresarial, administración de riesgos, etc.

Una herramienta clave del Consultor para contribuir a que las organizaciones elaboren buenos planes de desarrollo de la gobernabilidad son sus hipótesis de trabajo.

Desde el inicio de la relación, en las coordinaciones preliminares, en las lecturas de los documentos institucionales, hasta el final del proceso, el Consultor debe hacer un esfuerzo continuo por explicitar para sí mismo sus impresiones iníciales sobre la organización.

Es importante Saber de Gobernabilidad. El consultor tiene que conocer y tener alguna experiencia como Directivo y/o haber trabajado con los órganos de gobierno de una entidad igual.

Saber de Planeamiento Estratégico de una entidad. El consultor tiene que tener experiencia en el soporte y/o acompañamiento en la planeación estratégica y operativa de la entidad. El consultor sabe que los éxitos y los fracasos dependen de cómo la organización maneja sus condiciones internas y la relación con su entorno, dependen de cómo se gobierna y cómo se gerencia una empresa, de cómo se desarrollan sus capacidades y de cómo se organizan los objetivos de corto, mediano y largo plazos, etc.

Saber cómo evaluar la administración y el desempeño (cuantitativo y cualitativo) de las entidades. Conocer el análisis del desempeño financiero, operativo y social de una. Conocer de los factores críticos de eficiencia y productividad, de gestión de cartera y de gestión de recursos humanos. Conocer de la administración de los riesgos en una entidad, de administración de empresas, particularmente de finanzas y conocer la idiosincrasia de las organizaciones, empresas y personas que se dedican al negocio propio de la entidad a revisar.

Saber facilitar y conducir procesos. Es decir, cómo acompañar a los Directores y Ejecutivos para que realicen análisis, generen ideas y tomen decisiones estratégicas para el desarrollo del sistema de gobernabilidad. Necesita conocer las dinámicas de grupo que optimizan la generación de conocimientos. El consultor debe estar consciente que su papel principal es ayudar en generar situaciones y promover los análisis que estimulen a los Directores y los Ejecutivos de la entidad a progresar en su pensamiento y en tomar decisiones de gran importancia para el futuro y el desarrollo gradual del sistema de gobernabilidad de la entidad frente al entorno y la organización que cambian continuamente.

Conocer el contexto nacional, la economía, la legislación/regulación/supervisión de la entidad. No es posible evaluar y acompañar el desarrollo de la gobernabilidad de una empresa sin tener claro los parámetros básicos de su entorno, el grado de desarrollo del sector y el marco normativo nacional, etc. Esos elementos deben ser dominados previamente por el Consultor para que pueda interpretar los datos y la información que se analizarán durante el proceso.

Las impresiones iníciales son muy importantes, en primer lugar se hace un estudio general de cómo es:

- De quien es propiedad y órganos de gobierno, ¿Quién posee el capital? Análisis de la composición de los fondos propios (aportaciones sociales/porcentaje accionario de los inversionistas de los inversionistas privados, públicos, nacionales, internacionales, etc.)
- Asamblea General
- Composición
- Funcionamiento
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Directorio (Consejo de Administración, Junta Directiva)
- Número de miembros
- Composición (si posible poner Tabla con un Detalle de los miembros, con su perfil y experiencia profesional)
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Junta de Vigilancia y/o Comité de Auditoria
- Número de miembros
- Composición (si posible poner Tabla con un Detalle de los miembros, con su perfil y experiencia profesional)
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Otros órganos y/o Comités.
- Número de miembros

- Composición
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Gerencia General y Equipo Gerencial
- Estructura y composición (si posible poner Tabla con un Detalle de los miembros, con su perfil y experiencia profesional)
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Verificar que la misión y visión, este compartida y exista entendimiento controlado, en términos de población meta, cobertura, oferta de mercado etc. Y junto con los objetivos estratégicos aprobados y se han revisado en los últimos 5 años
- Verificar si el Directorio ha reunido los requisitos (conceptos y habilidades claves) y cumplido
- Informe de evaluación de la gobernabilidad de la entidad

Resultados de la evaluación

El informe de evaluación está constituido por dos partes:

El Resumen Ejecutivo que incluye la evaluación (rating) final y una lista de las principales recomendaciones/actividades por realizar por AREA y SUB-AREA.

El Informe Completo que incluye lo siguiente:

- Estado de desarrollo y entorno de la entidad en estudio
- Propiedad y relación con la gobernabilidad
- Misión, Visión y Objetivos Estratégicos Compartidos
- Sistema de Gobernabilidad de la entidad: puntos clave, consecuencias/riesgo
- Potenciales, prioridades, recomendaciones/actividades por realizar.
- Las impresiones iníciales son muy importantes, son una expresión de
- En Primer lugar se hace un estudio general como son:
- De quien es propiedad y órganos de gobierno, ¿Quién posee el capital? Análisis de la composición de los fondos propios (aportaciones sociales/porcentaje accionario de los inversionistas de los inversionistas privados, públicos, nacionales, internacionales, etc.)

- Asamblea General
- Composición
- Funcionamiento
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Directorio (Consejo de Administración, Junta Directiva)
- Número de miembros
- Composición (si posible poner Tabla con un Detalle de los miembros, con su perfil y experiencia profesional)
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Junta de Vigilancia y/o Comité de Auditoria
- Número de miembros
- Composición (si posible poner Tabla con un Detalle de los miembros, con su perfil y experiencia profesional)
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Otros órganos y/o Comités.
- Número de miembros
- Composición
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Gerencia General y Equipo Gerencial
- Estructura y composición (si posible poner Tabla con un Detalle de los miembros, con su perfil y experiencia profesional)
- Fuerzas y principales hallazgos respecto el presente
- Verificar que la misión y visión, este compartida y exista entendimiento controlado, en términos de población meta, cobertura, oferta de mercado etc. Y junto con los objetivos estratégicos aprobados y se han revisado en los últimos 5 años
- Verificar si el Directorio ha reunido los requisitos (conceptos y habilidades claves) y cumplido
- Informe de evaluación de la gobernabilidad de la entidad

Conclusiones

En general, una entidad no puede esperar una realidad en la cual no ocurran conflictos de interés o situaciones difíciles en cuanto son incidentes comunes y reales. Sin embargo, la entidad debería ser lo más claro posible en la administración de estos conflictos o situaciones difíciles. De hecho, se espera que la entidad cuente con un plan o método para atender los conflictos o las situaciones difíciles inesperadas, facilitando un proceso ordenado de análisis y solución. Es crucial la autonomía y el empoderamiento de un "Comité de Seguimiento y Gestión de Conflictos y/o Situaciones difíciles". Es importante asegurarse que el Directorio y el Equipo Gerencial no limiten los espacios de dicho Comité (en cuanto podrían tener una relación directa o se podrían ver afectados por el conflicto y su solución) que debería funcionar también como órgano de resolución de conflictos. Y sin tomar en cuenta en el presente trabajo la variable rentabilidad que cualquier conflicto o situación difícil casi siempre surge por problemas económicos que sería tema de un trabajo posterior.

Referencias Bibliográficas

Enrique Díaz Ortega, "GOBIERNO CORPORATIVO: Lo que todo empresario debe saber", Centro de Estudios de Mercados de Capitales y Financiero, Programa Kemmerer de la CAF, 2005.

Evaluación y desarrollo de Gobernabilidad de las instituciones de microfinanzas, elaborado a peticion de PROMOFIN hecho por Massimo Vita

Dr. Gad J. Selig & Pete Waterhouse, "IT Governance An Integrated Framework and Roadmap: How to Plan, Deploy and Sustain for Competitive Advantage", White Paper, CA, marzo 2006.

Michael E Nagel & Chris Rigatuso, "Improving Corporate Governance: A Balanced Scorecard Approach", ORACLE, Balanced Scorecard Collaborative, Inc., 2003.

Modelo Académico, Desarrollo de la Creatividad, para Ideas de Negocios en Emprendedores de la FCCA, UMSNH

Antonio López Arias[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, atonylop@hotmail.com

Modelo Académico, Desarrollo de la Creatividad, para Ideas de Negocios en Emprendedores de la FCCA, UMSNH

Resumen

Se ha detectado en la cultura emprendedora que la mayoría de las personas y alumnos tienen una idea de negocios poca clara, superficial y sin fundamentos, este factor comúnmente se debe al desconocimientos de que existen diversos programas que los apoyen para perfeccionar su idea y a su poco o nulo conocimiento en el área de negocios a emprender, debido a esto abandonan las ideas creativas pensadas en su plan de vida empresarial.

Un modelo académico para la creatividad desarrollo fundamental para ideas de negocios en emprendedores de la facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, es una herramienta para responder a las necesidades que surgen en la problemática señalada, este modelo estará diseñado, para que de manera sencilla, formativa y formal se utilice el potencial creativo que cada uno de los alumnos tiene, al generar ideas sólidas innovadoras y fundamentadas metodológicamente.

Su búsqueda principal de una idea la hacen en el trayecto de los cursos que participan, tratan de encontrar esa solución a su idea de negocios pero en su avance del curso no les da opciones o herramientas acordes a su creatividad antes de iniciar con el proceso de incubación

El desarrollo de la creatividad es vital y sensibilizarla Para descubrirlo se requiere enseñarlos a conocer lo existente en negocios, en ideas similares a las suyas en su primer encuentro con lo inventado con la finalidad de compáralas y observar los aciertos o necesidades de su idea ya que este acercamiento les facilitara incrementar varias ideas o podrán fundamentar la propia.

Se necesita un modelo, con herramientas metodologías, para sensibilizar el desarrollo de la creatividad a través de procesos, para las ideas formales y fundamentadas en el conocimiento científico.

Mediante un modelo académico deberá contener dinámicas grupales e individuales así como test que de manera práctica y sencilla la creatividad desarrollar fundamentalmente, grandes ideas, creativas, innovadoras que les permita tener un panorama amplio de investigación para realizar una idea de negocios sólida.

El alumno de la FCCA con un modelo académico podrá adquirir conocimientos para el desarrollo y sensibilización de su creatividad que le permitirán generar ideas de negocios sólidas fundamentadas metodológicamente, para la innovación de sus productos o servicios y satisfacer necesidades, elevando su calidad, productividad y competitividad de la idea de negocio a emprender.

Palabras Clave: Modelo Académico, Desarrollo de la Creatividad, para Ideas de Negocios en Emprendedores de la FCCA, UMSNH. (MADCINE), Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas (FCCA) Universidades e Instituciones de Educación Superior (UIES).

Academic Model, Development of Creativity, Business Ideas for Entrepreneurs FCCA, UMSNH

Abstract

It has been detected in an entrepreneurial culture that most people and students have an idea of unclear business superficial and baseless, this factor commonly disregard that there are several programs that support them to perfect his idea and his little or no knowledge in the area of business to undertake, because of this they leave the creative ideas you have for your business life plan.

An academic model for creative, development for key business ideas entrepreneurs in the Faculty of Accounting and Administrative Sciences, is a tool to respond to needs that arise in the indicated problematic, this model will be designed so that a simple, formal training and the creative potential that each student has, to generate solid, innovative and methodologically founded ideas.

Its main finding an idea made in the course of the courses involved, try to find the solution to their business idea but for the advancement of course not given options or tools that go with their creativity before starting the incubation process.

The development of creativity is vital. To find it requires teaching them to know what exists in business, ideas similar to yours in his first encounter with the invented, in order to

compare and observe the strengths and needs of his idea, as this approach will facilitate them to increase several ideas or may justify itself.

Keywords: Academic Model, development of creativity, business ideas for entrepreneurs FCCA, UMSNH. (MADCINE) Faculty of Accounting and Administrative Sciences (FCCA) Universities and Institutions of Higher Education (UIES).

INTRODUCCIÓN

El Modelo Académico, Desarrollo de la Creatividad, para Ideas de Negocios en Emprendedores de la FCCA, UMSNH. (MADCINE).Es un modelo para elevar la calidad de vida en la cultura emprendedora de los alumnos de esta facultad para el desarrollando de la creatividad que de manera metodológica apoye a generar ideas de negocios.

Servirá a los alumnos como base para su plan de vida profesional, ya que existe un gran número de ellos que no tiene bien identificado su futuro profesional hasta en el mismo ámbito de su carrera.

El objetivo principal, adquirir conocimientos que le permitan generar ideas de negocios sólidas fundamentadas metodológicamente para la innovación de sus productos o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad, modelo diseñado para que de manera sencilla, formativa y formal utilice el potencial de su creatividad que todo alumno tiene, al generar ideas sólidas e innovadoras y fundamentadas metodológicamente.

En todo proceso de incubación de un negocio, se requiere de una idea factible a satisfacer una necesidad, con la finalidad de realizar esa idea en un negocio con éxito que madure y tenga la posibilidad de crecimiento.

Sin embargo se ha detectado que la gran mayoría de las personas incluyendo los alumnos que logran tener una idea de negocios, son superficiales, poco claras y muy frágiles sin fundamentos e investigación mínima necesaria, Cuando su interés es querer realizarla y bajo un proceso de incubación, su idea no reúne los principios mínimos para su avance del modelo de incubación, aparece el fenómeno que la dejan abandonad sin saber que todas las ideas son factibles, lo único que se necesita es un modelo académico que les sirva para su investigación de su idea.

Cuando los emprendedores buscan cursos para su plan de negocios o hasta en las misma incubación, los participantes pretenden que su idea de negocios que tienen es darle solides

y que sea exitosa, pero en estos procesos ya requiere que tu idea sea factible para continuar con el desarrollo del proyecto, se considera que sin una idea factible muy difícilmente el emprendedor logre realizarla es por eso que la raíz en una idea es un modelo académico para nuestros alumnos que descubran su desarrollo creativo de ideas para darle fundamento y metodología a su idea de negocio y poder desarrollarla en cualquier curso o incubadora.

Para descubrir el desarrollo de la creatividad de ideas en los alumnos, este modelo académico es una herramienta para enseñarlos a conocer los negocios existente, con ideas muy similares a las suyas, como un primer encuentro con lo inventado donde podrá comparar su idea respecto a lo existente haciendo otro desarrollo de creatividad que les permitan observar los aciertos o necesidades de su idea buscando la innovación y su ventaja competitiva mutua entre una y otra podrán fundamentar la propia y ayudara a superarla.

Para obtener esas mejores ideas de negocios, el modelo académico ayudará al participante de manera práctica a desarrollar la creatividad de ideas despertarán y animarán un estilo de ser, crearán nuevas formas de innovar, para convertir sus sueños en realidad, del saber al hacer.

La FCCA cuenta con grandes apoyos para el impulso de la cultura emprendedora como son: materias para la creación de negocios dentro del plan de estudios, el Centro de Servicios Empresariales (CSER), el modelo IMPULSA, y la Incubadora de Empresas de la UMSNH. En un ámbito general se cuenta con la infraestructura y equipamientos, así como los vínculos institucionales, asesores, capacitadores y mentores especializados destinados a crear empresas, que orientan al alumnado a hacer realidad su idea de negocio y consolidarla en su puesta en marcha.

Desde este punto de vista los docentes y estudiantes deben de estar plenamente implicados en el impulso de esta cultura emprendedora, con interés y comprometidos con las Universidades e Instituciones de Educación Superior UIES, ya que son finalmente quienes facilitan la integración de estas estrategias para el desarrollo y cultura empresarial para los emprendedores.

Mantener un contacto estrecho con los estudiantes, y para detectar así emprendedores interesados en su formación académica, asimismo la vinculación con egresados y público en general necesitado de aprendizaje y capacitación, quienes buscan desarrollar su idea

creativa para que se convierta en pequeño o mediano negocio, ya sea familiar o en particular que fomentará con visón una empresa en su futuro.
Un espíritu creativo está dentro de ti, cualquiera que sea tu ocupación. La clave, por supuesto, radica en liberarlo.

Cuando se despierta, ánima un estilo de ser, crea nuevas formas para innovar y para hacer cosas de convertir sueños en realidad.

La creatividad son momentos vitales e importantes en todo lo que hacemos tu creatividad adquiere dimensión social una de ellas escuchar tu ser, tu mente y sobre todo escuchar a la gente, aprender de ellos ya que te darán todas sus ideas creativas en necesidades que ellos ven sienten y requieren de una innovación de actos y hechos para una mejor vida social.

Modelo académico

El modelo debe de abarcar el inicio de los paradigmas Hay que lidiar con la inercia, las resistencias, las percepciones y los esquemas ya establecidos, la gente tiende a aferrarse a los viejos puntos de vista, las viejas formas y los viejos hábitos. Y estos son muy difíciles de cambiar (paradigmas).

Por lo general los antiguos y nuevos paradigmas, pueden presentar visiones absolutamente diferentes del mundo y en otras ocasiones, incompatibles en el momento de su hegemonía, todos los paradigmas vigentes se consideran descripciones exactas y autorizadas de la realidad, muy pocas veces se cuestionan y cuando surge alguien capaz de hacerlo, corre el riesgo de ser quemado en la hoguera.

Todos los nuevos modelos surgen cuando alguien es capaz de cuestionar el modelo que prevalece en un momento histórico. Nuestra civilización está sembrada de paradigmas y en algunas oportunidades más bien son dogmas incuestionables. Sin embargo, la actual filosofía de la ciencia ha reconocido públicamente que las teorías científicas son modelos conceptuales o constructos, que tienen como objetivo organizar los datos y procesos de la realidad y no “la realidad”, en el sentido de Korsybiski el mapa no es el territorio, podríamos decir que la palabra amor no ama y la palabra agua no moja.

El viejo paradigma los conceptos mecanicistas del universo, han dominado a la civilización occidental durante varios siglos, sus propuestas filosóficas están basadas en las ideas dualistas de Descartes y en la física de Newton.

Modelos y metodologías

La palabra método procede del griego, significa "el camino hacia. El método es una estrategia para alcanzar un resultado.

Descartes, filósofo, matemático y geómetra Francés resumió su método de la siguiente forma:

Solo reconocer como verdadero lo evidente.
Dividir los problemas y las dificultades.
Analizar empezando por lo simple.
Avanzar luego en lo complejo.

El método permite solucionar problemas y resolver oportunidades.

La creatividad posee algo de misterioso, azaroso e incontrolable, pero el proceso creativo es básicamente productivo como consecuencia de un pensamiento

La Metodología de Descartes aportó al modelo mecanicista la dicotomía absoluta entre la materia y el espíritu o la mente.

El modelo mecanicista es una herramienta poderosa y tiene mucho éxito en aplicaciones prácticas, fue el detonante de la revolución industrial y de la producción en serie; por ello, la tecnología llegó a un desarrollo tal que entronizó al paradigma mecanicista, convirtiéndolo en una panacea y en el modelo lógico y obvio de toda ciencia, incuestionable, auto validado en forma continua y permanente.

La ciencia mecanicista trata de explicar fenómenos como la inteligencia, la creatividad, la religión, el arte, etc., como productos de procesos físico-químicos del cerebro, medibles, cuantificables, verificables y predecibles. Esta conclusión es meramente metafísica, imposible de ser comprobada con los métodos científicos mecánicos.

Por otro lado, la teoría de funciones mentales, que en la práctica enseña a aprender con todo el cerebro, involucra a la importancia de la intuición y la emoción en los procesos educativos. Ahora aprendemos con "todo el cerebro", podemos oler la física degustar la matemática, tocar la lógica ver la música, oír la historia, intuir lo que deseamos saber y lo más importante, gerenciar los conocimientos que deseamos adquirir.

Se han identificado tres mecanismos principales de modelaje humano: generalización, eliminación y distorsión, de los cuales dependen otros submecanismos.

El desarrollo de la inteligencia surge de episodios en los que se dan una interacción entre el sujeto que aprende y la realidad que debe aprender con la ayuda de la mediación, de no darse esta autonomía de ejercicio innovador de las operaciones mentales, el ser humano tiende a reducir todo a unidades elementales, estandarizadas, generalizadas, homogéneas que aplica a cualquier contexto independientemente de factores que la hagan distinta.

Si el ser humano goza de cierta autonomía va modificando su estructura mental y va construyendo su capacidad de llegar a nuevos conocimientos y saberes.

Si consideramos que la formación tiende a esta mezcla de pensamiento lógico con la percepción creadora, lleva a lo que Guilford (1951) distingue como mezcla entre el pensamiento convergente y el pensamiento divergente. De tal manera que la formación debe considerar estos caminos

Lenguaje que incentiva los pensamientos convergentes y divergente.

PENSAMIENTO CONVERGENTE	PENSAMIENTO DIVERGENTE
• No lo hagas así. • Así no es. • No es posible que cambie. • No se trata de nuevas ideas. • Es demasiado fácil. • Está demasiado claro. • Es tonto. • Es de soñadores. • No corresponde con la realidad. • Es absurdo. • No es lógico • No es cientifico.	• Busca nuevas opciones. • Encuentra la forma que funcione de mejor manera. • Puedes cambiar las maneras de llegar. • Busca nuevas ideas. • Es adecuado, si es adecuado para ti. • Busca formas no convensionales. • Busca en qué condiciones funciona. • Confróntate con lo convencional.

Importancia del pensamiento positivo

El modelo académico debe contener la importancia del pensamiento positivo produce cambios fisiológicos a niveles de los neurotransmisores y de las hormonas, siendo esto objeto de estudios científicos contemporáneos demostrándose por ejemplo, la relación que existe entre estados de relajación – ondas alfa – aprendizaje; así como los cambios fisiológicos positivos que se producen en las personas que practican disciplinas como el yoga, la meditación, las artes marciales y otras

No es secreto que la meditación produce cambios fisiológicos positivos y susceptibles de cuantificar.

Es posible, también, morir a causa de un enemigo imaginario, y de la misma manera, es posible utilizar este mecanismo para "aprender a curarse" y en general, para regenerarse.

Utilizando la imagenería positiva, las personas pueden ordenar a las defensas, luchar contra los tumores o las enfermedades en general, y también, solucionar problemas de aprendizaje.

El enseñar a tu cerebro con modelos de aprendizaje positivos, ayudarás a mecanizar y a ordenar que él genere una constante, decisiones positivas que mejorarán la creatividad ya que a este lo obligarás a mejorar su potencial creativo.

Piense y sea creativo como los niños.

Los investigadores han comprobado sin duda que el individuo desarrolla cerca del 50% de su habilidad de aprender en los primeros cuatro años de vida. Y desarrolla otro 30% de la habilidad antes de llegar a los ocho años.

Esto no significa que usted absorba el 50% de su conocimiento o el 50% de su sabiduría o el 50% de su inteligencia para cuando tiene cuatro años. Simplemente significa que en esos primeros años forma los principales trayectos de aprendizaje en su cerebro. Cualquier otra cosa que aprenda en la vida se construirá sobre esa base. También absorbe una cantidad fantástica de información en esos primeros años. Y todo el aprendizaje posterior crecerá a partir de ese núcleo.

Sin embargo, casi todos los países invierten poco menos del 10% de su presupuesto educativo en los años en los que el 50% del desarrollo ocurre.

Lo más importante es que el niño aprende haciendo. Aprende a gatear gateando. Aprender a caminar caminando. Aprender a hablar, hablando y cada vez que lo hace o bien establece nuevos patrones en el cerebro- si su experiencia es nueva- o expande y construye sobre patrones existentes- si está repitiendo la experiencia.

Creando esos famosos modelos de aprendizaje, que surgen constantemente en esta época llena de tecnología donde los niños contienen un gran potencial de deseos del aprendizaje, con una creatividad inventiva que superará los modelos haciéndolos viejos paradigmas
Contempla jugar a otros niños. Te traerá recuerdos de los juegos que solías jugar.
Si quieres más diversión en tu vida, ponte en contacto con tu niño interior y ven de ese espacio de espontaneidad y gozo. Te prometo que empezarás a disfrutar de más diversión en tu vida alimentando esa creatividad que tiene un niño.

Los niños están aprendiendo más rápido, incluso se ha demostrado que mientras más temprano se les enseñe a leer, más inteligentes serán en el futuro.

Como y donde descubrir la creatividad, evitando los principales enemigos.

Estamos habituados a nuestra manera mundana de pensar soluciones. Los psicólogos denominan "fijación funcional" a la trampa de la rutina; solamente vemos la manera obvia de solucionar un problema: la manera más cómoda en la que pensamos siempre.

Autocensura VDJ

La autocensura, esa crítica voz interior que confina nuestro espíritu creativo dentro de los límites de lo que juzgamos aceptable. Esa voz crítica te susurra: "Pensarán que estoy loco", "Esto no funcionará jamás" o "Es demasiado obvio".

El hombre al que se le ocurre una idea nueva es un chiflado, hasta que la idea tiene éxito

La creatividad no tiene edad.

El potencial de creatividad está siempre presente. La creatividad no tiene por qué disminuir a medida que avanza la vida.

La creatividad es muy impórtate en la vida de uno: te da diversidad. Si eres creativo, pruebas diferentes maneras de hacer las cosas. Si eres creativo, desde luego, cometes montones de errores. Pero si tienes valentía de continuar a pesar de tus errores, obtendrás la respuesta.

Nuestra época y probablemente esto se ha dicho en todas las épocas, es propicia para la crisis y los cambios, el estrés (tensión) nos atrapa en una red de la cual estamos comenzando a salir mediante prácticas psicológicas que han renacido, luego de haber sido enterradas por el mundo tecnocrático y mecanizado. Sin embargo, el hombre vislumbra su

destino, y cuando está a punto de naufragar, aparece una tabla de salvación que lo libera de la esclavitud.

La sofrología ayuda al hombre a descubrir su potencial interno, modificando las influencias externas e internas, basada en la relajación psicofísica: el sofrólogo dirige a la persona para que realice su relajación, manteniendo su conciencia alerta y ampliada.

Modelos de comunicación

El hombre, como ser total, es comunicativo por excelencia, y continuamente está vertido hacia afuera, a través de diversos canales de comunicación, cada uno de los cuales tiene su forma peculiar de expresión.

La voz, los gestos, la escritura, la postura, los colores, los gustos, los ruidos, etc.; son lenguajes específicos que una persona elabora para comunicar su mundo exterior.

Se puede analizar, codificar y modificar conductas, a través del estudio del lenguaje, tanto verbal como corporal y gestual.

De un individuo a otro, los órganos sensoriales varían, asimismo podemos afirmar que cada uno de nosotros percibe el mundo en forma diferente; esas diferencias pueden ser útiles o muy grandes, por lo que podemos afirmar que cada individuo posee un modelo particular del mundo.

Cuando una persona acude a un terapeuta, llega con alguna clase de dolor, de necesidad, de sufrimiento, se siente paralizada y con poca o ninguna alternativa para su vida, su mundo está limitado porque los bloques le impiden ver la salida; en pocas palabras, juegan a perder, su modelo del mundo está empobrecido, distorsionado, empequeñecido.

Los mismos procesos que nos permiten realizar las más extraordinarias hazañas, son aquellos que entorpecen nuestro crecimiento, si cometemos el error de confundir el modelo con la realidad.

Como dijimos anteriormente, cada persona tiene un modelo particular para percibir lo exterior y los sentidos, en general, se encargan de "filtrar" la información, para que ésta llegue a suscitar respuestas. Entonces, los sistemas de representación son las vías por medio de las cuales nos comunicamos con el ambiente y están predominantemente formados por:

- La vista
- El oído
- El tacto

La vista
El hombre "**percibe**" el mundo a través de sus ojos, permanentemente estamos **"viendo"**. Este lenguaje se cuela por el hemisferio derecho y aquí podemos encontrar predicados en las personas, que nos dicen de su manera visual de **"percibir"** el mundo. Fulano tiene un futuro brillante… Desde mi punto de vista … Enfocando el tema de esta manera… Viendo las cosas desde ese ángulo…
El oído
Otras personas "oyen" con todo su cuerpo, muchas veces su lenguaje analógico se vuelve claramente cantarina cuando nos dicen: Fulano tiene una personalidad armoniosa… Eso no me suena bien… Te mando un sonoro beso…
El tacto
Hay también seres que perciben "sintiendo" todo, o casi todo y son aquellos que dicen: Agarra la idea… Eso no encaja conmigo… Eres tan cálida…

¿Cómo descubrir mi creatividad?

No ha sido fácil definir y determinar en qué consiste una actividad creativa, tanto en los equipos de trabajo como en la acción individual de las organizaciones cualquiera que sea su naturaleza.

El concepto de creatividad está estrechamente ligado al de innovación. Sin creatividad no puede haber innovación, y sin innovación una organización no puede mantener ni alcanzar un alto nivel de desarrollo.
La única manera segura de generar opciones es a través de una actividad creativa permanente.

La creatividad se define a través de los resultados producidos por la actividad creativa desplegada. Algo que permite allanar el camino para los nuevos estrategas de la creación y la innovación es tener muy claro algunas de las funciones y los bloqueos con los que se puede encontrar.

El proceso creativo requiere de una mente estratégica y al mismo tiempo de una mente liberada para combatir las fuerzas restrictivas de la creatividad.

La creatividad tiene muchos distractores, pero si usted quiere construir un mundo mejor, más productivo y eficaz no tiene más camino que gestionar creatividad e innovación de manera tangible y sólida.

Como desarrollar la creatividad y tener grandes ideas
Sorprendentemente, el "tema" más importante de todos no se enseña en la mayoría de las escuelas: como inventar su propio futuro, cómo crear nuevas ideas.

Robert Grossdice "vivimos en la primera era de la historia de la humanidad en la que la totalidad de la herencia de conocimiento, sabiduría y belleza de nuestra especie, está virtualmente disponible para cada uno de nosotros según nuestras necesidades.
Eso nos da la oportunidad de reinventar la educación y de introducirla en una era dorada de descubrimiento e innovación. De reinventar la manera en la que pensamos, aprendemos, trabajamos, vivimos, disfrutamos y creamos los modelos ya existentes.

Todas las grandes ideas de la historia, todos los grandes inventos, obviamente tienen una cosa en común. Todas surgieron del cerebro humano. Así como el cerebro tiene una capacidad fantástica para almacenar información, tiene también una capacidad igual de reproducir esa información a nuevas formas: la creación de ideas.

Y dicho de manera muy sencilla, una idea es una nueva combinación de viejos elementos. Escríbalo, subráyelo y refuércelo. Podría ser la oración más importante que jamás haya escrito. Contiene la clave para crear nueva soluciones. No existen elementos nuevos. *Sólo existen nuevas combinaciones.*

Piense por un momento en los miles de libros de cocina diferentes que hay en todo el mundo. Cada receta de cada libro es una mezcla diferente de ingredientes ya existentes. Piense en ese ejemplo cuando quiera que se enfrente con un problema.

Peter Drucker, en The Age of Discontnuty (La era discontinuidad), ha cristalizado la técnica innovadora en la forma gráfica. La denomina "un salto sistemático organizado hacia lo desconocido". A diferencia de la ciencia de ayer, dice, "no se basa en organizar nuestro conocimiento; se basa en organizar nuestra ignorancia".

De manera sorprendente, estas técnicas no se enseñan en la mayoría de las escuelas, y, sin embargo, son la clave del futuro.

Aún peor: los exámenes escolares están basados en el principio de que toda pregunta tiene una respuesta correcta. Los grandes descubrimientos en la vida vienen de respuestas enteramente nuevas. Vienen de desafiar el status quo, no de aceptarlo.

"Los grandes problemas de la educación son de naturaleza social y moral y no tienen nada que hacer con las nuevas tecnologías deslumbrantes".

Sensibilización para la creatividad, música y lectura.

El hombre desde que tomó conciencia de sí mismo, pudo desenvolverse relacionándose con sus semejantes. La creatividad propia de su cerebro y de su inteligencia, lo hizo reinventar todo lo que veía, logrando a veces superarlo, y así sentirse un poco más cerca de su génesis.

Según los antiguos, cada molécula, cada ser, cada galaxia, tiene su sonido particular, y al mismo tiempo hay una pauta que los conecta con el todo, generador universal de energía vibratoria, un pulso oculto que florece desde cada partícula… desde cada onda… desde cada brote de vida…

El oído está conectado con los centros cerebrales superiores por fuertes nexos de fibras nerviosas; los estímulos sonoros son continuos y poderosos.

Estudiosos de laboratorio han analizado los efectos de ciertas vibraciones, encontrando, por ejemplo, que la música de marchas estimula los centros de agresividad, lo cual es corroborado por la utilización de ellas para fines bélicos y patrióticos.

Los científicos de este siglo han decubierto que la música instrumental ejerce influencia sobre el cerebro y sobre el cuerpo.

Sin importar la técnica o conocimientos teóricos, esto no tiene como objetivo formar a un virtuoso, sino dejar lugar a la espontaniedad, al juego para que pueda librarse de trabas y expresarse más libremente y así poder iniciar una psicoterapia.

Ya se sabe que la música acelera o retarda el metabolismo, aumenta o disminuye el rendimiento muscular, y en general, modifica las funciones orgánicas de acuerdo con la clase de música que se haga escuchar, y a la circunstancia en que se oiga, esto ocurre tanto en niños como en adultos.

Conclusión y recomendaciones

Conclusiones

La metodología y formas de trabajo se basara en; estrategias apoyadas por su propio material didáctico del alumno, las lecturas y casos de éxito de investigadores, científicos y personas que han logrado en su creatividad la innovación, servirán como fuente de inspiración, para que generen ideas hasta solucionar necesidades del ser humano, se reforzarán a través de medios didácticos de las TIC´S como son internet, páginas web, cañón de proyección computadoras videos etc.

En un ambiente cooperativo, se manejarán estrategias que facilitarán el aprender a aprender, aprender a saber, saber pensar y pensar para hacer. Con mecanismos de colaboración en equipo donde los test y todas y cada una de las dinámicas servirán el beneficio de evidencias de su idea del alumno.

Un modelo recomendado academico para el desarrollo de la creatividad de ideas puede tener estas herramientas para el proposito y objetido del mismo:

Bibliografía

Acevedo, A. (2008). *Aprender jugando 3*. México, Limusa Noriega.

Gallego, F. (2002). *Aprender a generar ideas*. Barcelona, buenos aires y México. Paidós.

Goleman, D. (2010). *El espíritu creativo*. Barcelona España ZETA.

Gómez, L. (2005). *Calidad de Vida teoría y práctica*. México. Lombardo.

Gordon, D. & Vos J. (2004) *La Revolución del Aprendizaje*. México, Grupo Tomo.

Hay, L. (2013). *El poder está dentro de ti*. México. Diana.

Hay, L. (2014). *Tú puedes sanar tu vida.* México. Diana.

López, M. (2005).*Dinámica de grupos en el Aula*. México. Trillas.

Matthews, A. (2012). *Por favor sea feliz.* México. Selector.

Suarez, L. (2015). *Mil quinientas oportunidades de negocios*. México. Revista Entreprenur

Sambrano, J. (2007). *superaprendizaje.* Caracas Venezuela México. Alafaomega.

Sánchez, G. L. & Andrade E. R. (2010). *Habilidades intelectuales.* México. Alfaomega.

Kiyosaki, R. (2013). *Padre rico Padre pobre*. México. Aguilar.

Kiyosaki, R. (2014). *Incrementa tu IQ financiero*. México. Prisa.

La Cadena de Valor de la Ciencia en México

Jaime Apolinar Martínez Arroyo[1]
Angélica Guadalupe Zamudio de la Cruz[2]
Roberto Rodríguez Melo[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - FCCA, corredor42195@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - contaduría y Ciencias Administrativas, angyzamudio@hotmail.com
[32]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Economía Vasco De Quiroga, roromelo01@gmail.com

La Cadena de Valor de la Ciencia en México

Resumen

En este artículo se hace la propuesta de la cadena de valor de la ciencia, es un investigación científica teórica, en el cual se realizó el mapeo de los agentes que la componen desde el eslabón inicial hasta el final, los cuales generan el producto llamado ciencia en México. Describiendo el cúmulo de actividades que realizan cada uno de los eslabones, representados por instituciones las cuales están destinadas a la generación de valor, el cual se espera que propiciara un impacto positivo en las actividades del siguiente eslabón. El inicio producto que esta cadena genera es el estado general de la ciencia y el cual se ve reflejado por la posición que México tiene en los diferentes reportes a nivel internacional.

Palabras Clave: Cadena de valor, ciencia

Abstract

This article proposed the value chain of the Science is, it is a theoretical scientific research, in which the mapping of agents that compose it from the initial step to the end was performed, which generates a product called science in Mexico. Describing the Cluster of activities that each of the links, represented by institutions which are aimed at generating value, which is expected that fostered a positive impact on the activities of the next link. The product start this chain generates is the general state of science and this is reflected by the position that Mexico has in the different reports internationally.

JEL: Q17, N56, O13

Keywords: Value Chain, science

INTRODUCCIÓN

La ciencia es en la cultura contemporánea, la palanca mediante la cual muchos países han logrado progreso económico y han generado beneficio social, mediante la creación de tecnología que satisface las necesidades de la población, la ciencia ha sido el medio para que los países desarrollados compitan, por lo tanto, si se quiere conocer a un país desarrollado es ineludible analizar los indicadores bajo los cuales su producción científica

se lleva a cabo así como sus frutos. La ciencia es un estilo de pensamiento y de acción, el más universal y el más provechoso (Bunge, 2000). Desde el surgimiento de la ciencia, esta ha sido un medio por el cual el mundo ha sido transformado, en los tiempos actuales resulta impresionante observar la forma en que las fronteras del saber han sido rebasadas, por medio de la creación y diseminación del conocimiento, por lo tanto, la constante batalla por su búsqueda y generación han concebido cambios drásticos en la sociedad de muchas maneras como en la comunicación, la salud, la educación, por mencionar algunas, por lo tanto, todo lo anterior incide en la forma de competir de un país de una empresa u organización y hasta de una persona. Las naciones que han comprendido las exigencias del entorno mundial y encontrar soluciones a sus problemáticas han evolucionando a través del uso de la ciencia, y son los más desarrollados actualmente, por ejemplo, Suiza, Singapur, Corea, Finlandia, Alemania, Estados Unidos, Japón, Holanda y China son algunos ejemplos, desde luego que la lista es más amplia. En este trabajo se hace la propuesta de la cadena de valor de la ciencia en México, realizando el mapeo de los eslabones que la componen, así como, definiendo las actividades propias de cada eslabón, las cuales mediante su realización se traducen en la generación de valor hacia el siguiente eslabón y que al final el desempeño de cada uno de los elementos de la cadena, se verá reflejado en la calidad y relevancia de la generación de la ciencia en este país, la ciencia representada por todos los indicadores bajo los cuales se hace la evaluación a nivel internacional. Es importante mencionar que la cadena de valor, es un conjunto de actividades cuyo desempeño está dirigido para diseñar, producir, entregar y apoyar sus productos o servicios, mediante la generación de valor a través de la mejora constante de las actividades desarrolladas en cada eslabón con el propósito de ser más competitivo.

Cadena de valor

El concepto de cadena de valor es relativamente nuevo en algunos sectores, además está generando un gran interés por su utilidad. Cabe mencionar que no es fácil la construcción de una cadena de valor exitosa, tampoco existen recetas para su creación. El concepto de cadena de valor se refiere a una alianza vertical estratégica entre varias organizaciones independientes dentro de un negocio. Una cadena de valor se creará cuando las organizaciones tienen una visión compartida y objetivos comunes. Esta se forma para cumplir con los objetivos específicos de mercado a través de la satisfacción de las

necesidades de los consumidores. Permite la toma de decisiones en grupo, así como la participación de los riesgos y beneficios. También permite la cooperación de una manera amplía y comparte información relevante para toda la estructura de la cadena. Los beneficios se comparten y la competitividad de ese sector se mejora por la cadena de valor. Es importante mencionar que los consumidores no forman parte de la cadena, pero la información que proporcionan es vital, por lo tanto, el consumidor es esencial para el éxito de la cadena. Las relaciones de los agentes de la cadena implican una constante comunicación y una enorme confianza entre sí (Hobbs, Cooney, & Fulton, 2000). Como breve resumen a todo lo mencionado anteriormente, una cadena de valor es una red estratégica de organizaciones independientes que reconocen su necesidad mutua de unos a otros y trabajan juntos para identificar objetivos estratégicos, estando dispuestos a compartir los riesgos y beneficios asociados invirtiendo tiempo, energía y recursos para que la relación funcione.

Una cadena de valor es una red de alianzas estratégicas entre empresas independientes que manejan juntos el flujo de bienes y servicios a lo largo de toda la cadena. "Alianzas Estratégicas" implica que la asociación es planeada de antemano por un grupo de personas que emprenden colectivamente las actividades que una empresa no podría emprender por sí misma (Holmlund & Fulton, 1999). El resultado es una "inteligencia competitiva", donde se recoge y comparte información a la cual no se podría acceder en forma independiente.

Existe un número de consideraciones organizacionales claves para construir una cadena de valor exitosa, estas incluyen: Establecer objetivos comunes; Manejar los flujos de información; Evaluación del desempeño; La existencia de beneficios palpables para todos los implicados; y Construir confianza y establecer relaciones de trabajo cooperativo.

Es crucial que las partes establezcan y compartan un conjunto de objetivos mutuamente acordados, si los objetivos individuales difieren, la información no fluirá libremente entre los socios. Llega a ser más difícil evaluar el desempeño de la cadena de valor, si las partes usan distintas referencias de desempeño. Por lo tanto, los estímulos para permanecer en la cadena se verán debilitados y será difícil construir la confianza y un espíritu de interdependencia cooperativa.

La adopción del enfoque de la cadena de valor exige comprender un sistema en su totalidad, las empresas u organizaciones que operan dentro de una industria, desde los

proveedores de insumos hasta los compradores de los mercados finales; los mercados de apoyo que prestan servicios técnicos, comerciales y financieros a la industria y el entorno comercial en el que opera la industria. De igual forma, el control de la cadena de valor es un concepto fundamental para la eficiencia de la cadena de valor. El control describe qué empresas de una cadena de valor establecen e implementan los parámetros bajo los que operan otros miembros de la cadena. Para aumentar la competitividad de una cadena de valor generalmente se necesita hacer hincapié en la calidad sistemática de los productos, la posibilidad de localización y la entrega puntual.

Es necesario mencionar que, cuando no hay sistemas para incorporar normas globales, las cadenas de valor nacionales son excluidas de las oportunidades globales. Sin empresas líderes y sin recursos que brinden información sobre la demanda del mercado final para facilitar las mejoras, en algunos casos es imposible que una cadena de valor sea o continúe siendo competitiva. Por lo tanto, el control de la cadena de valor es un nivel de organización que facilita o dificulta las mejoras y la capacidad de responder a los cambios del mercado, especialmente en los mercados globales. (Downing, 2007). Después de lo anterior y en este mismo contexto es necesario resaltar que el establecimiento o formación de una cadena de valor usualmente involucra la identificación y mapeo de las relaciones entre los agentes económicos que la integran y estas son de cuatro tipos.

1) Las actividades desempeñadas durante cada etapa del proceso; 2) El valor de los insumos, el tiempo del proceso, los productos finales y el valor agregado; 3) La relación espacial así como la distancia y las actividades de logística; 4) La estructura de los agentes económicos

El énfasis en estos tipos de relaciones y su impacto sobre la industria base del mercado, permite que la cadena de valor no sólo ayude en las áreas prioritarias para reformar una industria en contextos específicos, sino también en la designación de las políticas de solución dentro del ambiente en el cual la empresa opera. (Bank, 2007). Es necesario aclarar que las actividades que cada agente de la cadena desarrolla, tendrá por obligación que generar valor para agregarlo al siguiente eslabón, esto es uno de los principios básicos del buen funcionamiento de toda cadena y el cual es necesario para proporcionar el

producto o servicio final con un alto nivel de valor agregado que permita mejorar o mantener la competitividad de la industria principalmente en el plano internacional.

La cadena de valor de la ciencia se muestra en la figura 1 y está compuesta por los eslabones Plan Nacional de Desarrollo (PND), Consejo de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Consejos Estatales de Ciencia, Tecnología e Innovación (CECTI), Instituciones de Educación Superior (IES) y el Estado General de la Ciencia en México (EGCM).

Figura 1: Cadena de valor de la Ciencia en México

La cadena de valor inicia con el eslabón del plan nacional de desarrollo en el cual se establecen la política pública sobre la ciencia en México en el periodo estipulado, el CONACYT es la institución encargada de la planeación en materia de Ciencia y Tecnología, para impulsar de una manera eficiente las actividades científicas y tecnológicas del país; los CECTI´S entre sus principales actividades están las de proponer la política gubernamental para el desarrollo y difusión de la ciencia, la tecnología y la innovación; Promover, fomentar, divulgar y difundir la cultura científica, humanística, tecnológica y de innovación en el Estado; Elaborar el Programa Estatal de Ciencia, Tecnología e Innovación; las IES tienen como finalidad Contribuir al desarrollo social, económico, político, científico, tecnológico, artístico y cultural de Michoacán, de México y del mundo, formando seres humanos íntegros, competentes y con liderazgo que generen cambios en su entorno, realizando investigación vinculada a las necesidades sociales, que impulse el avance científico, tecnológico y la creación artística; estableciendo actividades que rescaten, conserven, acrecienten y divulguen los valores universales, las prácticas democráticas y el desarrollo sustentable a través de la difusión y extensión universitaria y el último eslabón que corresponde al estado general de la ciencia en México, este es el resultado o el producto de las actividades realizadas por los otros eslabones, este se ve representado por la posición que México tiene en los diferentes mediciones o rankings a

nivel internacional como por ejemplo, el índice de innovación, de competitividad, ranking de universidades, el reporte doing business y algunos otros más Fuente: Elaboración propia.

ESLABÓN PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

Las estructuras de investigación y desarrollo (I + D), el rendimiento en ciencias, la invención y la innovación son cada vez más globales y se encuentran en un proceso de transición multidimensional. Las principales variables de cambio son: el crecimiento exponencial de las actividades relacionadas con la innovación; el desarrollo de los BRICS en los campos científicos y tecnológicos; la significativa globalización de la Investigación y Desarrollo (I + D), un alto rendimiento de la Investigación y Desarrollo en el sector de los servicios y un creciente enfoque en la innovación no tecnológica; cambios en las políticas públicas hacia incentivos fiscales a la Investigación y Desarrollo; el aumento de la movilidad internacional de los recursos humanos altamente calificados entre los que las mujeres están incrementando una mayor participación en la ciencia y la tecnología (Holsapple & Jones, 2007). Al llegar a este punto es importante mencionar que las estrategias nacionales de ciencia, tecnología e innovación cumplen varias funciones en la formulación de la política gubernamental. En primer lugar, articulan la visión del gobierno respecto a la contribución de la CTI para el desarrollo social y económico de su país. En segundo lugar, se establecen las prioridades para la inversión pública en CTI e identificar el enfoque de las reformas del gobierno. En tercer lugar, el desarrollo de estas estrategias puede involucrar a los actores que van desde la comunidad de investigación, organismos de financiación, las empresas y la sociedad civil a los gobiernos regionales y locales en la formulación de políticas y su implementación. En algunos casos, las estrategias nacionales describen los instrumentos de política específicos que se utilizarán para cumplir con un conjunto de metas u objetivos. En otros casos, sirven como guías visionarios para diversos grupos de interés.

Francia, Italia, Japón y los Estados Unidos se apoyan en la ciencia la tecnología e innovación para reiniciar su crecimiento económico, el cual disminuyo al inicio de la crisis financiera y económica. Francia busca restaurar la competitividad en su industria a través de la inversión en innovación y apoyar las reformas institucionales del sistema nacional

francés de innovación. Alemania y Corea están fomentando inversiones en nuevas áreas de crecimiento tales como la innovación verde. En este sentido, algunos países que son seguidores de la innovación enfocados desde tiempo atrás para mejorar la calidad del ambiente de los negocios han mejorado su posición en la cadena de valor global para ganar ventajas competitivas. Tal es el ejemplo de Chile y su nueva estrategia nacional de innovación para la competitividad (OECD, 2012). Entre los países de la OECD, México tiene los resultados más bajos en ciencia e innovación, que son medidos por el número de publicaciones científicas y patentes tríadicas, muy pocas patentes fueron archivadas por las universidades en los últimos años, además México tiene en la formación de recursos humanos un cuello de botella para la mejora de su sistema de innovación.

En el Plan Nacional de Desarrollo se contemplan varios factores mediante los cuales se pretende obtener crecimiento, entre estos se encuentra el de proporcionar una educación de calidad y dentro de este pilar se establece el apoyo a la ciencia que el gobierno de México designa, de igual manera se enuncian los objetivos que se pretenden lograr en materia de generación de la ciencia e innovación.

Objetivos del PND

Objetivo. Hacer del desarrollo científico, tecnológico y la innovación pilares para el progreso económico y social sostenible.

Estrategia: Contribuir a que la inversión nacional en investigación científica y desarrollo tecnológico crezca anualmente y alcance un nivel de 1% del PIB.

Líneas de acción

• Impulsar la articulación de los esfuerzos que realizan los sectores público, privado y social, para incrementar la inversión en Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI) y lograr una mayor eficacia y eficiencia en su aplicación.

• Incrementar el gasto público en CTI de forma sostenida.

• Promover la inversión en CTI que realizan las instituciones públicas de educación superior.

• Incentivar la inversión del sector productivo en investigación científica y desarrollo tecnológico.

• Fomentar el aprovechamiento de las fuentes de financiamiento internacionales para CTI.

Estrategia: Contribuir a la formación y fortalecimiento del capital humano de alto nivel.

Líneas de acción

• Incrementar el número de becas de posgrado otorgadas por el Gobierno Federal, mediante la consolidación de los programas vigentes y la incorporación de nuevas modalidades educativas.

• Fortalecer el Sistema Nacional de Investigadores (SNI), incrementando el número de científicos y tecnólogos incorporados y promoviendo la descentralización.

• Fomentar la calidad de la formación impartida por los programas de posgrado, mediante su acreditación en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC), incluyendo nuevas modalidades de posgrado que incidan en la transformación positiva de la sociedad y el conocimiento.

• Apoyar a los grupos de investigación existentes y fomentar la creación de nuevos en áreas estratégicas o emergentes.

• Ampliar la cooperación internacional en temas de investigación científica y desarrollo tecnológico, con el fin de tener información sobre experiencias exitosas, así como promover la aplicación de los logros científicos y tecnológicos nacionales.

• Promover la participación de estudiantes e investigadores mexicanos en la comunidad global del conocimiento.

• Incentivar la participación de México en foros y organismos internacionales.

Estrategia: Impulsar el desarrollo de las vocaciones y capacidades científicas, tecnológicas y de innovación locales, para fortalecer el desarrollo regional sustentable e incluyente.

Líneas de acción

• Diseñar políticas públicas diferenciadas que permitan impulsar el progreso científico y tecnológico en regiones y entidades federativas, con base en sus vocaciones económicas y capacidades locales.

• Fomentar la formación de recursos humanos de alto nivel, asociados a las necesidades de desarrollo de las entidades federativas de acuerdo con sus vocaciones.

• Apoyar al establecimiento de ecosistemas científico-tecnológicos que favorezcan el desarrollo regional.

• Incrementar la inversión en CTI a nivel estatal y regional con la concurrencia de los diferentes ámbitos de gobierno y sectores de la sociedad.

Estrategia: Contribuir a la transferencia y aprovechamiento del conocimiento, vinculando a las instituciones de educación superior y los centros de investigación con los sectores público, social y privado.

Líneas de acción

• Apoyar los proyectos científicos y tecnológicos evaluados conforme a estándares internacionales.

• Promover la vinculación entre las instituciones de educación superior y centros de investigación con los sectores público, social y privado.

• Desarrollar programas específicos de fomento a la vinculación y la creación de unidades sustentables de vinculación y transferencia de conocimiento.

• Promover el desarrollo emprendedor de las instituciones de educación superior y los centros de investigación, con el fin de fomentar la innovación tecnológica y el autoempleo entre los jóvenes.

• Incentivar, impulsar y simplificar el registro de la propiedad intelectual entre las instituciones de educación superior, centros de investigación y la comunidad científica.

• Propiciar la generación de pequeñas empresas de alta tecnología.

• Impulsar el registro de patentes para incentivar la innovación.

Estrategia: Contribuir al fortalecimiento de la infraestructura científica y tecnológica del país.

Líneas de acción

• Apoyar el incremento de infraestructura en el sistema de centros públicos de investigación.

• Fortalecer la infraestructura de las instituciones públicas de investigación científica y tecnológica, a nivel estatal y regional.

• Extender y mejorar los canales de comunicación y difusión de la investigación científica y tecnológica, con el fin de sumar esfuerzos y recursos en el desarrollo de proyectos.

• Gestionar los convenios y acuerdos necesarios para favorecer el préstamo y uso de infraestructura entre instituciones e investigadores, con el fin de aprovechar al máximo la capacidad disponible

Tabla 1 GASTO FEDERAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA (millones de pes									
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
29,309.04 .39%	$27,952.14 .33%	$31,338.99 .34%	$33,275.77 .32%	$35,831.71 .32%	$43,829.18 .36%	$45,973.60 .39%	$54,436.39 .42%	$50,805.88 .41%	$6
Fuente: http://www.siicyt.gob.mx/ y http://www.diputados.gob.mx/									

En esta tabla se muestra la inversión por año que México hace para la generación de Ciencia, Tecnología e Innovación en México. Fuente: CONACYT. (8 de Abril de 2014). CONACYT. Obtenido de CONACYT: http://www.conacyt.gob.mx/

Eslabón Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

El CONACYT es una institución que fomenta, coordina y articula las actividades científicas y tecnológicas nacionales con el objeto de promover el desarrollo de la ciencia básica para ampliar las fronteras del conocimiento y asociarlo a la formación de recursos humanos y a la ampliación y mejora de la calidad de la educación en ciencia y tecnología. Además, se promueve el desarrollo y el fortalecimiento de la investigación aplicada para atender las más urgentes necesidades sociales y ampliar las perspectivas del sector productivo, haciendo posible, como consecuencia, la elevación en la calidad de vida de nuestra población.

El Conacyt tiene como visión "***impulsar y fortalecer el desarrollo científico y la modernización tecnológica de México"***

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, formula y financia programas de becas y en general de apoyo a la formación de capital humano científico y tecnológico, en sus diversas modalidades, así como también integra la información de los programas de becas que ofrezcan otras instituciones nacionales, organismos internacionales y gobiernos extranjeros, a fin de optimizar los recursos en esta materia y establece esquemas de coordinación, en los términos de las convocatorias que para el efecto se emitan. Adicionalmente, se establecen las políticas para ejecutar los programas que propicien el fomento, la formación, el desarrollo y la vinculación de recursos humanos de alto nivel en el país, atendiendo las prioridades locales y regionales a través de los instrumentos establecidos en la Ley de Ciencia y Tecnología.

El CONACYT dirige El Sistema Nacional de Investigadores (SNI) fue creado Por Acuerdo Presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de julio de 1984, para reconocer la labor de las personas dedicadas a producir conocimiento científico y tecnología. El reconocimiento se otorga a través de la evaluación por pares y consiste en otorgar el nombramiento de investigador nacional. Esta distinción simboliza la calidad y prestigio de las contribuciones científicas En paralelo al nombramiento se otorgan estímulos económicos cuyo monto varía con el nivel asignado. El SNI tiene por objeto promover y fortalecer, a través de la evaluación, la calidad de la investigación científica y tecnológica, y la innovación que se produce en el país. El Sistema contribuye a la formación y consolidación de investigadores con conocimientos científicos y tecnológicos del más alto nivel como un elemento fundamental para incrementar la cultura, productividad, competitividad y el bienestar social.

Fondos y Apoyos Conacyt

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) vive un proceso de cambio, indispensable para que el país alcance en los próximos años el desarrollo que demanda en materia científica y tecnológica. Para ello, el CONACYT se reorganiza conforme lo indica la Ley de Ciencia y Tecnología (LCYT), determinando sus metas y políticas según lo establece el Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación (PECiTI). Los Fondos CONACYT se clasifican en:

- Fondos Sectoriales
- Fondos Mixtos
- Fondos Institucionales
- Apoyos Institucionales
- Información Fondos y Fideicomisos Conacyt
- Programa de Estímulo a la Innovación

El establecimiento de dichos fondos permite al Consejo interactuar tanto con las Secretarías de Estado, los Gobiernos Estatales y las Entidades Federativas, como con las instituciones del ámbito académico y científico, las organizaciones de la sociedad civil y las empresas privadas que integran el sistema científico-tecnológico de México.

A través de los distintos tipos de fondos CONACYT se coordinan esfuerzos con un efecto multiplicador en la generación del conocimiento, la innovación, el desarrollo tecnológico y la formación de recursos humanos, así como en el fortalecimiento de la capacidad científica y tecnológica que requiere el país.

Los investigadores, académicos, tecnólogos, empresarios, universidades y centros de investigación acuden a las convocatorias de los diferentes fondos para presentar propuestas que contribuyan a resolver problemas y necesidades de los sectores sociales y productivos, así como de regiones geográficas; que expanden el conocimiento en campos pertinentes a los mismos y/o que den origen a conocimientos e innovación que fortalecen el sector científico y tecnológico.

Desarrollo Tecnológico e Innovación

Está demostrado que existe una relación positiva entre la generación y explotación del conocimiento y el desarrollo económico de los países, por lo que en México existe un gran interés por desarrollar una mejor capacidad de innovar, es decir, de "generar nuevos productos, diseños, procesos, servicios, métodos u organizaciones o de incrementar valor a los existentes". Y con ello lograr ventajas competitivas en la economía, que le permita alcanzar un crecimiento económico sustentable.

Apoyos a Proyectos de Innovación Empresarial

Programa de Estímulos a la Innovación

Información de Ciencia y Tecnología para Empresarios

Fondos de Innovación Tecnológica

Fondo Sectorial de Innovación

Programa AVANCE

Apoyos a Proyectos de Desarrollo Tecnológico e Innovación

Apoyos Institucionales

Fondos Sectoriales de Energía

Fondos Mixtos

Fondos Sectoriales

Fondos Institucionales

Becas Nacionales

El CONACYT solamente otorga becas para estudiar en programas inscritos en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC) el cual se imparta de manera "presencial convencional" con estudiantes de dedicación exclusiva.

Becas en el Extranjero

Para obtener una beca del CONACYT los aspirantes deben ser profesionistas mexicanos que desean realizar estudios de posgrado en áreas científicas y tecnológicas, sociales y humanísticas en una institución de calidad reconocida en el extranjero.

Se da prioridad a aspirantes a beca a doctorado y en casos excepcionales y bien fundamentados se podrán otorgar becas para estudios de especialidad y de maestría.

Repatriaciones y Retenciones

Contribuir a la incorporación de los investigadores con experiencia de investigación residentes en el extranjero y dentro del país, en las Instituciones Mexicanas de Educación Superior y Centros de Investigación, con la finalidad de consolidar la formación de recursos humanos de alto nivel promoviendo además la creación y el fortalecimiento de grupos de investigación, la consolidación de los programas nacionales de posgrado y vincular la capacidad científica con los sectores público, privado, social.

Estancias Posdoctorales y Sabáticas al Extranjero

El programa de Estancias Posdoctorales y Sabáticas al Extranjero surge como respuesta a la búsqueda de opciones de los jóvenes recién egresados del Doctorado para continuar con su formación en el ámbito internacional y en donde investigadores consolidados pueden colaborar con investigadores del más alto nivel internacional y participar en equipos ligados a su área de conocimiento, con la finalidad de que, a su regreso, fortalezca a su grupo de investigación.

Centros Públicos de Investigación Conacyt

El Sistema de Centros Conacyt es un conjunto de 27 instituciones de investigación que cubren los principales campos del conocimiento científico, tecnológico, social y humanístico. De acuerdo a sus objetivos y especialidades, el Sistema de Centros de Investigación Conacyt se agrupa en tres grandes subsistemas: Ciencias Exactas y Naturales (10 Centros); Ciencias Sociales y Humanidades (8 Centros); Desarrollo Tecnológico y servicios (8 Centros); y uno más especializado en el financiamiento de estudios de posgrado.

Los objetivos de los Centros Públicos Conacyt son:

Generar conocimiento científico y promover su aplicación a la solución de problemas nacionales.

Formar recursos humanos de alta especialización, sobre todo a nivel de posgrado.

Fomentar la vinculación entre la academia y los sectores público, privado y social.

Promover la innovación científica, tecnológica y social para que el país avance en su integración a la economía del conocimiento.

Promover la difusión y la divulgación de la ciencia y la tecnología en las áreas de competencia de cada uno de los Centros que integran el Sistema.

Fomentar y promover la cultura científica, humanística y tecnológica de la sociedad mexicana (CONACYT, 2014).

Eslabón CECTI

Este eslabón corresponde a los Consejos Estatales de Ciencia y Tecnología los cuales desempeñan las siguientes actividades

- Proponer la política gubernamental para el desarrollo y difusión de la ciencia, la tecnología y la innovación.
- Elaborar el Programa Estatal de Ciencia, Tecnología e Innovación.
- Promover, fomentar, divulgar y difundir la cultura científica, humanística, tecnológica y de innovación en el Estado.
- Desarrollar y aplicar estrategias de vinculación entre los sectores productivo, educativo y de investigación, tales como promover y apoyar programas de investigación e innovación en las empresas instaladas en el Estado y fomentar la creación de nuevas empresas.
- Coadyuvar en las actividades científicas, humanísticas y tecnológicas entre los organismos e instituciones públicas o privadas en el Estado.
- Apoyar la creación y consolidación de unidades de vinculación para la transferencia de conocimiento y tecnología al interior de las IES, CI e instituciones.
- Solicitar y justificar a las instituciones de educación superior y centros de investigación establecidos en el Estado, la creación de posgrados en aquellas áreas, temas y disciplinas que sean identificadas como socialmente necesarias y que estén

en el ámbito de su competencia, así como promover el fortalecimiento de los posgrados existentes en el estado

Eslabón IES

Este agente corresponde a las Instituciones de Educación Superior, representada por las universidades públicas que ofertan programas de licenciatura, maestría y doctorado así como de los Institutos de investigación que forman parte de las IES. Este eslabón desarrolla las siguientes actividades

Contribuir al desarrollo social, económico, político, científico, tecnológico, artístico y cultural de sus Estados, de México y del mundo, formando seres humanos íntegros, competentes y con liderazgo que generen cambios en su entorno, guiados por los valores éticos de la Universidad, mediante programas educativos pertinentes y de calidad; realizando investigación vinculada a las necesidades sociales, que impulse el avance científico, tecnológico y la creación artística; estableciendo actividades que rescaten, conserven, acrecienten y divulguen los valores universales, las prácticas democráticas y el desarrollo sustentable a través de la difusión y extensión universitaria.

Las IES procuran una oferta educativa de mayor cobertura, reconocida por su calidad y pertinencia social, que forma seres competentes, cultos, participativos, con vocación democrática, honestos y con identidad, con capacidades para resolver la problemática de su entorno.

Oferta programas de investigación y creación artística para la solución sustentable de problemas sociales, en estrecha vinculación con los programas educativos.

Los programas de vinculación con universidades y centros de investigación nacional e internacional permiten un intenso intercambio científico, cultural y artístico así como una gran movilidad de la comunidad universitaria. Las actividades de extensión proporcionan asesorías y servicios orientados a satisfacer necesidades concretas de los grupos sociales y de los sistemas productivos.

Los programas de difusión cultural hacen llegar a la sociedad las diversas manifestaciones de las ciencias, las artes y la cultura promoviendo el desarrollo de los individuos y los grupos sociales en armonía con el entorno.

Eslabón El Estado General de la Ciencia en México

Este eslabón es el resultado final de las actividades desarrolladas por todos los eslabones de la cadena, es decir es el producto que la cadena de valor de la ciencia genera, este se ve representado por la posición que México tiene en los diferentes índices internacionales tales como: The Global Innovation Índex 2013, El índice de Universidades SIR Global 2013 - Rank: Output, Índice de Competitividad, el índice Doing Business, OECD Factbook 2013 y algunos otros.

Tabla 2 México en las Clasificaciones Internacionales			
The Global Innovation Índex 2013	Universidades SIR Global 2013	The Global Competitiveness Report 2013-14	Doing Business
Pos. 63	Pos.122	Pos.55	Pos.53
Fuente: Elaboración propia			

En esta tabla se muestran algunos resultados que México tiene en algunas mediciones de reportes internacionales Fuente: elaboración propia con base en los informes

Estos reportes son únicamente algunos de los resultados de las mediciones internacionales que reflejan la situación de México en materia de ciencia y tecnología, desde luego que faltan muchos otras mediciones, que tienen una relación entre el desarrollo de la ciencia y la posición que ocupa, mediciones como las que la OECD realiza.

Conclusiones

La cadena de valor de la ciencia es un trabajo teórico bajo el cual se puede desarrollar un trabajo de investigación empírico, cuyo objetivo sería determinar el valor que cada eslabón de la cadena genera y transmite al siguiente eslabón y que al final se obtendría un producto de alto valor agregado en este caso la situación o estado general de la ciencia, actualmente son muchos los indicadores que sitúan a México como un país con pocos resultados en

materia científica, especialmente en la generación de patentes y su registro en artículos de alto impacto y en muchos otros más, por lo tanto, es necesario que a pesar de los recursos limitados con lo que trabajan todos los eslabones de la cadena es necesario trabajar de manera coordinada para obtener mejores resultados en materia científica.

Bibliografía

Bank, W. (2007). *Moving Toward Competitiveness: a value chain aproach.* Washington, DC 20433: The World Bank Group.

Bunge, M. (2000). *La investigación Cinetífica.* México, D.F.: Siglo Veintiuno.

CONACYT. (8 de Abril de 2014). *CONACYT*. Obtenido de CONACYT: http://www.conacyt.gob.mx/

Day, G., & Wensley, R. (Abril de 1988). Assessing advantage: a framework for. *Journal of Marketing*, 52.

Downing, J. (2007). *ELEMENTOS CLAVE DEL ENFOQUE DE LA CADENA DE VALOR.* USAID.

Grimm, C., Lee, H., & Smith, K. (2006). *Strategy as action: Competitive Dynamics and Competitive Advantage.* Oxford New York: Oxford University Press Inc.

Hobbs, J. E., Cooney, A., & Fulton, M. (2000). *Value Chains in the Agri-Food Sector.* Canadá: Department of Agricultural Economics University of Saskatchewan Canadá.

Holmlund, M., & Fulton, M. (1999). Networking for success: Strategic Alliances inthe new agriculture. *Centre for the study of Cooperatives, University of Saskatchewan* .

Holsapple, C., & Jones, K. (2007). Knowledge chain activity classes:Impacts on competitiveness and the Importance of Technology Support. (M. Jennex, Ed.) *International Journal of Knowledge Management, 3*(3), 29.

Iglesias, H. (2002). CADENAS DE VALOR COMO ESTRATEGIA:LAS CADENAS DE VALOR EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO. (I. N. Agropecuaria, Ed.) *Estación Experimental Agropecuaria*.

Malerba, F., & Brusoni, S. (2007). *Perspectives on innovation.* New York: Cambridge University Press.

OECD. (2008). *OPEN INNOVATION IN GLOBAL NETWORKS.* PARIS: OECD.

OECD. (2008). *Science, Technology and Industry Outlook.* Francia: OECD.

OECD. (2012). *OECD, Science, Technology and Industry Outlook 2012.* Paris: OECD publishing http// dx.doi.org/10.1787/sti_outlook-2012-en.

Olive, L. (2008). *La ciencia y la tecnología en la sociedad del conocimiento : Ética, política y epistemología.* México: Fondo de Cultura Económica.

Real Academia Española . (2014). *Diccionario de la Lengua Española.* Madrid: Real Academia Española.

Sauquillo, J. (2008). El significado de la "ciencia libre de valores" en la sociología comprensiva de Max Weber. (J. A. González, Ed.) *El positivismo jurídico a examen*, 1179-1196.

Walters, D., & Lancaster, G. (2000). Implementing value strategy through the value chain. *Journal of Management Decision, 38*(3), 160-178.

El Estado del Arte del Mezcal Michoacano

Virginia Hernández Silva[1]
Yenisey Castro García[2]

[1]UMSNH - FCCA, vhsilva@umich.mx
[2] UMSNH - FCCA, cpyeniseycastro@gmail.com

El Estado del Arte del Mezcal Michoacano

Resumen

Estrategias como la denominación de origen son utilizadas para mejorar e incrementar la comercialización de ciertos productos. En el caso de Michoacán, éste fue el último de seis estados en incorporarse a la denominación de origen (DO) tratando de dar un impulso económico a la industria del agave-mezcal como una actividad estratégica del estado. El objetivo de este trabajo de carácter cualitativo, mayormente descriptivo, es realizar un acercamiento al analizar la situación de la industrial del agave-mezcal en Michoacana, identificando si a la fecha esta estrategia realmente ha ayudado a los productores de agave que son en su mayoría PYMES. Observando e identificando las variables que afectan el desempeño y respuesta poco positiva como lo ha buscado el estado, derivado de los altos costos de comercialización y excesiva carga administrativa.

Palabras Clave: Estado del arte, Mezcal Michoacano, PYMES

Abstract

Some strategies are used to improve and enhance marketing of certain products such as the protected designation of origin, improve in certain regions. Michoacán, México, was the last of six states to join the protected designation of origin (PDO) trying to provide an economic boost to the mezcal-agave industry in order to promote this activity. The aim of this qualitative work, mostly descriptive, is to approach when analyzing the situation of mezcal-agave Michoacan industry, identifying whether the date this strategy has really helped agave producers are mostly SMEs. Observing and identifying the variables that affect performance and positive response soon as it has sought the state, resulting from high marketing costs and excessive administrative burden.

Keywords: State of art, Mezcal Michoacano, SMEs

Introducción

Por muchos años, el mezcal, una sustancia del destilado del maguey, fue considerado una bebida de segunda. Al día de hoy la venta de mezcal toma vuelo, "El mezcal es la única gran bebida espirituosa en el mundo que todavía no tiene una estructura comercial", comenta Ainsley Cole, fundadora de Craft Distillers en Estados Unidos. "La situación es como con el coñac en Francia en el siglo XVIII, cuando sólo había campesinos produciéndolo para ellos mismos". (Jong & Lopez, 2011).

El mezcal un destilado a partir de una planta de agave es una bebida eminentemente de identidad mexicana, en la actualidad, ocupa un lugar importante en el gusto de los consumidores, no sólo en México sino a nivel internacional. Tan sólo en los últimos 9 años, la producción de esta bebida típica mexicana se incrementó en más de 360 por ciento, al pasar de 433 mil a 2 millones de litros al año, mientras que en ese mismo periodo las exportaciones crecieron en 245 por ciento, de 214 mil a 739 mil litros al cierre de 2013, lo que habla de un auge en el consumo en esta bebida, que llega a cotizarse hasta en 500 euros en el viejo continente.

Dicha producción corresponde a los siete estados con denominación de origen del mezcal, los cuales son: Durango, Guanajuato, Guerrero, San Luis Potosí, Tamaulipas , Zacatecas ,Michoacán y Oaxaca este último tiene 65% de la producción nacional. según (López, Martínez, Cavazos, & Mayett, 2014) del Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual..

Las condiciones socioeconómicas de los productores agrícolas y algunos fabricantes de mezcal incorporados a la industria son de alta y muy alta marginalidad. Algunos de los fabricantes de mezcal aún carecen de tecnología moderna, por lo que han modernizado su proceso incorporándose al campo agroindustrial (Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal, 2009 y 2010). Y por ser una producción artesanal, al igual que el resto de las artesanías, se caracteriza por ser un negocio familiar; ya que tanto el jefe de familia, como su cónyuge, hijos y parientes cercanos dedican parte de su tiempo a producir y vender la bebida (Bailón C, 1980)

El ingreso de algunos estados y municipios de Michoacán a la "denominación de origen", se dio recientemente a finales del 2012, de tal suerte la bebida que data con más de 400 años de historia en el estado, dejó de ser nombrada simplemente como doble destilado de agave para ser reconocida como mezcal e incursionar en nuevos mercados nacionales e internacionales en los que no podía competir debido a que carecía de tal denominación. Con esto, la entidad forma parte del Corredor del Mezcal que se extiende desde Oaxaca en el Sur, Michoacán en el Oeste hasta el Norte en Tamaulipas, lo que es una forma de limitar en qué lugares se puede producir la bebida y los puntos en donde está prohibida su elaboración. Con esta estrategia competitiva se pretende ayudar a los productores de mezcal a que mejoren la comercialización de sus productos y con ello mejoren su calidad de vida.

Parte de los objetivos planteados dentro de esta investigación es conocer el estado que guarda de la industria mezcalera de Michoacán después de que se le otorgo la denominación de origen ya que el contar con esta legislación implica varios conocimientos técnicos, administrativos y legales y quizá lejos de ser una ventaja podría ser lo contrario. Al conocer la productividad de este sector se tiene como objetivo específico generar conocimiento sobre este sector ya que no existe literatura formal que aborde este tipo de investigaciones y ver la posibilidad de proporcionar un modelo de negocio.

Debido a los mercados globalizados las actitudes conformistas de las empresas ya no tienen lugar. La conducta de los nuevos empresarios debe dirigirse a los factores que persiguen el éxito: El desarrollo de su propia tecnología, a diferenciar sus productos, al logro de prestigio de marcas, relaciones y servicios a los clientes. Y la medición de la productividad es uno de los factores más importantes a medir y por el cual se puede comenzar a estudiar un sector.

Dentro de los objetivos planteados dentro de esta investigación es conocer el estado que guarda la industria mezcalera de Michoacán después de que se le otorgo la denominación de origen, ya que el contar con esta legislación implica varios conocimientos técnicos, administrativos y legales y quizá lejos de ser una ventaja podría ser lo contrario. Al conocer la productividad de este sector se tiene como objetivo específico generar

conocimiento sobre este sector, ya que no existe literatura formal que aborde este tipo de investigaciones y ver la posibilidad de proporcionar un modelo de negocio.

Esta investigación cuenta de varias fases, sin embargo el presente documento muestra los avances de la fase tres donde se muestran la metodología propuesta para abordar y concluir con el trabajo con algunos resultados no concluyentes.

El presente trabajo está dividido de la siguiente manera: En la primera sección se encuentra la introducción, después se abordan los aspectos teóricos metodológicos, a continuación se observa el estado del arte de la cadena agave-mezcal, seguido de algunos resultados hasta este momento de la investigación, después las conclusiones y por último la bibliografía.

Elementos metodológicos.

El trabajo aborda una serie de preguntas enfocadas a determinar la situación actual de la cadena agave-mezcal del estado. Sin embargo se enfoca en la productividad de la misma cadena. Por ello de los diversos enfoques para mediar la productividad, sobresalen los de los números índices, de funciones de producción, de razones financieras, de rentabilidad, de insumo de producto y de costos unitarios. Es conveniente mencionar que existe dos conceptos básicos en la literatura económica y administrativa: la productividad laboral y la productividad total de los factores (PFT).

La finalidad de medir la productividad deriva de la necesidad de realizar comparaciones con otros países, sectores productivos, en el ámbito industrial o la comparación con otras empresas. En la mayoría de los países se acostumbra medir la productividad por medio del trabajo y de acuerdo al capital.

Los métodos para medir la productividad, son variados, casi podría dividirse según el campo al que se aplique, esto es; los usados para medirla a escala internacional, esta utilizada debido a la competencia internacional que tienen las empresas por los precios y calidad, haciéndose necesario mejorar la productividad y con esto compararse con la

competencia. Otros métodos que miden la productividad en el ámbito nacional y el sector industrial, estos atienden a indicadores de productividad parcial, principalmente los de la productividad del trabajo, siendo las medidas de productividad que se utilizan en la mayoría de los países. Por otra parte los economistas utilizan los números índices para medir la productividad nacional como lo es el método de Slow que considera que la tasa de cambio tecnológico es igual a la tasa de crecimiento del producto menos la tasa de crecimiento de los insumos primarios ponderados por su participación en el producto, lo cual varía en el tiempo (Hernandez L, 1993).

Algunos métodos para medir la productividad a nivel empresa según David Summanth 2005, aún prevalece confusión y ambigüedad con respecto a este concepto. Las ventajas de obtener la medida de la productividad en las empresas rondan en torno a la necesidad de que el negocio sepa a qué nivel de productividad debe operar y qué nivel tiene respecto a otras empresas del mismo ramo. Podemos observar un modelo sencillo respecto a la evaluación de la productividad que es el financiero propuesto por Mercado (1997), en el cual consiste en aplicar veintidós razones financieras con las cuales se da una imagen integral de las empresas desde un enfoque monetario. Con esto se puede definirlas características de la condición financiera de la empresa.

Existen diversos enfoques, situaciones económicas y criterios para determinar la productividad. Y también no hay una aceptación universal de cuáles son las posibles causas que originan y modifican la productividad de una empresa.

De acuerdo a la metodología propuesta por De la Paz Hernandez et all. (2003) y Pedraza (2006) mencionan que las causas que originan la productividad se pueden clasificar en dos grandes categorías: La primera está compuesta por los factores internos que son aquellos que la empresa puede controlar y la segunda integrada por los factores externos a la empresa u organización y sobre los cuales no tiene ningún control pero depende en cierta medida de ellos y que influyen en su productividad. Concluyen que los factores que mayormente afectan a la productividad son la Gestión administrativa, esta se ve envuelta tanto en el subsistema de producción como en el subsistema de mercadotecnia, después al

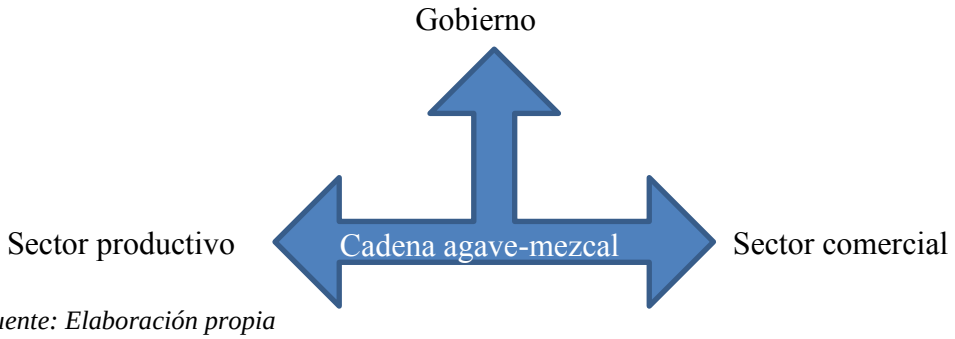
subsistema de producción lo afectan los siguientes factores: Materiales y suministros, desarrollo tecnológico, capital y fuerza de trabajo. Los factores externos afectan a ambos subsistemas y todos en su conjunto a la productividad. Por ende medir estos factores contribuirá a la productividad de la empresa.

Metodología y Estado del arte de la industria agave- mezcal en Michoacán

El presente trabajo de investigación, consta de dos fases, y este documento solo se enfoca en la primera de ellas. La investigación es de carácter cualitativo, mayormente descriptivo.

En la primera fase, pretende mostrar lo detectado hasta el momento dentro del sector del mezcal michoacano a través de fuentes primarias y secundarias en la entidad, dentro de las fuentes primarias se realizarón entrevista con el sector mezcalero, esto incluyo reuniones con asociaciones mezcaleras, productores independientes, y autoridades gubernamentales con la finalidad de establecer el panorama general de las variables sujetas de estudio. Ya que todas ellas son la fuerza que conforman la cadena de agave- mezcal y que son los que buscan y apoyan el crecimiento y fortalecimiento de la misma cadena como se aprecia en la figura 1.

Figura 1. Agentes analizados que intervienen en la promoción y creación de la cadena de agave mezcal.



Fuente: Elaboración propia

Dentro de las fuentes secundarias revisadas se abordó toda la literatura, tanto formal e informal sobre el tema, para obtener el sustento teórico metodológico de las

variables sujetas de estudio, detectando la escasa o nula investigación formal sobre el mezcal michoacano y su comercialización después de otorgarle la denominación de origen en el 2013.

Dentro de la literatura revisada se observó que las causas que origina la productividad se pueden clasificar en dos grandes categorías: la primera está compuesta por los factores internos que son aquellos que la empresa puede controlar y la segunda integrada por lso factores externos a la empresa y organización y sobre los cuales no tiene ningún control pero depende en cierta medida de ellos que influyen en su productividad. (Pedraza R., 2006)

Los factores detectados en literatura y en las entrevistas preliminares de las fuentes primarias, observamos los factores de Gestión administrativa, Capital, Factores externos, Materiales y sumistros así como productividad encuesta que nos permita llevar acabo la medición de nuestro objetivo, que es el identificar que variables afectaron mayormente la productividad actual del mezcal en Michoacán con la finalidad de establecer medidas de apoyo a los mezcaleros, así como también mejorar la política pública en este sector.

En el aspecto cualitativo en las variables de gestión empresarial, se tienen dimensiones que contemplan cuestiones como: a) Tipo de administración, b) Objetivos de la empresa planteados a corto y largo plazo, c)capacidad para administrar y gestionar los impuestos así como Tipo y antigüedad de la tecnología utilizada así como el nivel de uso de las mismas así como el análisis del capital utilizado para operar.

En los factores externos encontramos desde un inicio de la investigación, que la delincuencia organizada ha afectado a todos los sectores de estado y el mezcalero no es la excepción, así como los altibajos de la economía

Narrativa del Estado del arte del Mezcal Michoacano

Antes de la llegada de los españoles a México en el siglo XVI, la bebida alcohólica que se conocía era el pulque, obtenido por medio de la fermentación del agave; sin embargo, con la introducción del proceso de destilación se comenzaron a producir bebidas con un alto grado alcohólico como el "vino de agave", a partir del cual surgió el mezcal,

llamado así por cómo se denominaba al maguey cocido en náhuatl: metl o meztl (maguey) e ixcalli (cocer) (Financiera Rural, 2013).

Es preciso resaltar que para la elaboración del mezcal, existen diferentes métodos, formas o modos, lo que les permite a los productores, principalmente artesanales-tradicionales cuyo conocimiento ha sido transmitido de generación a generación. De acuerdo con lo anterior, al Mezcal, se le considera una bebida artesanal, ritual y tradicional, hasta el momento, que ha identificado a nivel nacional e internacional (Berumen, 2009).

Por a la escasez del tequila, el mezcal ha tomado una nueva fuerza en el mercado, aunque en México no es bien aceptado por que se le identifica como una bebida de campesinos, de mala calidad y fácil de adulterar; que fue cierto en una época. Sin embargo, las exigencias comerciales han hecho que la producción se industrialice, pero artesanal y orgánicamente, lo cual en el extranjero es bien recibido, además de que hoy existe mucha regulación para la producción de dicho producto, como las certificaciones del Consejo Mexicano Regulador de la Calidad del Mezcal (COMERCAM) creado en 1997

En 1995 el mezcal obtuvo la Denominación de Origen. Bajo el estricto cumplimiento de la Norma Oficial Mexicana quedando registrados como productores exclusivos de mezcal los estados de Oaxaca, Guerrero, San Luis Potosí, Zacatecas, Durango, Guanajuato en 2001, y Tamaulipas en 2003. (Financiera Rural, 2013). Y después de mucha gestión, a finales de 2012, se unió a ellos algunos municipios del estado de Michoacán.

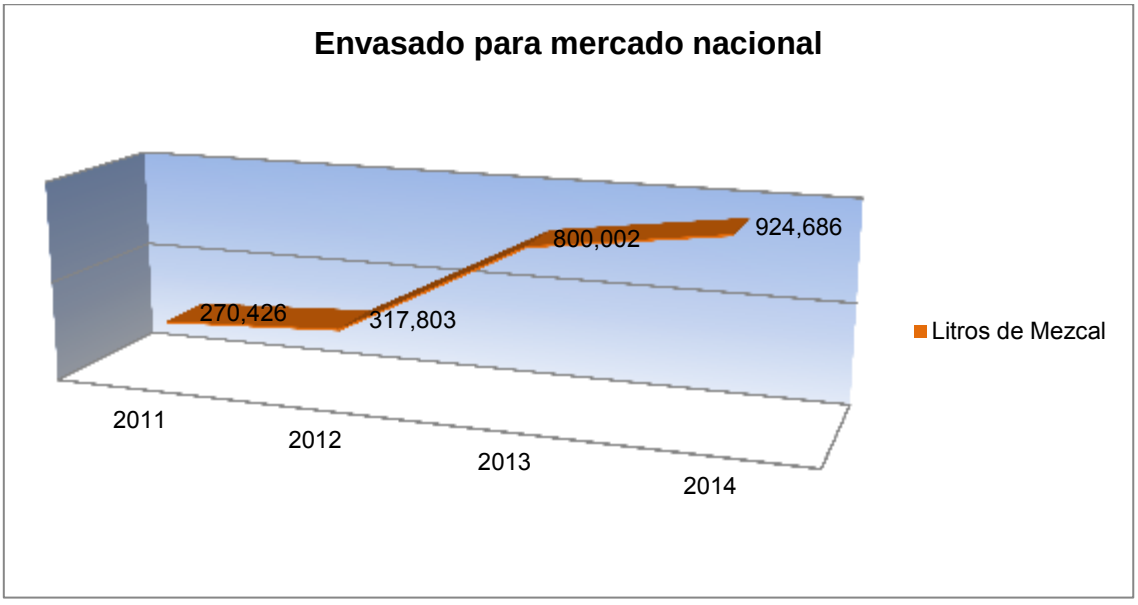
A partir de la denominación de origen la producción y exportación de este bien se ha visto exponencialmente incrementada. Se observa que una tercera parte de la producción se destina al mercado externo, las exportaciones se dirigen a más de 30 economías pero Estados Unidos concentra más del 60% (Iglesias, 2014). La venta del mezcal tanto nacional como internacional ha ido en aumento a excepción del año 2009 que se vio afectado por la caída económica mundial en 2008.

Sin embargo los estados con mayor crecimiento comercial respecto a la venta del mezcal y por ende producción son Oaxaca (93.7%) y Zacatecas (4.4%), le sigue Guerrero (.9%) y de cerca Michoacán con un 0.5% de la producción total para 2014, ver tabla 1 (CRM, 20015) . Se observa que Oaxaca es el estado con mayor producción y comercialización de esto debido a que cuentan con mayor tiempo trabajando con la denominación de origen y con mayores estudios y proyectos en el área.

De acuerdo con el ISCAM (Información Sistematizada de canales y Mercados) durante los últimos 3 años, el Mezcal se ubica en el primer lugar del promedio de crecimiento compuesto por volumen con un equivalente al 36%,en comparación con bebidas como Ginebra y Agua Ardiente(CRM,2015).

Como se parecia en la Figura 1, el incremento de la producción anual de la bebida, deribada de la venta del mezcal ha ido en aumento durante los ultimos cuatro años y su princial brico lo tiene de 2012 a 2013 con un quinientos porciento.

Figura 1. Envasado de mezcal para el mercado Nacional del periodo 2011 al 2014

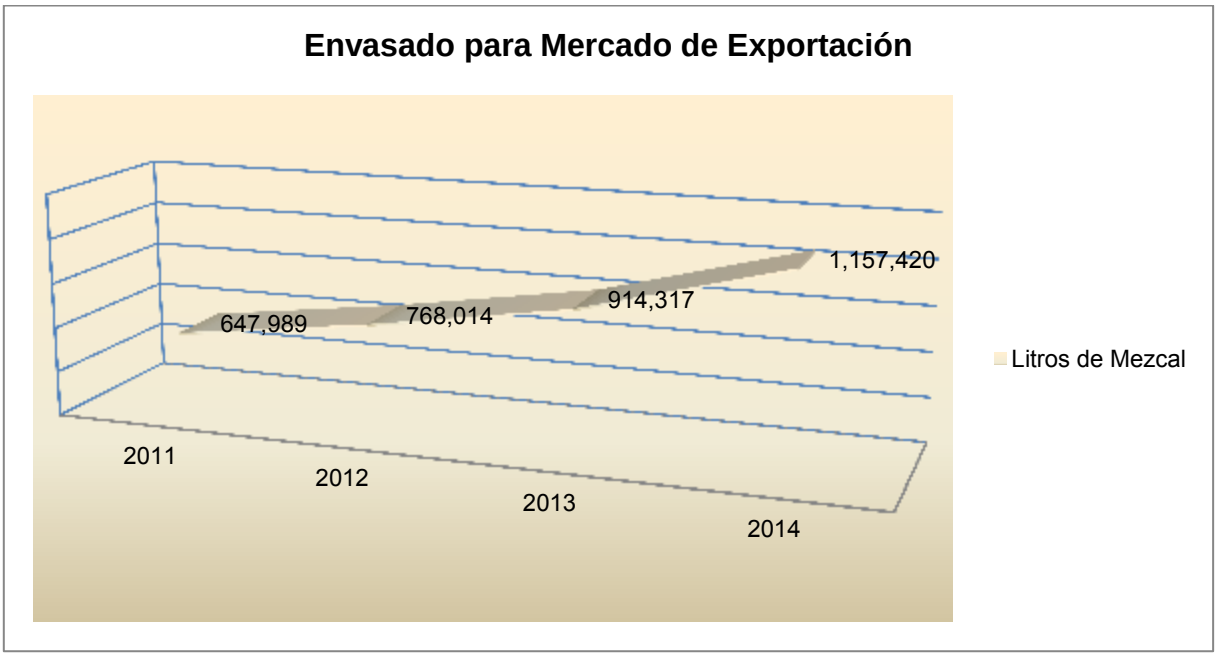


Fuente: Informe anual de CRM 2015

La tendencia de ventas del Mezcal a nivel nacional se concentra mayormente en la región denominada Valle de México que comprende el Distrito Federal y 12 municipios del Estado de México. Por su valor, durante los últimos 3 años, el Mezcal se ubica en el primer lugar del promedio de crecimiento compuesto con un equivalente al 54.7% (CRM 2015)

Igualmente observamos en la figura 2 que el crecimiento del mercado de mezcal de exportación ha crecido, sin embargo a un porcentaje menor y más concistente alrededor de un diez porciento.

Figura 2. Envasado de mezcal para el mercado Internacional del periodo 2011 al 2014



Fuente: Informe anual de CRM 2015

La tendencia de los países de mayor exportación en los años 2011 y 2014 son: Estados Unidos de Norte América, Chile, España y Australia, según reportes del Consejo Regulador del Mezcal.

Sin embargo los estados con mayor producción nacional e internacional son Oaxaca y Durango, siendo por mucho el primero el principal productor.

Según reportes del Consejo Regulador del Mezcal, el estado de Michoacán se ha beneficiado de la estrategia otorgada por la denominación de origen (DO) ya que en 2012 no figura con ningún porcentaje de producción oficial y en 2014 es el cuarto estado de ocho en participar en la producción del mezcal.

Expectativas previstas

A pesar de que no se con la totalidad de la información analizada se puede observar y mencionar lo siguiente:

Las investigaciones preliminares muestran que los productores de mezcal de pequeñas comunidades no cuentan en ocasiones con fábrica propia si no que le piden prestada a alguien más debido a la cuestión económica, lo que afecta al desempeño de la eficiencia y productividad.

Los productores que han querido comercializar nacionalmente se han topado con grandes listas de requisitos ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y con la tramitología; esto es, gran cantidad de trámites para generar un marbete. Al contar con la estandarización del proceso, de acuerdo con la DO, los productores tienen que realizar gastos altos para cumplir con la normatividad; esto es, el registro de marbetes con el costo de $1 peso mexicano, y la mayoría de los productores carecen del conocimiento y pericia para cumplir con la norma, todo esto aunado a la falta de recursos económicos de las entidades generan que esta actividad se complique.

Adicionalmente se observa que la industria no lleva a cabo investigaciones como tal para mejorar el producto o crear nuevos. Así como la situación económica afecta sus costos, almacenaje y distribución.

Los resultados de eficiencia muestran que en su mayoría son ineficientes debido a que los outputs (venta del mezcal por litro/envasado) no corresponden a su capacidad instalada.

Conclusiones

Aunque el crecimiento de la producción y sus utilidades de la industria del mezcal han sido determinados por el decreto de denominación de origen desde el impulso del mezcal certificado en 1994, los impactos de ésta política estratégica y competencia de estado, han derivado en distorsiones del sector industrial mezcalero, pues en medianos plazos se han concentrado la producción en ciertos territorios, específicamente oaxaqueños y determinados por un pequeño grupo de productores.

El sector gubernamental menciona que su estratégica comercial de la DO, busca ayudar a los productores de mezcal a generar mayores ingresos al vender sus productos en los mercados nacionales e internacionales. Sin embargo la alta carga tributaria al mezcal (53% IEPS) y el alto costo que requiere un despacho por tramitar los impuestos genera que estrategia impulsada por el gobierno y a través del sector agave-mezcal, siga sin fluir como debería. Falta mejorar la política pública para poder articular esta medida como se pensó en un inicio.

Para que esta estrategia funcione como estaba prevista aun falta articular varios aspectos sectoriales.

Este trabajo genera nuevas líneas de investigación para continuar revisando costos y procesos (según DO) para conocer el estado de la productividad de los mezcaleros de Michoacán y verificar que toda la tramitología y costos sean al final un beneficio y no un detrimento en la comercialización.

Bibliografía

Ander, E. E. (1994). Técnicas de Investigación Social. México: Humanistas.

Bailón C, M. J. (1980). Artesanías y capital comercial en los Valles Centrales de Oaxaca. En Compilador de Sociedad y Política de Oaxaca 15 estudios de casos (págs. 83-109). Oaxaca: Universidad Benito Juarez.

Berumen, M. E. (2009). Oaxaca: La Actividad Productiva Maguey-Mezcal. Oaxaca: Eumed.net.

CRM. (20015). Informe 2015. Oaxaca: Consejo Regulador del Mezcal.

De la Paz Hernández G, J., & Domínguez H., M. L. (2003). Estrategias de mercadotecnia y los negocios de mezcal. Convergencia, 187-203.

Financiera Rural. (26 de 03 de 2013). Obtenido de http://consulmex.sre.gob.mx/montreal/images/Consulado/MasReciente/nota%20informativa%20mezcal.pdf

Hernandez L, E. (1993). Evolución de la PTF en la Economía Mexicana. Mexico: Secretaria del trabajo y previsión social.

Iglesias, S. (2014). Crecimiento de la Industria Mezcalera. El Financiero.

Jong, F., & Lopez, A. (20 de Septiembre de 2011). CNN Expansion. Obtenido de http://www.cnnexpansion.com/expansion/2011/09/14/el-laberinto-del-mezcal

López, N. G., Martínez, F. J., Cavazos, A. J., & Mayett, M. Y. (2014). La cadena de suministro del mezcal del estado de Zacatecas, Situación actual y perspectivas de desarrollo. Contaduría y Administración, 227-252.

Martínez G., A. (2008). Tequila, Mezcal y Cerveza: de México para el Mundo. Agricultuara, Sociedad y Desarrollo, 143-150.

Mercado Ramirez, E. (1997). Productividad Base de la Competitividad. México: Limusa.

Pedraza R., O. H. (2006). La productividad de la Industria Láctea en el Estado de Michoacán. Morelia.

Rosiles, L. F. (21 de Noviembre de 2012). Agencia Quadratin. Obtenido de http://www.quadratin.com.mx/politica/Adquiere-mezcal-michoacano-denominacion-de-origen/

Sumanth, D. (2005). Administración para la productividad total: Un enfoque sistemico y cuantitativo para competir en calidad precio y tiempo. Mexico: CECSA.

Los Factores Internos y su Contribución en la Competitividad de las Mipyme según la Teoría de los Recursos y Capacidades

Nélida Aurea Ramírez Montalvo[1]
María de Lourdes Campos Luna[2]
Gustavo Ernesto Ramírez Montalvo[3]

[1]Universidad Autónoma de Guadalajara Campus Villahermosa - Dirección de posgrado, naramirezm@hotmail.com
[2]Universidad Nacional Autónoma de México - Facultad de Ingeniería, lulucas@unam.mx
[3]Universidad Veracruzana - Derecho, ahquela@gmail.com

Los Factores Internos y su Contribución en la Competitividad de las Mipyme Según la Teoría de los Recursos y Capacidades

Resumen

Se estudiaron 733 MIPYME tabasqueñas a través de encuestas a sus dueños. Como sustento se utiliza las teorías de los recursos y capacidades. La hipótesis central del estudio consistió en evaluar si los factores internos de las MIPYME están relacionados positivamente con su competitividad.

Para el tratamiento de los datos y el análisis de los resultados se empleó el software SSPS para el análisis confirmatorio a través del modelo de ecuaciones estructurales (SEM por sus siglas en inglés).Los resultados muestran que existe una relación positiva y significativa, en concordancia con investigaciones previas, entre los factores internos y la competitividad de las MIPYME

Palabras Clave: Competitividad, recursos y capacidades, MIPYME, modelo de ecuaciones estructurales.

Internal Factors and its Contribution in the Competitiveness of Msme by the Theory of Resources and Capabilities

Abstract

Tabasco 733 MSMEs were studied through surveys to their owners. In support theory of resources and capabilities is used. The central hypothesis of the study was to evaluate if the internal factors of MSMEs are positively related to their competitiveness.

For data processing and analysis of the results were used the SSPS software for confirmatory analysis through structural equation modeling (SEM) .The results shows that there is a positive and significant relationship, in accordance with previous research, between internal factors and competitiveness of MSMEs

Keywords: Competitiveness, resources and capacities, MSMEs, structural equation model.

Introducción

La competitividad de las organizaciones es un tema de estudio recurrente, particularmente en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) debido a su gran número y relevante contribución al Producto Interno Bruto de los países al ser generadoras de empleo y contribuir con el desarrollo de las regiones, (Hernández, 2001; Dussel, 2004; Gómez, 2005; Arce 2009).

Esta investigación sobre la competitividad de las MIPYME del estado de Tabasco se abordó desde la teoría de los recursos y capacidades y la teoría de la eficacia organizacional. Como datos adicionales, para conocer el contexto de la investigación, se tiene que el estado de Tabasco ocupa el lugar número 25 entre los 32 estados de la república, según el Índice de Competitividad Estatal del año 2012 del Instituto Mexicano para la Competitividad AC [IMCO] y cuenta con 862,024 personas como población económicamente activa de una población compuesta de 2,060,628 habitantes y una superficie de 24,747 kms^2 (IMCO, 2012).

Objetivo de la investigación

Determinar y analizar los factores internos de las MIPYME del Estado de Tabasco y su relación con la competitividad.

Objetivos específicos de la investigación

• Determinar la relación y analizar la contribución de la gestión financiera de los activos, como factor interno, con la competitividad.

• Determinar la relación y analizar la contribución de la calidad y la innovación, como factores internos, con la competitividad.

• Determinar la relación y analizar la contribución de la gestión de los recursos humanos, como factor interno, con la competitividad.

• Determinar la relación y analizar la contribución de la gestión de las tecnologías de la información, como factor interno, con la competitividad.

Justificación

Esta investigación se estableció como parte de los mecanismos científicos, técnicos y económicos para el desarrollo de la investigación aplicada "Análisis Estratégico para el Desarrollo de las MIPYMES en el Estado de Tabasco", con la particularidad de conocer, determinar y analizar los factores internos de las MIPYME que provocan su competitividad en el mercado, es decir, cuáles son esos factores que provocan su éxito y cuánta es su contribución a la competitividad. La tesis central corresponde a determinar si los recursos y capacidades de las organizaciones MIPYME, aun con todas las restricciones y problemáticas que enfrentan, pueden lograr la eficacia organizacional que se refleje en sus ventas y las utilidades.

El estudio realizado tiene también implicaciones prácticas porque da a los empresarios de las MIPYME tabasqueñas, a los responsables del desarrollo de la economía formal, a los investigadores y a los consultores, la oportunidad de valorar la relación causa-efecto que permite a las organizaciones posicionarse competitivamente considerando su condición de MIPYME, además de confirmar y dar un aliciente para saber que el control del destino de la empresa está más en las manos del directivo, aunque por momentos pareciera lo contrario, que del contexto cambiante, turbulento e incierto en el que vivimos.

Marco teórico

Para hablar de las MIPYME es necesario conocerlas a profundidad en sus características y en los problemas cotidianos que las retan. En primer lugar es preciso reconocerles su gran contribución al desarrollo del país; esto último sustentado con el valor agregado de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, para las que, por ejemplo en 1999, era del 30, 11, 21 por ciento respectivamente, comparado con el 38 por ciento generado por las grandes empresas (Dussel, 2004).

Es importante saber que son dos las grandes condiciones generales que las distinguen: la primera se refiere a la diversidad o heterogeneidad microempresarial, expresada en sus aspectos productivos, regulatorios y a las actividades económicas, socioeconómicas, estructurales y de expectativas. La segunda radica en su vulnerabilidad legal e institucional, empresarial y comercial (Libro Blanco de la Microempresa, 1997).

En ese mismo sentido, un estudio de las *Micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009* de Sánchez (2009) se menciona que las

características de las micro y pequeñas empresas (MYPES) son: se crean con poca inversión; tienen sencillos procesos productivos de distribución y de comercialización; poca investigación del desarrollo de sus mercados y son susceptibles a los cambios de la política económica.

Además este autor identifica la problemática surgida alrededor de las MIPYME: la normatividad para su promoción y consolidación ha sido equivocada, incompleta e inoportuna; insignificante su contribución a las exportaciones, de manera directa o indirecta; uniforme la falta de promoción, por una política inadecuada, no enfocada en apoyarlas.

Hernández (2001) menciona que ser una PYME en los países en desarrollo conlleva muchas desventajas a diferencia de lo que sucede en los países industrializados y enuncia la relación de rezagos que padecen las micro, pequeñas y medianas empresas del Istmo Centroamericano en: la formación y desarrollo del capital humano, la vinculación con empresas del mismo sector, la infraestructura para la investigación científica y tecnológica, el acceso al mercado de capitales y a los servicios de asistencia técnica. Se produce un círculo vicioso. La baja productividad de la mano de obra, los reducidos ingresos y la escasa capacidad de reinversión productiva, dificultan insertarse competitivamente en el proceso de globalización y cambio tecnológico. La buena noticia es que organismos gubernamentales y no gubernamentales han estado apoyando de forma más o menos consistente el desarrollo del sector.

Dussel (2004) hace referencia al estudio conjunto del Gobierno Mexicano y el Banco Interamericano de Desarrollo del 2002 en que se concluye que las PYME prueban cierto grado de estabilidad por haber permanecido12 años o más en el mercado. En su mayoría son de carácter familiar; carecen de una cultura de calidad; más del 80 % no realiza actividades de vinculación, tiene dificultades para acceder al financiamiento; apenas el 9 % se vincula con actividades exportadoras y solo el 1.8 % conoce y ha empleado los programas y apoyos públicos. El autor también señala que las MIPYME desde la segunda mitad de la década de los noventa son, en términos de empleo, empresas perdedoras; están desvinculadas del crecimiento de las exportaciones y, es más, debido al débil crecimiento

económico así como a la falta de financiamiento o las altas tasas de interés, provocan un crecimiento significativo de las importaciones en sus procesos y ventas.

Las autoridades del sector económico y hacendario reconocen la importancia de las MIPYME y su valor como generadoras de empleo. Sin embargo, su gran homogeneidad y, en general, su poca competitividad las convierten en un punto importante de atención para el desarrollo económico. Las cámaras industriales y de comercio mantienen el registro de las empresas creadas en el sector, las que permanecen y las que desaparecen. El que difícilmente se mantengan por lo largo del tiempo es signo de una gran debilidad: (Dussel, 2004; Chablé y Aragón, 2009; Arce 2009; Gómez, 2005).

Uno de los responsables del desarrollo de la investigación sobre políticas empresariales para el sector industrial es Michael Porter. Fue el primero en estructurar un cuerpo teórico respecto al concepto de competitividad, "su preocupación fundamental es elaborar para la empresa el concepto microecnomómico de competitividad" (Cabrera, López, Mendez 2011, p. 14).

Desde la perspectiva de la Teoría de los Recursos y Capacidades, se reconoce a la empresa como un conjunto ordenado y particular de recursos y capacidades diferentes o heterogéneos que se generan, desarrollan y mejoran con el paso del tiempo. Con ello puede afirmarse la existencia de una gran diversidad de empresas, aun en un mismo sector, siendo esta condición de heterogeneidad una condición de ventaja competitiva (Barney, 1991; Cruz, 2001, García, 2002; Huerta, Navas y Almodóvar, 2004).

Los recursos se definen como el conjunto de factores disponibles por la empresa ya sea porque le pertenecen o porque tiene su control efectivo (Amit y Schoemaker, 1993; García, 2002). Deben ser considerados recursos todos los activos tangibles e intangibles vinculados con la empresa: sus marcas, el conocimiento tecnológico de la propia organización, el personal calificado, los contactos comerciales, los procedimientos eficientes, el capital, la maquinaria, independientemente de que representen fortalezas o debilidades de la organización (Wernefelt, 1984). En cambio, menciona Porter (1991), algunos solo incluyen las fortalezas de la organización.

Para Barney (1991) los recursos se pueden clasificar en tres categorías: recursos de capital físico, recursos de capital humano y recursos organizacionales. La primera categoría

abarca: los equipos y la tecnología, la planta, la localización geográfica y el grado de acceso a las materias primas. En la de capital humano se incluye lo relacionado con todos los trabajadores y directivos de la empresa (experiencia, relaciones, formación y calificación, por ejemplo). Finalmente, dentro de recursos organizacionales se agrupan: la estructura organizativa de la empresa, los sistemas de planificación, control y coordinación, incluyendo las relaciones informales entre los distintos grupos dentro de la organización y entre ella y el medio circundante. A continuación se describen los recursos y capacidades estudiados:

Gestión Financiera de Activos / Recursos tangibles.

Chablé y Aragón (2009) explican que la gran debilidad financiera de las MIPYME provoca una correcta y detallada planificación financiera en el corto plazo, siendo la liquidez uno de sus problemas más recurrentes. Camisón, Boronat, y Villar (2010) consideran el análisis del papel mediador de las capacidades de innovación tecnológica en la relación entre la forma organizativa flexible y el desempeño organizativo tomando en cuenta el activo total de las mismas. De acuerdo con Rubio y Aragón (2006) el financiamiento en las MIPYME suele ser propio; pero, cuando acceden al financiamiento ajeno, les es favorable. Aragón y Rubio (2005).

Calidad e Innovación.

Viedma (1990) y Luck (1996) son referidos por Chablé y Aragón (2009) para señalar que las habilidades vinculadas con la calidad son de orden fundamental para que las empresas sean competitivas y exitosas. Para las PYME de Murcia, España, la calidad es un factor de éxito, según los resultados de Rubio y Aragón (2002). Las empresas competitivas prestan atención a la calidad de los productos o servicios ofertados, según los resultados de los estudios de Rubio y Aragón (2006). Estudios realizados por Ionita, Popescu, Done, Andrei, Matei y Subic (2009) en Budapest, Hungría (importantes, además, por pertenecer al contexto europeo) demuestran que la calidad es un factor determinante para las PYME de ese país. Camisón, Boronat, Villar y Puig (2009) muestran, a través de un estudio realizado a las industrias PYME valencianas, que aquellas que han adoptado un sistema de gestión de calidad no únicamente se ven influidas de manera directa en el desempeño organizativo sino que, adicionalmente, el sistema de calidad puede mejorar la gestión del conocimiento y

la de la I+D, además del desempeño organizativo financiero (Camisón, Boronat y Villar, 2010).

Uno de los factores más relevantes que explican el éxito de las organizaciones es la Gestión de Recursos Humanos. Un personal capacitado se convierte en agente multiplicador al compartir con los de su entorno: sus conocimientos, habilidades, actitudes y formas de trabajar; el cómo lograr una mayor rentabilidad; su dominio de la tecnología y el conocimiento de los productos y mercados que normalmente se consideran fuente de ventajas (Chablé y Aragón, 2009 hacen referencia a Pfeffer, 1994). Rubio y Aragón (2002) realizaron el estudio a las PYME de Murcia, España, y los resultados reportan una relación positiva entre los esfuerzos de capacitación del personal y el nivel de competitividad de las empresas analizadas. Así mismo Carrasco y Rubio (2007) estudian en más de 370 PYMES familiares, los efectos de 44 prácticas sobre cómo los recursos humanos influyen en el éxito de la empresa.

Chablé y Aragón (2009) indican que las Tecnologías de la información y la comunicación (TIC) propician el éxito competitivo de las organizaciones. Por ello es necesario que las MIPYME desarrollen sistemas que tengan por atributos la sencillez, la rapidez, la practicidad y la transparencia.

Hipótesis de investigación

Hipótesis general (H0): Los factores internos de las MIPYME están relacionados positivamente con su competitividad.

Metodología

El enfoque que se utilizó en esta investigación fue cuantitativo, pues se pretendió identificar los factores internos cuantitativos y cualitativos que inciden en la competitividad de las MIPYME del estado de Tabasco.

La investigación que se realizó fue: aplicada, documental y de campo, ex/post-facto y descriptiva, correlacional y confirmatoria.

Para el estudio confirmatorio se siguieron los siete pasos para la modelización de ecuaciones estructurales propuestos por Hair, Anderson, Tatham y Black (1999):

Primero se desarrolló un modelo con fundamento en la teoría; en el segundo paso se estableció un diagrama que indicara las relaciones causales entre variables endógenas y exógenas según la teoría investigada; posteriormente, el diagrama se convirtió en un conjunto de modelos y relaciones estructurales; en el cuarto paso se eligió la matriz de entrada y se estimó el modelo que se propuso; con los resultados se evaluó y modificó el modelo, con bases teóricas, hasta alcanzar su identificación; finalmente se evaluaron los criterios de calidad de su ajuste y se procedió a la interpretación de los resultados.

Población y determinación del tamaño de la muestra

Se tomó una muestra representativa de la población de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de cada una de las nueve ramas más importantes de los sectores secundario y terciario de la economía tabasqueña, a saber: 1) Agroindustria, 2) Industria de transformación, 3) Textil, y 4) Construcción, 5) Comercio formal, 6) Hoteles, 7) Restaurantes, 8) Transportes y comunicaciones, y 9) Servicios personales, técnicos y profesionales. Las empresas se clasificaron por tamaño según el número de empleos generados: de cuatro a 10 Micro, de 11 a 50 Pequeña, y Medianas de 51 a 250. Para determinar el marco muestral se usó el censo económico levantado por el INEGI con datos de 2004, del que se tomaron las 14,402 empresas de las ramas representativas de los sectores analizados, con más de cuatro empleados y que estuvieran ubicadas en el Estado.

a) De acuerdo con la fórmula el nivel de confianza es del 95% y la máxima varianza, de p= 0.5 para las preguntas de respuestas dicotómicas que fueron clave del cuestionario.

   El diseño muestral se realizó con la finalidad de obtener una muestra representativa de micro, pequeñas y medianas empresas de las ramas de actividad económica de los sectores secundario y terciario del estado de Tabasco,

   La investigación de la competitividad de las MIPYME del estado de Tabasco se realizó a través de la aplicación de un cuestionario diseñado por las universidades españolas de Cantabria, Murcia y Politécnica de Cartagena, y probado en algunos estados de México, por distintas universidades estatales

   Para la comprobar si el instrumento de medición empleado es confiable y capaz de medir las dimensiones de competitividad que se estudiaron, se llevaron a cabo las

determinaciones de: fiabilidad, validez de contenido, validez convergente y validez discriminante.

Para el estudio confirmatorio el análisis del modelo teórico propuesto se concentra en los Factores Internos de la Empresa que se operacionalizaron de la siguiente manera (Tabla 1).

Tabla 1. Operacionalización de la dimensión Factores Internos de la Empresa

Dimensión	Subdimensión	Alcance	Indicadores	Ítems	Escalas
Factores Internos de la Empresa	Gestión Financiera de Activos	Incluye las opciones de financiamiento que el empresario considera para financiar activos circulantes (crédito a clientes, existencias, etc.) e invertir en activos fijos.	Gestión Financiera de Activos Circulantes (RTangiblesAC)	29.1.Aplazamiento del pago a proveedores 29.2.Crédito bancario 29.3.Letras y pagarés 29.4.Factoraje 29.5.Recursos propios y de los accionistas 29.6.Préstamos	De 1 a 5 (De poco uso a mucho uso)
			Gestión Financiera de Activos Fijos (RTangiblesAF)	28.1.Aportaciones de accionistas 28.2. Reinversión de utilidades 28.3. Financiamiento bancario <1 año 28.4. Financiamiento bancario > 1 año	De 1 a 5 (De poco uso a mucho uso)
	Calidad e Innovación	Incluye las acciones empresariales relacionadas con el desarrollo de nuevos productos, los esfuerzos en investigación y desarrollo, la calidad del producto y la atención y servicio al cliente.	Innovación (RIntangInn)	12.1. Desarrollo de nuevos productos 12.2. Acceso a nuevos mercados 12.4. Esfuerzo en investigación y desarrollo	De 1 a 5 (De nada importante a totalmente importante)
			Calidad (RIntangCal)	12.3. Calidad del productos 12.6. Atención y servicio al cliente	De 1 a 5 (De nada importante a totalmente importante)

Continuación Tabla 1. Operacionalización de la dimensión Factores Internos de la Empresa

Dimensión	Subdimensión	Alcance	Indicadores	Ítems	Escalas
Factores Internos de la Empresa	Gestión de Recursos Humanos	Incluye aquellas actividades destinadas a la administración del recurso humano.	Recursos Humanos (FGestionRH1) (FGestionRH2) (FGestionRH3) (FGestónRH4)	16.3. Reclutamiento y selección de personal 16.6. Evaluación del desempeño 16.4. Capacitación del personal 16.5. Promoción del personal.	1 – 0 (sí – no)
	Gestión de Tecnologías de Información	Incluye el uso que la empresa hace de las aplicaciones informáticas.	Uso de las tecnologías de información (FInfor5) (FInfor6) (FInfor7) (FInfor8) (FInfor9)	23.5. Multipaq (ASPEL, Contabilidad, Personal) 23.6. Software especializado en Contabilidad 23.7. Software especializado en Nóminas y Seguros Sociales 23.8. Software Fiscal 23.9. Software especializado en facturación	De 1 a 5 (Mínimo – máximo)

Fuente: elaboración propia

En el análisis factorial exploratorio, el punto de corte para la carga de partida fue de 0.30 y cualquier elemento por debajo de él no se mostró en los resultados (Hair et al. 1999).

La Fiabilidad entre las dimensiones se comprobó mediante el alfa de Cronbach. El corte deseado fue de 0,70. (Carmines y Zeller, 1979; De Vellis, 2003).

En el análisis factorial confirmatorio, se realizó el análisis estructural a través del paquete estadístico AMOS en su versión 19. El modelo de medición fue evaluado mediante el examen de la carga del factor para cada elemento. El deseado de corte para factor de carga fue llevado a ser de al menos 0.50 para fiabilidad adecuada de cada elemento individual (Bagozzi y Yi, 1988).

Análisis de los resultados

Como se ha mencionado anteriormente, los factores internos de las empresas y que propician su competitividad, están conformados por cuatro grupos: Gestión Financiera, Calidad e Innovación, Gestión de Recursos Humanos y Gestión de Tecnologías de Información.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos de los factores internos de la empresa

Dimensión	Subdimensiones	Media	Intervalo de confianza al 95 %		Media recortada al 5%	Desv.	Error típ.	N
			inferior	superior		típ.		
Factores Internos de la empresa	Gestión Financiera de Activos	20.29	19.72	20.85	20.03	5.50	0.29	367
	Calidad e Innovación	30.56	29.92	31.21	30.87	6.25	0.33	367
	Gestión de Recursos Humanos	6.12	5.97	6.27	6.13	1.47	0.08	367
	Gestión de Tecnologías de Información	14.68	14.11	15.24	14.64	5.47	0.29	367

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 2 se muestran los valores de fiabilidad obtenidos para esta dimensión, los cuales evidencian la significancia de la escala obtenida, reportando valores superiores a 0.70 de alfa de Cronbach, así como valores válidos de KMO.

Tabla 3. Análisis de fiabilidad / factorial

Dimensión	Subdimensiones	Alfa de Cronbach	KMO y prueba de Bartlett		Número de elementos
			KMO	Sig.	
Factores Internos de la empresa	Gestión Financiera de Activos	0.700	0.625	0.000	8
	Calidad e Innovación	0.787	0.805	0.000	8
	Gestión de Recursos Humanos	0.748	0.740	0.000	4
	Gestión de Tecnologías de Información	0.894	0.870	0.000	5

Fuente: elaboración propia

Se analizó el modelo estructural completo de los factores internos de la empresa. Estos fueron los valores obtenidos:

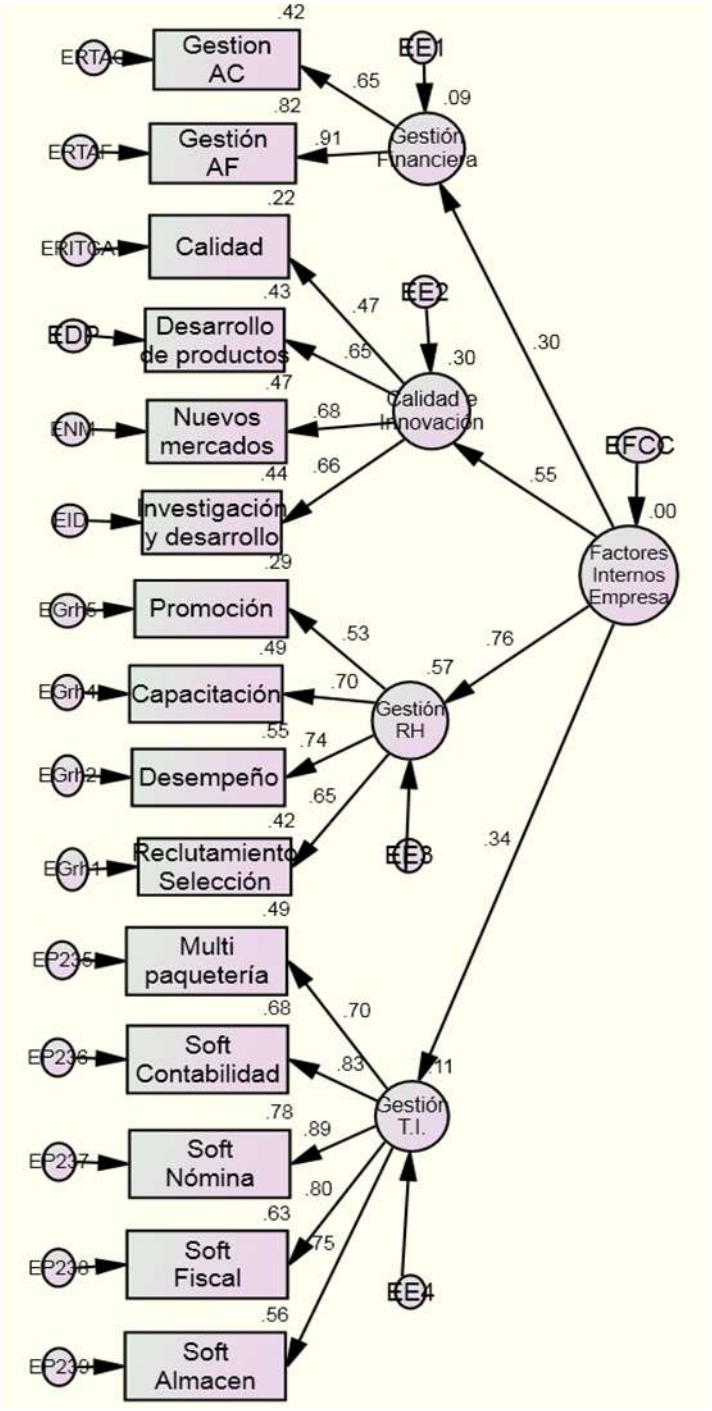
Tabla 4. Factores Internos de la Empresa

CMIN/DF	NFI	TLI	CFI	PNFI	PCFI	RMSEA
1.552	0.948	0.975	0.981	0.627	0.635	0.031

Fuente: elaboración propia.

Resultado: el valor de Chi-Cuadrada para el modelo (λ =93.149) fue estadísticamente significativo (p.0.05) con valor de CMIN/DF menor a 2 (1.556); los valores de comparación basal significativamente cercanos a 1.0 (CFI=0.994; TLI=0.975) y un RMSEA con un valor inferior a 0.08 (0.035), puede inferirse que son indicativos de un ajuste aceptable del modelo propuesto (Hair, et al, 1999).

Figura 1. Modelo de factores internos de la empresa.



Fuente: elaboración propia basado en los resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales "Análisis de la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) desde la teoría de los recursos y capacidades".

Los resultados de las pruebas estadísticas demostraron que:

La gestión financiera de los activos está relacionada positivamente con los factores internos que contribuyen a la competitividad, dado que el valor estimado de R es de .21 con un nivel de significancia estadística de .001.

La gestión de la calidad y la innovación está relacionada positivamente con los factores internos que contribuyen a la competitividad, dado que el valor estimado de R es de .8 con un nivel de significancia estadística de .001.

La gestión de los recursos humanos está relacionada positivamente con los factores internos que contribuyen a la competitividad, dado que el valor estimado de R es de .59 con un nivel de significancia estadística de .001.

La gestión de tecnologías de información está relacionada positivamente con los factores internos que contribuyen a la competitividad, dado que el valor estimado de R es de .25 con un nivel de significancia estadística de .001.

Tabla 5. Pesos de las regresiones estimadas y estandarizadas

Hipótesis	Variables		Estimate	R cuadrada	Significativo
H0	Competitividad (Éxito competitivo)	Factores internos empresa	0.674	0.454276	**
H1	Gestión Financiera	Factores internos empresa	0.21	0.0441	***
H2	Calidad e Innovación	Factores internos empresa	0.8	0.64	***
H3	Gestión de RR. HH.	Factores internos empresa	0.59	0.3481	***
H4	Gestión de TI	Factores internos empresa	0.25	0.0625	***

Nivel de significancia estadística (*): p < 0,1; (**): p < 0,05; (***): p < 0,01

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de Modelo confirmatorio del Amos 19.

Conclusiones

Se identificó que existe una relación positiva entre los recursos internos tangibles de la gestión financiera de las empresas estudiadas y su competitividad, para el caso tabasqueño la correlación es más bien débil porque el valor estimado es de .21.

Los datos obtenidos muestran que existe una correlación positiva (ver figura 1) entre la innovación de productos y mercados, Innovación y Desarrollo (I&D), calidad del producto, atención y servicio al cliente e imagen de la organización, siendo la correlación más alta con I&D.

La aplicación de un paquete administrativo, gestión de tecnologías de la información, tiene una relación positiva con la competitividad de las empresas estudiadas. El valor de correlación más elevado corresponde al software de nóminas y seguro social.

Las MIPYME son un elemento fundamental en el engranaje del crecimiento económico y el desarrollo de la sociedad. Vale la pena trabajar inteligentemente con ellas para provocar círculos virtuosos donde todos resulten beneficiados.

Se confirmó también que el constructo de competitividad es un indicador multidimensional y que involucra mediciones externas e internas de la empresa. La hipótesis principal se sostiene al confirmar que la forma como la empresa gestiones ciertos recursos y capacidades eleva sus probabilidades de acercarse a la competitividad. Esta relación es positiva y su asociación medianamente significativa.

La hipótesis general (H0), en la cual los factores internos de la MIPYME del estado de Tabasco están relacionados positivamente con su competitividad, resulta verdadera, puesto que los factores internos de la empresa pueden explicar un poco más del 45 % de la variación del constructo competitividad de las empresas tabasqueñas estudiadas, aunque es una correlación positiva débil.

Ya se ha dicho que el entorno empresarial desempeña un papel esencial en la economía tabasqueña. Eso pudo concluirse al considerar los datos obtenidos en la presente investigación referidos a sus características, tamaño, forma jurídica, el grado de estudios y la antigüedad de las empresas. Para que mejore se deben realizar las siguientes acciones:

- Suministrar el apoyo económico suficiente a las empresas recién creadas.
- Modificar la estructura de las antiguas en cuanto a su personal y área administrativa.

- Apoyar a los subordinados para que mejoren sus niveles de estudio y poder así incrementar su eficiencia.

- Persuadir a los propietarios para que solo contraten al personal más idóneo, ajeno siempre a su círculo familiar lo que permitirá contar con puntos de vista objetivos y variados.

- Buscar que los dueños de las empresas tabasqueñas opten por estar en una sociedad moral y produzcan ideas que generen competitividad a fin de lograr mayores beneficios para la empresa y para los socios.

- Contratar personal de acuerdo con el tamaño de la empresa y las especificaciones de cada puesto de modo que ningún empleado desempeñe varias funciones.

- Usar los distintos niveles de jerarquía tomando en cuenta que la gerencia debe ser ocupada por una persona con metas claras cuyos objetivos coincidan con los de la empresa.

- Producir información comercial, financiera y tecnológica en las MIPYME lo que se traducirá en una mejoría sustancial de su gestión y un mayor valor a lo producido.

Es preciso crear conciencia de lo necesario que es para Tabasco que existan empresas para las cuales diversificarse, dirigirse hacia nuevos y distintos subsectores dotados de alta tecnología y gran demanda como lo es el mundo del petróleo sea primordial. Porque ello se traduciría a corto o mediano plazos en un aumento de la inversión nacional y extranjera en áreas como la petroquímica y los procesos de refinación.

Dinamizar internamente las empresas y eliminar la excesiva cantidad de trámites burocráticos cuando de obras públicas o construcciones se trata, debiera convertirse en algo prioritario si se quiere cumplir con lo que el mercando demanda.

Referencias bibliográficas

Aragón Sánchez, A., Rubio Bañón, A. (mayo-agosto de 2005). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las PyMEs del estado de Veracruz. Revista de Contaduría y Administración, 35-69.

Arce Rodríguez, Lourdes M. (Enero 2009). Competitividad de las PYMES industriales internacionalizadas del estado de Jalisco, México: agenda para una investigación científica. *Inter Science Place. Revista científica Internacional.*

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management, 99-120.

Cabrera Martínez, A. M., López, P. A., y Méndez, C. R. (2011). La competitividad empresarial: un marco conceptual para su estudio. Bogotá, Colombia: Universidad Central.

Camisón Zornoza, C., Boronat Navarro, M., Villar López, A., y Puig Denia, A. (2009). Sistemas de gestión de la calidad y desempeño: Importancia de las prácticas de gestión del conocimiento y I+D. Revista Europea de Dirección de Economía y de la Empresa, 18(1), 123-134.

Camisón Zornoza, C., Boronat Navarro, M., Villar López, A. (2010). Estructuras organizativas, estrategias competitivas y ventajas estratégicas de las PYME. Mercados Globalizados. *Revista de economía industrial* (375), 89-100.

Carrasco Hernández, J. A., y Rubio Bañón, A. (2007). Análisis de las prácticas de recursos humanos en las pymes familiares de éxito. Revista de Empresa, 22, 20–35.

Chablé Sangeado, Juan José y Aragón Sánchez, Antonio (coordinadores) (2009). *Análisis estratégico para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa del estado de Tabasco. Villahermosa, Tabasco, México*. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

Coviello, N. E., Ghauri, P. N., y Martín, K. A.-M. (1998). International Competitiveness. Empirical Findings from SME Service Firms. Journal of international Marketing, 6-27.

Cruz Ros, S. (2001). Relación entre el enfoque de gestión de la calidad y el desempeño organizativo. Una aproximación desde la perspectiva basada en los recursos. Valencia, España.

Dussel Peters, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. Economía UNAM, 64-84.

García Rodríguez, F. J. (2002). La reputación como recurso estratégico. Un enfoque de recursos y capacidades. Universidad de La Laguna.

Gómez Ortíz, Rosa Amalia, (2005*). Perfil deseable del empresario mexicano para la innovación y el desarrollo tecnológico*. Instituto de investigaciones económicas y empresariales. Instituto politécnico nacional. México.

Hair, J.F. Jr., Anderson; R.E., Tatham, R.L. y Black, W., C. (1999): "Análisis Multivariante", Ed. Prentice Hall, Madrid.

Hernández; René Antonio. (2001). Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano *Revista de Estudios y perspectivas*. CEPAL. Unidad de desarrollo industrial. México.

Huerta, P., Navas, J. E., y Almodóvar, P. (2004). La diversificación desde la Teoría de Recursos y Capacidades. Cuaderno de Estudios Empresariales, 87-104.

IMCO (2012). *Instituto Mexicano para la Competitividad AC*. Indice de Competitividad Estatal 2012. Recuperado el 28 de Noviembre de 2013, de http://imco.org.mx/competitividad/indice_de_competitividad_estata_2012/

Ionita, I., Popescu, F., Done, I., Andrei, J., Matei, M., y Subic, J. (2009). Quality- A factor for competitiveness Improvement for Small and Medium Enterprises. The Annals of "Dunarea de Jos" Economics and Applied Informatics, 215-224.

Libro Blanco de la Microempresa. (1997). San Salvador, El Salvador.

Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones,* Buenos Aires: Ed. Vergara.

Romo Murillo, D., y Abdel Musik, G. (2005). Sobre el concepto de competitividad. Comercio Exterior, 200-214.

Rubio Bañón, A., y Aragón Sánchez, A. (2002). Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la PYME. *Cuadernos de gestión*. (1) 2, 49-63.

Rubio Bañón, A., y Aragón Sánchez, A. (Julio-septiembre de 2006). Competitividad y recursos estratégicos de las PYME. *Revista de Empresa*, 32-47.

Sánchez Barajas, Genaro. *Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009*. (2009). Instituto mexicano de la competitividad (IMCO). México.

Suñol, S. (2006). Aspectos Teóricos de la Competitividad. Ciencia y Sociedad, 179-198.

Wernerfelt, B. (1984). A Resource-based View of the Firm. Strategic Management Journal, 171-180.

La Administración Pública Municipal

Jaime Magaña Pedraza[1]
Juan Martínez Ramírez[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, jaime_mp2000@yahoo.com.mx
[21]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, cpjuanmr1811@hotmail.com

La Administración Pública Municipal

Resumen

El municipio no sólo es la base de la división territorial y política del país, jurídicamente sustentada en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, sino que es el espacio más adecuado para la relación gobierno ciudadanos. Su importancia incrementada por el paso de los años y las reformas constitucionales, así como por la realidad política y social, lo colocan como un espacio estratégico para el desarrollo nacional. Las condiciones que logren establecer los gobiernos municipales determinan su capacidad de competencia, a fin generar mejores perspectivas de desarrollo para su población.

La Administración Pública es la organización que tiene a su cargo la dirección y la gestión de los negocios estatales ordinarios dentro del marco del derecho, las exigencias de la técnica y una orientación política. Se puede entender la administración pública como el conjunto de áreas del sector público del Estado que, mediante el ejercicio de la función administrativa, la prestación de los servicios públicos, la ejecución de las obras públicas y la realización de otras actividades socioeconómicas de interés público trata de lograr los fines del Estado. El Gobierno se sirve de la Administración Pública Federal para realizar las funciones asignadas al Poder Ejecutivo de la Federación. La Administración Pública Federal, en consecuencia, sirve de soporte para asumir las responsabilidades designadas al Presidente de la República, quien se apoya para ello directamente en las Secretarías y Dependencias del Estado. Al sistema de administración del Gobierno Federal se le denomina Administración Pública Federal, y opera a través de dependencias y entidades que dependen del poder ejecutivo. El municipio nos da la idea del territorio, población. Desde un punto de vista sociológico es el núcleo social de la vida, definido por las necesidades de la vecindad. Una de las principales funciones de las finanzas públicas es el ejercicio del gasto público, La Cuenta Pública es el documento mediante el cual las autoridades satisfacen la obligación constitucional de someter a las legislaturas los resultados habidos en el ejercicio presupuestario con relación a los ingresos y gastos públicos y el detalle sobre el uso y aprovechamiento de los bienes patrimoniales, proporcionando así a los ciudadanos información sobre los resultados de la gestión pública.

Las Cuentas Públicas Municipales deben ser presentadas por los Presidentes Municipales dentro de los quince primeros días del mes de marzo de cada año (Art. 32 LSFEM). Los estados financieros muestran los hechos con incidencia económicas-financiera que ha realizado un ente público durante un periodo determinado y son necesarios para mostrar los resultados de la gestión económica, presupuestaria y fiscal, así como la situación patrimonial de los mismos, todo ello con la estructura, oportunidad y periodicidad que la ley establece.

Palabras Clave: Administración Publica, Gobierno, municipio, Política y Organización

The Municipal Public Administration

Abstract

The Public Administration is the organization that is responsible for the direction and management of ordinary business state within the framework of law, the requirements of technical and policy guidance. You can understand the public administration and the whole public sector areas of the State, through the exercise of administrative functions, the provision of public services, the implementation of public works and the realization of other socio-economic activities of public interest is to achieve the goals of the State. The government uses the Federal Government to perform the functions of the executive branch of the Federation. The Federal Government, therefore, serves as a support for the responsibilities designated the President of the Republic, who is supported for it directly from the ministries and agencies of the State. The system of administration of the Federal Government it is called Federal Government, and operates through departments and agencies that depend on the executive branch. The municipality gives us the idea of territory, population. From a sociological point of view is the core of social life, defined by the needs of the neighborhood. One of the main functions of public finances is the exercise of public spending, the public accounts is the document by which the authorities fulfill the constitutional obligation to submit the results legislatures have occurred in the financial year in relation to income and expenses Public and detail on the use and exploitation of the assets, thus providing citizens with information on the results of public management. Municipal Public Accounts must be submitted by the mayors within the first fifteen days of

March each year (Art. 32 LSFEM). The financial statements reflect the facts with economic-financial impact has made a public entity for a specified period and are required to display the results of the economic, budgetary and fiscal management and the financial position of the same, all with the structure, timing and periodicity established by law. Which are: Balance Sheet (reports on a company's assets, liabilities and net assets), Account (reports on a company's income, expenses and gains or losses over a period of time), State changes in net assets (explaining the changes in equity or equity of the company during the reporting period) and cash flow statements (reports on movements of cash flows). Accompanied by an explanation and analysis of the most significant data of the above states called: Report.

Keywords: Public Administration, Government, municipality, Politics and Organization

Introducción

En el presente trabajo hablaremos de la administración pública municipal, sus componentes y función ante la sociedad y su gobierno.

Al hablar de administración pública hacemos referencia a un conjunto de funciones y actividades relacionadas entre sí, con la finalidad de comprender más a fondo las funciones públicas y sus gobernantes.

Conociendo la importancia que tiene la administración publica hoy en día, en la forma de administrar los recursos públicos, es fundamental que dentro de esta área exista una buena calidad de aplicación de los recursos.

La administración pública se encarga de fomentar y gestionar actividades productivas, educativas, sanitarias, culturales y deportivas, Celebrar convenios con las dependencias federales, estatales y con otros ayuntamientos para la realización de obras o la prestación de servicios públicos.

Llegando así a este trabajo la conclusión de que la administración pública es un área de gran importancia para la impartición y aplicación de los recursos públicos.

La Administración Pública

La Administración Pública es la organización que tiene a su cargo la dirección y la gestión de los negocios estatales ordinarios dentro del marco del derecho, las exigencias de la técnica y una orientación política.

Concepto de la Administración Pública

Es la acción del gobierno al dictar y aplicar las disposiciones necesarias para el cumplimiento de las leyes y para la conservación y fomento de los intereses públicos y a resolver las reclamaciones a que dé lugar lo mandado. Es el conjunto de organismos encargados de cumplir esta función.

La administración pública, en tanto estructura orgánica, es una creación del Estado, regulada por el derecho positivo y como actividad constituye una función pública establecida por el ordenamiento jurídico nacional. Pero tanto la organización como la función o actividad reúnen, además, caracteres técnico-políticos, correspondientes a otros campos de estudio no jurídicos, como los de la teoría de la organización administrativa y la ciencia política. Por lo tanto la noción de la administración pública dependerá de la disciplina o enfoques principales de estudio (el jurídico, el técnico o el político), en virtud de no existir.

El Municipio.

El municipio en México es la institución básica de la vida política nacional, es el primer nivel de gobierno y el más cercano a la población. Como entidad política-jurídica el municipio se integra por una población que comparte identidades culturales e históricas, asentada en un territorio determinado que se administra por autoridades constituidas en un Ayuntamiento electo por sufragio universal y directo o por las modalidades que determine la ley, para su progreso y desarrollo. Su personalidad jurídica se manifiesta en su capacidad política, administrativa, patrimonial y reglamentaria.

El municipio es la célula del territorio, organización política y administrativa de las Entidades Federativas; el Municipio es libre para administrar su hacienda pública, para

gobernarse, elegir sus autoridades, así como para dictar su normatividad observando respeto y congruencia con las esferas jurídicas tanto federal como estatal, con fundamento en el artículo 115 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el cual establece los siguientes lineamientos de su organización y funcionamiento:

El municipio es una entidad descentralizada, que cuenta con una personalidad jurídica y patrimonio propio.

El municipio a través de su Ayuntamiento puede contraer derechos y obligaciones, es decir, puede realizar convenios o contratos con otros municipios, así como con los particulares, a efecto de prestar los servicios públicos de su competencia. "La doctrina cataloga al municipio como una persona jurídica oficial o de carácter público, capaz de adquirir derechos y obligaciones, tanto en la esfera de derecho público o de imperium, como en la esfera de derecho privado o también llamada de coordinación con otras personas físicas o morales.

El municipio es administrado por tres partes que integran el Ayuntamiento, siendo las siguientes: un presidente municipal, regidores y síndicos; respecto al número de síndicos y regidores, el municipio se acata a lo establecido en la Ley Orgánica Municipal de cada Estado.

El presidente municipal, el síndico y los regidores son elegidos popularmente, duran en su cargo un periodo de tres años y no se pueden reelegir para un periodo inmediato.

Su ayuntamiento tiene facultades para expedir Bandos de Policía y Buen Gobierno, Reglamentos, Circulares y Disposiciones Administrativas de observancia general en su circunscripción territorial, conforme a las bases normativas que señale la Legislación Local.

El municipio nos da la idea del territorio, población. Desde un punto de vista sociológico se puede señalar que es el núcleo social de la vida, definido por las necesidades de la vecindad.

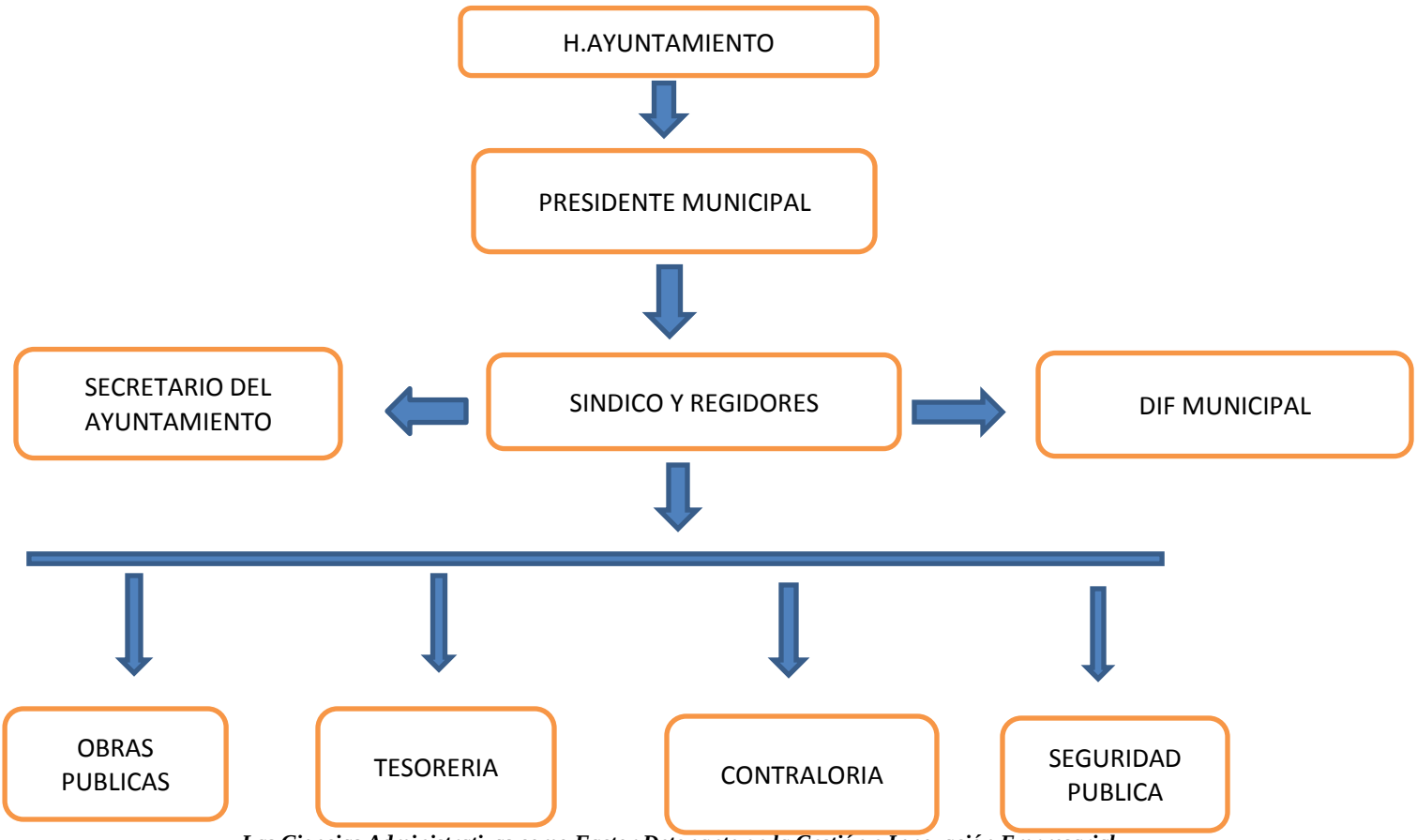
Elementos Constitutivos del Municipio

Población: Es el conjunto de individuos que viven dentro de la demarcación territorial de un municipio; establecidos en asentamientos humanos de carácter rural o urbano, y que conforman una comunidad con su compleja y propia red de relaciones sociales, económicas y culturales. La población da vida y sustento al municipio, es el indicador más importante para la implementación, formulación y ejecución de las políticas públicas y sobre la cual recae la acción directa del gobierno local.

Territorio: Es el espacio físico determinado jurídicamente por los límites geográficos, en donde se efectúan s las actividades derivadas de la población y el gobierno. Constituye la base material del municipio, es el ámbito natural para el desarrollo de la vida comunitaria.

Gobierno: como primer nivel de gobierno del sistema federal, el municipal emana democráticamente de la propia comunidad. El gobierno municipal se concreta en el Ayuntamiento, su órgano principal y máximo que ejerce el poder municipal de manera exclusiva y no existe autoridad intermedia alguna entre aquel y el gobierno del Estado.

Integracion del Ayuntamiento



Son autoridades municipales todos los miembros del ayuntamiento, tanto en pleno como en el ejercicio individual de sus atribuciones. Esta categoría la adoptan con base a que han sido nombrados por el pueblo a través del sufragio directo, es decir, son representantes populares responsables del gobierno de la localidad.
Es importante identificar los miembros del ayuntamiento y establecer su conceptualización, a efecto de conocer su sentido antológico y teleológico.

El Presidente Municipal.- Es el órgano ejecutor de las determinaciones del Ayuntamiento; entre sus facultades tiene las de ser el representante legal del Municipio, de proponer los nombramientos del Secretario, el Tesorero y los titulares de las Dependencias y Organismos Auxiliares de la administración pública municipal; contratar y concertar, previo acuerdo del Ayuntamiento, las prestaciones de servicios públicos, por terceros o con el concurso del Estado o de otros Ayuntamientos; verificar que la recaudación de las contribuciones y demás ingresos propios del municipio se realicen conforme a las disposiciones legales aplicables; vigilar la correcta inversión de los fondos públicos; supervisar la administración, registro, control, uso, mantenimiento y conservación adecuados de los bienes del municipio; informar por escrito al Ayuntamiento, en sesión solemne de Cabildo, el estado que guarda la administración municipal y de las labores realizadas durante el ejercicio; cumplir y hacer cumplir dentro de su competencia, las disposiciones contenidas en las Leyes y Reglamentos Federales, aplicando las sanciones correspondientes o remitirlos, en su caso a las autoridades correspondientes, etcétera.

Los Síndicos Municipales.- Son los sujetos que tienen a su cargo la procuración, defensa y promoción de los intereses municipales, así como la representación jurídica de los Ayuntamientos en los litigios en que ellos sean parte; la gestión de negocios de la hacienda municipal; revisar y firmar los cortes de caja de la Tesorería Municipal; cuidar que la aplicación de los gastos se haga llenando todos los requisitos legales y conforme al presupuesto respectivo; vigilar que las multas que impongan las autoridades municipales

ingresen a la Tesorería, previo comprobante respectivo; intervenir en la formulación del inventario general de los bienes muebles e inmuebles propiedad del municipio, regularizar la propiedad de los bienes inmuebles municipales; inscribir los bienes inmuebles municipales en el Registro Público de la Propiedad, admitir, tramitar y resolver los recursos administrativos que sean de su competencia, etcétera.

Los Regidores Municipales.- Son los sujetos que tienen a su cargo la vigilancia y atención del ramo de la administración municipal que les sea encomendado; forman parte de las comisiones que integra el Ayuntamiento y de aquellas en que los designe en forma concreta el presidente municipal; suplen las ausencias temporales del presidente municipal; proponen al Ayuntamiento, alternativas de solución para la debida atención de los diferentes sectores de la administración municipal; promueven la participación social en apoyo a los programas que formule y apruebe el Ayuntamiento, etcétera.

Son auxiliares del gobierno municipal el Secretario del Ayuntamiento, el Tesorero y las Comisiones, las cuales son de suma importancia para la administración pública municipal, mismos que se describen a continuación:

Secretaría del Ayuntamiento.- Cumple la función de atender las tareas del Ayuntamiento en cuanto a órgano colegiado y deliberante, ya que debe convocar a las sesiones, apoyar al presidente municipal en la conducción de las mismas, levantar las actas y redactar los acuerdos, que son la concreción de los puntos debatidos en las propias sesiones.

Tesorería Municipal.- Es el órgano administrativo encargado de la recaudación de los ingresos que correspondan a su ámbito tributario, los cuales son decretados por la Legislatura del Estado; compete el manejo y resguardo de todos los fondos y valores a su cargo, cuya aplicación será para atender las necesidades municipales con apego al presupuesto de egresos aprobados por el Ayuntamiento para el ejercio fiscal anual de que se trate; por lo tanto, debe programar y coordinar las actividades relacionadas con la recaudación, la contabilidad y los gastos municipales.

Las Comisiones son órganos auxiliares integrados por los miembros del Ayuntamiento para estudiar, examinar y resolver los problemas municipales y vigilar que se ejecuten sus

disposiciones y acuerdos. El número y materia de las comisiones varía de acuerdo con las características del municipio.

Funciones y Servicios del Municipio

El servicio público es una actividad que realiza el gobierno en el ejercicio de la administración pública, para satisfacer las necesidades de la población, compensando así el pago de sus contribuciones como gobernados. "El servicio público es una actividad técnica, directa o indirecta, de la administración pública activa o autorizada a los particulares, que ha sido creada y controlada para asegurar la satisfacción de una necesidad colectiva de interés general, sujeta a un régimen especial de derecho público".

Los gobiernos municipales con observancia en las Leyes Federales, Locales y las que se establezcan en cada municipio, tienen a su cargo la prestación, explotación y conservación de los servicios públicos municipales, de acuerdo a la fracción III del artículo 115 de la Constitución General de la República, los municipios tienen a su cargo los servicios públicos siguientes:

a) Agua potable, drenaje, alcantarillado, tratamiento y disposición de sus aguas residuales.

b) Alumbrado público.

c) Limpia y disposición de desechos.

d) Mercado y centrales de abasto.

e) Panteones.

f) Rastro.

g) Calles, parques, jardines y su equipamiento.

h) Seguridad pública, en los términos del artículo 21 de esta Constitución, policía preventiva municipal y tránsito; y

i) Los demás que las legislaturas determinen según las condiciones territoriales y socio-económicas de los municipios, así como su capacidad administrativa y financiera.

La prestación de servicios públicos deberá realizarse por los ayuntamientos, sus unidades administrativas y organismos auxiliares, quienes podrán coordinarse con su entidad federativa o con otros municipios para lograr la eficacia en su prestación.

Facultades y obligaciones del ayuntamiento

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 115, establece las facultades y obligaciones del ayuntamiento y la Ley Orgánica Municipal las organiza y las regula, de manera sustancial alude a la facultad del ayuntamiento para expedir sus normas reguladoras pero con aprobación de las Legislaturas de los Estados.

Las facultades y obligaciones del ayuntamiento son las siguientes:

Formar normas y Reglamentos, tienen facultades para expedir su Bando de Policía y Gobierno, Reglamentos, Circulares, las cuales son Disposiciones Administrativas de observancia general, abstractas y coercibles, que deben ser observadas en su competencia territorial, conforme a las bases normativas que señale la Legislatura Local; para regular las materias, procedimientos, funciones y servicios públicos de su competencia y aseguren la participación social.

Dentro de su ordenamiento normativo se establecen las bases para el procedimiento administrativo, los medios de impugnación y los órganos para solucionar los conflictos entre los particulares y la administración pública municipal, observando las garantías de igualdad, publicidad, audiencia y legalidad.

Las Legislaturas de las Entidades Federativas promulgan las disposiciones jurídicas que regulen los procedimientos para dirimir los conflictos que se susciten entre los municipios y el gobierno del estado, o entre municipios.

Enviar la iniciativa de la Ley de Ingresos, a la Legislatura de su entidad jurídica a la cual pertenece, para su aprobación y autorización.

Remitir a la Legislatura del Estado, los proyectos para contratación de préstamos que afecten los ingresos de administraciones municipales futuras, para su autorización.

Realizar el nombramiento de secretario, tesorero y jefe de departamento.

Formar los órganos encargados de la planeación, proyecto, construcción, conservación, poner en operación y administración la prestación de servicios públicos municipales.

Impartir justicia a través del oficial conciliador municipal.

Colaborar en la formulación, aprobación, difusión y ejecución del Plan Municipal de Desarrollo Urbano.

Llevar un control del Registro Civil de la población de la comunidad municipal.

Establecer actividades que satisfagan las necesidades públicas o de interés de la comunidad.

Cuentas Públicas

El ejercicio del gasto público es una de las actividades más importantes de las finanzas públicas. La adopción de una política de finanzas públicas refleja, finalmente, la adopción de una política económica, por parte del gobierno, así como una política global del propio Estado.

Concepto

La Cuenta Pública es el documento mediante el cual las autoridades satisfacen la obligación constitucional de someter a las legislaturas los resultados habidos en el ejercicio presupuestario con relación a los ingresos y gastos públicos y el detalle sobre el uso y aprovechamiento de los bienes patrimoniales. Sirve además, para informar a los ciudadanos sobre los resultados de la gestión pública.

Como se Integran

Estado de situación financiera comparativo

Notas al estado de situación financiera comparativo

Anexo al estado de situación financiera comparativo

Estado analítico de ingresos presupuestales y estado del ejercicio del Presupuesto de egresos

Estado analítico de ingresos presupuestales integrado y estado del Ejercicio del presupuesto de egresos integrado

Estado de actividades comparativo

Informe anual de obras terminadas

Informe anual de obras en proceso

Estado de la deuda pública

Altas y bajas del inventario general de bienes muebles

Altas y bajas del inventario general de bienes inmuebles

Captación de recursos del ramo 33

Los estados financieros muestran los hechos con incidencia económicas-financiera que ha realizado un ente público durante un periodo determinado y son necesarios para mostrar los resultados de la gestión económica, presupuestaria y fiscal, así como la situación patrimonial de los mismos, todo ello con la estructura, oportunidad y periodicidad que la ley establece.

Tipos de Estados e Informes Financieros.

De acuerdo con la Ley General de Contabilidad Gubernamental y lo ya establecido al respecto por el Consejo Nacional de Armonización Contable (CONAC), así como para poder cumplir con los propósitos anteriores, los sistemas contables de los entes públicos deben permitir la generación periódica de los estados financieros y la información financiera que a continuación se señala:

a) Estados e Información contable
b) Estados e información presupuestaria y programática
c) Estados e Información económica.

Conclusiones

El municipio es una persona jurídica, tiene un patrimonio propio, posee autonomía para gobernarse y administrar su hacienda pública, se integra por una población que habita en un territorio determinado, es la célula básica que conforma el tejido político, administrativo y territorial de las entidades federativas. La sociedad es un elemento sustancial del municipio,

es la parte dinámica y vital del municipio; a través de un nexo causal entre gobierno-sociedad se construye el consenso, dando paso a mejores tomas de decisiones de los gobiernos municipales.

La administración pública municipal es la actividad que realiza el Gobierno Municipal, en la prestación de bienes y servicios públicos para satisfacer las necesidades; garantizando los derechos de la población que se encuentra establecida en un espacio geográfico determinado, en los términos que prevén las disposiciones jurídicas que regulan la administración pública municipal.

El municipio a través de su Ayuntamiento puede contraer derechos y obligaciones, es decir, puede realizar convenios o contratos con otros municipios, así como con los particulares, a efecto de prestar los servicios públicos de su competencia. La doctrina cataloga al municipio como una persona jurídica oficial o de carácter público, capaz de adquirir derechos y obligaciones, tanto en la esfera de derecho público o de imperium, como en la esfera de derecho privado o también llamada de coordinación con otras personas físicas o morales. El municipio es administrado por tres partes que integran el Ayuntamiento, siendo las siguientes: un presidente municipal, regidores y síndicos; respecto al número de síndicos y regidores, el municipio se acata a lo establecido en la Ley Orgánica Municipal de cada Estado.

El Ayuntamiento se le considera como un órgano colegiado, en virtud que actúa en equipo, y asume la representación del municipio, sus integrantes son electos por votación popular, libre, secreta y directa. El Ayuntamiento, como cuerpo colegiado, celebra sus sesiones periódicamente; sus decisiones o resoluciones se denominan resoluciones de cabildo y se da constancia de ellas en un libro que se llama Libro de Cabildo, que contiene las Actas de Cabildo, cuya redacción y certificación corresponde al Secretario del Ayuntamiento.

Referencias Bibliográficas

Acosta Romero, Miguel, Teoría general del derecho administrativo, Ed. Porrúa, México, 2008.

Ayala Espino, José. Economía pública, Ed. UNAM, México, 2009.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ed. SISTA, México, 2009.

Delgadillo Gutiérrez, Luis H., Compendio de derecho administrativo, Ed. Porrúa, México, 2010.

E. Mainero, Carlos. La administración pública mexicana, Ed. Tercer Milenio, México, 2010.

VI. Finanzas

Elementos Fenomenológicos de la Situación del Crédito para las PYMES en Colombia

Luis Eduardo Rengifo Ariza[1]

[1]Universidad La Gran Colombia - Facultad de Contaduría, luise56@gmail.com

Elementos Fenomenológicos de la Situación del Crédito para las PYMES en Colombia

Resumen

Este trabajo es una aproximación a la situación del crédito para las PYMES en Colombia desde una mirada fenomenológica, centrándose en la descripción del mundo del crédito a partir de las percepciones de los principales intermediarios financieros que generan la oferta de crédito y de los agentes usuarios como demandantes de los recursos crediticios. La mirada fenomenológica determina el sentido del mundo del crédito y lo que puede significar en términos funcionales para las PYMES en Colombia. Desde las percepciones de los mencionados agentes, se describe su comportamiento y su relación con la naturaleza del dinero, relación que nos permite determinar el sentido de la situación del crédito como fenómeno social.

Palabras Clave: Dinero–crédito, intermediarios financieros, pymes

Phenomenological Elements of the Credit Situation for Small Business in Colombia

Abstract

This paper is an approach to the credit situation of small business in Colombia, since a phenomenological view, focusing on the description of the world of credit as of the perceptions of the main financial intermediaries that generate credit supply and users as plaintiffs of credit resources. The phenomenological view determines the sense in the world of credit and what it can mean in functional terms for small business in Colombia. As from the perceptions of those actors, it describes its behavior and its relationship with the nature of money, relationship that allows us to determine the sense of the credit situation as a social phenomenon.

Keywords: Money-credit, financial intermediaries, small business.

Introducción

Este trabajo define el sentido del dinero desde el cual se decide cómo utilizarlo en la sociedad. En este sentido, en primer lugar, se realiza una génesis del dinero con un enfoque

fenomenológico que nos conduzca a encontrar en cada sociedad en particular esa manifestación general que está presente en cada una de ellas.

Bajo este propósito, se realiza una génesis del dinero moderno, teniendo en cuenta la idea y el sentido que condujo a su origen desde las sociedades antiguas, pasando por la Grecia clásica, el Medioevo, la época de transición a la modernidad y por último en la modernidad misma.

De acuerdo con lo anterior, se describe desde la experiencia vivida del hombre con el dinero como fenómeno; su esencia o sentido, que se manifiesta y se concreta en ser la mercancía de las mercancías, de ser el instrumento que facilita el intercambio de una cosa por otra; es decir, como lo manifiesta Millán-Puelles (2011), de ser el medio que tienen una "universalidad adquisitiva", de la cual se deriva la de dar valor o ser referente de medida del valor para todas las mercancías.

Por lo tanto, la esencia o el sentido del dinero no se encuentran en servir como medida o representación de la riqueza de una sociedad para acumularlo, o de buscar el dinero por el dinero, para generar más riqueza; por el contrario, está en servir como medio universal adquisitivo para intercambiarlo por cualquier mercancía. Esta forma de considerar el dinero moderno incide en la manera en que el hombre lo utiliza, no como un instrumento que posibilita el intercambio de mercancías que favorezca a toda la sociedad, sino como la representación de la riqueza para generar más riqueza, lo que implica un intercambio de la forma D-M- D', lo que implica buscar el dinero por el dinero para acumularlo, representado por la formula moderna del dinero –crédito bancario, del hacer dinero mediante el dinero.

La exploración del comportamiento del crédito a las pymes en Colombia se realiza mediante la descripción de las percepciones de los intereses de los oferentes y los demandantes del crédito y en particular del microcrédito, para comprender su comportamiento y su relación con el sentido del dinero.

Del Sentido Fenomenológico del Dinero

El camino fenomenológico nos conduce a encontrar el sentido del dinero desde su cotidianidad, desde la descripción de la experiencia vivida, que se nos da a la conciencia como fenómeno, es decir, es la conciencia de, o conciencia intencional que parte de la descripción del fenómeno para luego ser comprendido, interpretado o analizado.

Bajo este propósito, se realiza una génesis del dinero moderno, teniendo en cuenta la idea y el sentido que condujo al origen del dinero desde las sociedades antiguas, pasando por la Grecia Clásica, el Medioevo, la época de transición a la modernidad y por último en la modernidad misma. Se describen las condiciones que hicieron posible el surgimiento de las ideas del sentido del dinero, indagando en el pensamiento de los autores que se preocuparon por explicar el mundo del dinero.

El origen del dinero en la Grecia Clásica, se describe desde la perspectiva de Platón y Aristóteles; el primero, enmarca las consideraciones sobre el dinero en la explicación del comportamiento general de su sociedad; es decir, no lo comprende de manera aislada y en sí mismo, como en una dimensión económica aparte, sino como un elemento que se hizo necesario para impulsar el comercio y la dinámica social, la cual termina, a su vez, prescribiendo sus características y sus alcances. Para Aristóteles, el dinero se constituye en el medio para realizar los intercambios comerciales de forma equitativa; en esta dirección, Aristóteles, da un paso más que Platón, al interpretar el dinero como instrumento que conduce a la equidad en el intercambio comercial. Plantea que el dinero presenta no sólo un valor de uso sino un valor de cambio; a diferencia de Platón, que tiene en cuenta, como aspecto central del dinero, ser medio de cambio y considera que el valor del dinero se lo da el Estado, al ser su garante.

Ya en la Edad Media, Tomás de Aquino, sostiene que el origen del dinero puede ser tratado de manera teórica y práctica a partir del pensamiento de Aristóteles: desde lo práctico, el su origen se presenta como resultado de las acciones de búsqueda de los bienes necesarios para la vida del hombre; y desde lo teórico, estas acciones significan la suficiencia; es decir, cuando el hombre alcanza los bienes necesarios para vivir, a los cuales los llamó bienes útiles, por solventar necesidades, o bienes naturales, por ser suministrados por ella (bienes

producidos por la tierra) y encontrarse disponibles de manera limitada. Así mismo, reconoce en ellos la verdadera riqueza de la sociedad porque contribuyen a reducir las carencias y promover el vivir mejor (Zabalza.1994).

Las primeras manifestaciones del dinero moderno partieron del reconocimiento del desarrollo de las actividades comerciales internacionales, de las cuales surgen sus interpretaciones, denominadas mercantilistas, las cuales se sitúan entre el siglo XV y mediados del XVIII. Su interpretación del dinero y la riqueza no fue unívoca: unos, los metalista, fueron partidarios de la interpretación del valor del dinero sustentado en el material que lo constituye; y los anti-metalistas que determinaron su valor como instituido por el Estado.

Bajo la interpretación de Foucault (2002), el dinero y su relación con la riqueza se da mediante la relación de semejanza, en donde el símbolo designa y ordena el mundo de las cosas que, desde la Edad Media y hasta el siglo XVI, sería el mundo comprendido a través de dicha semejanza, el cual conoce de las condiciones del dinero y su relación con la riqueza, para luego conocer de dicha relación, ya no bajo la forma de la semejanza, sino mediante la representación, en donde el dinero, como signo, simboliza la riqueza. Así, para Foucault (2002), el dinero encarna la riqueza mediante signos monetarios que constituyen el precio de las cosas, estableciendo una proporcionalidad entre el dinero y la riqueza, entre lo representado y la representación.

La interpretación de la forma dinero en Marx, parte del matiz sobre el carácter alienante que le imprime el dinero a la vida moderna. La idea del dinero en Marx, surge de la crítica a la economía clásica (Smith y Ricardo), específicamente de la teoría del valor. Así, Marx plantea que los clásicos no hacen la diferencia entre el trabajo como actividad en una sociedad pre-mercantil y una mercantil, en donde el trabajo es la sustancia del valor y se presenta como la forma de valor (dinero) para poder establecer relaciones con los otros; en tanto que en la sociedad pre-mercantil el trabajo se relaciona directamente y de manera personal. En este sentido, Marx, consideró a los economistas clásicos sin una perspectiva histórica, dado que generalizaron y dieron como un hecho natural el intercambio, lo cual

hace que todas las sociedades se consideren mercantiles ocultando así, las diferencias de las formas históricas de las relaciones sociales. Mediante la utilización de algunos apartes de las obras de Shakespeare y Goethe, los autores, Marx y Engels (1975, p. 141), interpretan de dichos textos para encontrar el sentido del dinero, desde los cuales concluyen que el es:

> Lo que puedo hacer mío con el dinero, lo puedo pagar, es decir, lo que puedo comprar con dinero, eso soy yo, el poseedor del dinero. Mi fuerza es tan grande como lo sea la fuerza del dinero. Las cualidades del dinero son mis propias cualidades y fuerzas esenciales, las de su poseedor. Por ello, lo que soy y puedo no está determinado en modo alguno por mi individualidad.

Así, al dinero lo consideran como el "alcahuete" entre el deseo y el objeto, entre un hombre y el otro, es el objeto con el cual puedo comprar cualquier cosa, éste es el carácter universal del dinero.

Para Simmel (1977) el dinero en la sociedad moderna se nos presenta con un doble rostro; de ahí su sentido jánico, derivado del carácter dual de los tiempos modernos que se manifiesta, como lo menciona Sánchez (2004): "(…) en las relaciones capital-trabajo, libertad- coerción, cercanía-distancia, sentido-función y otras" (p, 83). Esta dualidad se muestra en la función de servir como relación para todo intercambio y para suplir la necesidad de referir todo a él, como el medio de los medios, al tener en cuenta que nada en la sociedad moderna se mueve sin hacer referencia al mismo.

En esta perspectiva, Simmel afirma que el dinero busca adentrarse hasta la última fibra para dar sentido a la sociedad moderna, en la cual es considerado por el autor, como su símbolo más representativo. El camino del análisis lo establece a partir de escudriñar, desde las manifestaciones de los detalles y matices de la vida social, hasta lograr develar lo más significativo y permanente que pueda unificar su sentido. Así pues, Simmel (1977) lo definió al decir que:

> (…) no es más que un medio, un material o ejemplo para la representación de las relaciones que existen entre las manifestaciones más externas, reales y contingentes y las potencias más ideales de la existencia, las corrientes más profundas de la vida del individuo y de la historia. El sentido y la meta de todo esto es trazar una línea directriz que vaya desde la superficialidad del acontecer económico hasta los valores y significaciones últimos de todo lo humano. (p.11)

La génesis del dinero anteriormente descrita, nos conduce a buscar el sentido del dinero moderno que como factor común aparece y está presente en cada momento histórico descrito para cada sociedad específica. En esta búsqueda destacamos cómo en la idea de dinero en Platón y Aristóteles, aparece como un invento del hombre, como instrumento de cambio equitativo de mercancías, para favorecer a la sociedad en general y no como un objeto para acumular riqueza. Para Tomás de Aquino, el origen del dinero, es el resultado de las acciones de intercambio que buscan los bienes necesarios para un mejor vivir, reconociendo en ellos la verdadera riqueza de la sociedad, diferenciándolos del dinero que es sólo un medio para lograr los bienes útiles.

Desde Foucault, el dinero moderno encarna la riqueza mediante signos monetarios que constituyen el precio de las cosas, estableciendo una proporcionalidad entre el dinero y la riqueza, entre lo representado y la representación. Para Marx en una sociedad mercantil la sustancia del valor es el trabajo y se presenta como la forma de valor (dinero) para poder establecer relaciones con los otros, en la compra y venta de las mercancías; así, llama al dinero el “alcahuete” entre el deseo y el objeto. En Simmel, la principal característica del dinero moderno es la de servir de medio de intercambio, como el medio de los medios, al tener en cuenta que nada en la sociedad moderna se mueve sin hacer referencia a él, lo que indica un proceso de comprender el dinero moderno que va de la sustancia a la función, que hoy se hace más énfasis sobre las funciones del dinero que en su sustancialidad.

De acuerdo con lo anterior, se puede decir que desde la experiencia vivida del hombre con el dinero como fenómeno, su esencia o sentido se manifiesta y se concreta en ser la mercancía de las mercancías, de ser la mercancía que facilita el intercambio de una

mercancía por otra; es decir, como lo manifiesta Millán-Puelles (2011), de ser el medio que tienen una "universalidad adquisitiva", de la cual se deriva la de dar valor o ser referente de medida del valor para todas las mercancías.

Por lo tanto, la esencia o el sentido del dinero no se encuentra en servir como medida o representación de la riqueza de una sociedad para acumularlo, o de buscar el dinero por el dinero, para generar más riqueza, por el contrario está en servir como medio universal adquisitivo para intercambiarlo por cualquier mercancía. Para Simmel, el sentido del dinero moderno se refiere más a sus funciones que cumple el dinero que a su esencia de ser medio universal adquisitivo. Esta forma de considerar el dinero moderno incide en la manera en que el hombre lo utiliza, no ya simplemente como un instrumento que posibilita el intercambio de mercancías que favorezca a toda la sociedad, sino como la representación de la riqueza para generar más riqueza, lo que implica un intercambio de la forma D-M- D', es buscar el dinero por el dinero para acumularlo, representado por la formula moderna del dinero –crédito bancario, del hacer dinero mediante el dinero.

El dinero- crédito bancario pone de presente que su fundamental función es la de servir como medio de pago. Se argumenta que el dinero como variable endógena del sistema económico, implica que la oferta depende de lo que pase con su demanda, dependencia que está en el origen de la conformación del dinero bancario, toda vez que la oferta de éste no existiría si no existiese de ante mano una demanda por crédito. En este sentido, la mirada fenomenológica, considera el origen del dinero-crédito en la confianza que deposita la sociedad (intersubjetividad) en el futuro, al permitir usar los recursos depositados en el presente en proyectos de perspectivas futuras.

La exploración del comportamiento del crédito a las pymes en Colombia se realiza mediante la descripción de las percepciones de los oferentes y demandantes del crédito y en particular del microcrédito, para comprender su comportamiento y su relación con el sentido del dinero.

De la Experiencia del Dinero Crédito para las PYMES en Colombia.

Partimos de una breve descripción del comportamiento de la economía nacional frente a los fenómenos económicos externos que afectaron su dinámica, para luego observar el comportamiento de mercado del crédito en Colombia, en particular del microcrédito, y su relación con dichos fenómenos externos.

Después de la rápida recuperación de la crisis financiera internacional de 2009, la economía colombiana mostró un crecimiento promedio del 4,8% entre los años 2010 y 2014, crecimiento generado con base en el consumo interno (Informe Ejecutivo de la JDBR. al Congreso. Marzo, 2015, p. 13.), propiciado por el aumento de la renta disponible y de las finanzas públicas, cuyo origen fue el alto precio del petróleo y el mayor flujo de la Inversión Extranjera Directa (IED), especialmente en el sector minero. Sin embargo, a partir del segundo semestre del 2014, el precio del petróleo comenzó a disminuir, afectando de manera adversa las finanzas públicas y el nivel de la demanda interna. Para el tercer trimestre del 2014, la demanda interna comienza a resentirse por este hecho, lo cual se reflejó en la caída del crecimiento del primer trimestre del 6.4%, a un 3,5% en el último trimestre (Informe Ejecutivo de la JDBR al Congreso. Marzo, 2015, p. 19). Sin embargo, cabe destacar que el buen comportamiento de la economía en el primer semestre se dio por el crecimiento del consumo de los hogares fomentado por la disponibilidad de crédito a tasas de interés bajas. Este comportamiento se complementó con el buen desempeño de los sectores no transables como la construcción, el comercio y el sector financiero.

La mayor dinámica de la demanda interna en los últimos cuatro años y el aumento de la inflación en el 2014, condujeron al Banco de la República a cambiar la perspectiva de la política monetaria; por esto se realizaron cinco aumentos graduales en la tasa de interés de referencia de 25 pb cada mes, lo que produjo una política monetaria menos expansiva. Pero dada la disminución de la dinámica de la demanda interna por la caída del precio del petróleo a partir del segundo semestre del 2014, el Banco de la República decidió mantener el nivel de la tasas de interés sin modificarlo hasta final del año y comienzos del 2015. Así, las tasas de interés de captación, las de crédito comercial y las de consumo aumentaron; sin

embargo, en términos reales todas las tasas de interés se mantienen por debajo del promedio histórico calculado desde el 2000 (Informe Ejecutivo de la JDBR al Congreso. Marzo, 2015, p. 22). Cabe anotar que la tasa de interés de los TES aumentó debido a la evaluación de riesgo país afectada por la caída de los recursos del petróleo; no obstante, para inicios de este año los precios de los TES se han recuperado por la mayor liquidez mundial, debido a las políticas expansivas de la Reserva Federal.

En cuanto al comportamiento de la cartera bruta del sistema financiero, está presentó un crecimiento al cierre del 2014 del 12,8%, pero en términos reales tuvo un comportamiento similar al del año anterior del 10.8% en promedio, dado que el incremento nominal fue dado por el aumento de la inflación. En cuanto, al comportamiento por tipo de crédito, los concedidos a las empresas (comercial y microcréditos), así como los hipotecarios, presentaron un rápido crecimiento en la primera mitad del año para descender en el segundo semestre. En cuanto al crédito de consumo, se mantuvo a una tasa del 11.8% promedio durante los tres primeros trimestres, presentando una aceleración del 12,8% en el último trimestre del 2014(Informe Ejecutivo de la JDBR al Congreso. Marzo, 2015, p. 23). Para el 2015, el efecto de la caída de los precios del petróleo afectará negativamente el crecimiento, las cuentas fiscales y el flujo de capitales por un aumento de las tasa de interés en Estados Unidos.

Con relación al resultado de la "*Encuesta de la situación del crédito en Colombia"*, realizada por el Banco de la República en junio del 2015, muestra que la percepción de la demanda por nuevos crédito ha disminuido en general para todos los tipos de préstamos, menos para los comerciales. Para los bancos la menor demanda por crédito se encuentra en los de consumo, vivienda y microcrédito; para las Compañías de Financiamiento Comercial (CFC) fueron los de consumo, comercial y microcrédito; en tanto que las cooperativas consideran una menor demanda por los préstamos de consumo y comerciales.

En cuanto a la variable de accesibilidad al crédito, los intermediarios estimaron, en general, que las pequeñas y las microempresas son las de menor accesibilidad. Para los bancos, en el primer trimestre de este año las que presentaron mayor accesibilidad fueron las medianas

empresas, mientras que para las cooperativas las de menor acceso fueron las empresas pequeñas y micro.

Frente a la pregunta de un aumento de los requerimientos de crédito por parte de las empresas, los intermediarios coincidieron en estar en capacidad de responder a dichos requerimientos; sin embargo, los bancos y cooperativas precisaron que se podrían presentar cuellos de botella para atender la demanda de crédito de las Pymes. Por su parte las CFC, estiman que endurecerían las condiciones de crédito.

En cuanto a la nueva oferta de crédito, los bancos realizaron sus nuevas ofertas a todos los sectores en general, destacando que la oferta a los microcréditos permaneció igual al resultado del primer trimestre. Las CFC expandieron su oferta de crédito para vivienda, en tanto que la redujo para créditos comerciales y de consumo, en tanto que las cooperativas expandieron la oferta de nuevos créditos para todas las modalidades.

En relación con los requerimientos para otorgar créditos, todos los intermediarios coincidieron en mantener dichos requerimientos e incluso, las cooperativas las aumentaron, debido a las condiciones concretas de cada cartera y a las expectativas de menor crecimiento de la economía.

Sí los intermediarios contaran con un exceso de recursos de crédito, lo otorgarían en general a todos los tipos de crédito, pero en menor proporción que el del trimestre pasado. Los bancos y cooperativas lo destinarían al crédito de consumo, mientras que las CFC lo otorgarían a las firmas que producen para el mercado interno.

Por último la encuesta trata de la reestructuración de créditos mediante la ampliación del plazo del crédito como la práctica más común utilizada por las firmas, sobre todo en los casos de créditos de consumo y comercial, los cuales se concentran en los sectores de las personas naturales, comercio y servicios.

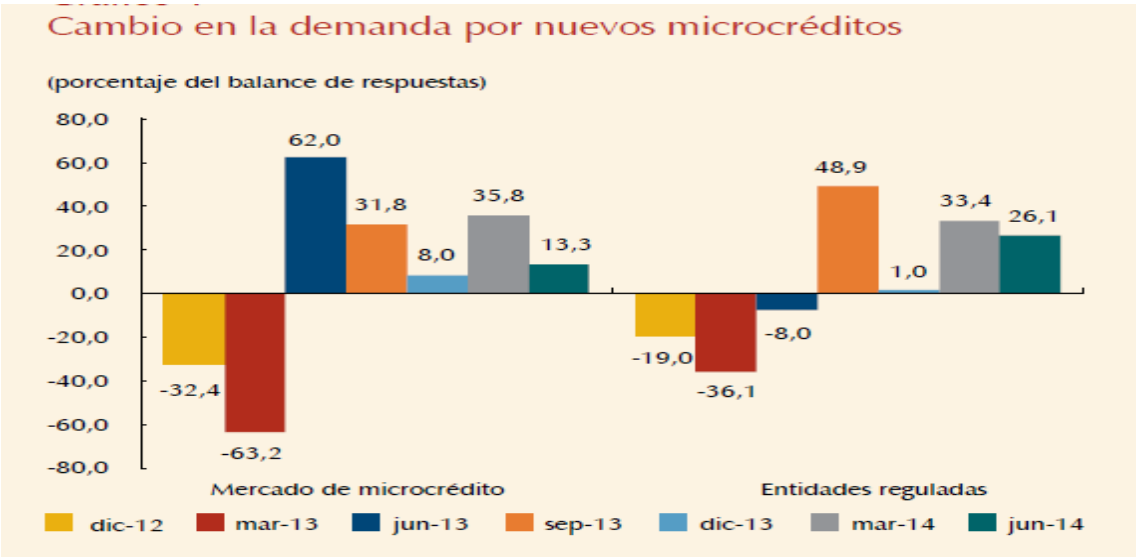
Dadas estas condiciones del crédito en Colombia, se puede decir que las circunstancias externas que han propiciado un menor crecimiento económico han incidido en sus resultados: en primer lugar las expectativas de menor crecimiento económico para el 2015, han propiciado una disminución en la demanda para todos los tipos de crédito menos en el comercial. Para los bancos y las CFC su demanda por microcrédito ha disminuido, en tanto que para las cooperativas los de menor demanda fueron los de consumo y comerciales. En segundo lugar la variable de accesibilidad al crédito afecto de manera más directa a las pequeñas y micro empresas en todos los intermediarios financieros. En tercer lugar, frente a un mayor requerimiento de crédito, los bancos y las CFC manifestaron estar en condiciones de cubrir la mayor demanda, sin embargo reconocieron un posible cuello de botella para las Pymes.

En cuanto a la nueva oferta de crédito, los bancos ofrecieron a todos los sectores, resaltando que el de las microempresas permaneció en el mismo nivel del primer trimestre. Las CFC expandieron su oferta de crédito para vivienda, en tanto que la redujo para créditos comerciales y de consumo. Las cooperativas expandieron su oferta para todas las modalidades.

Frente al comportamiento de estas variables, el microcrédito presenta una tendencia a disminuir su dinámica debido a la reducción de su demanda, a las mayores restricciones para su accesibilidad que vienen adoptando los intermediarios financieros y a la restricción de recursos de nuevos créditos para las pymes.

Por lo tanto, si observamos los resultados del "Reporte de la situación actual del microcrédito en Colombia" a junio del 2014 realizado por el Banco de la República y Aso-microfinanzas, se pueden precisar y determinar las condiciones que han conducido a disminuir la dinámica del microcrédito en Colombia, a partir de la percepción que tienen las entidades que realizan actividades de intermediación de microcrédito. En este sentido, la percepción de la demanda por microcrédito disminuye en el segundo trimestre del 2014, tanto para los agentes que componen el mercado como para las entidades reguladas (Gráfica 1).

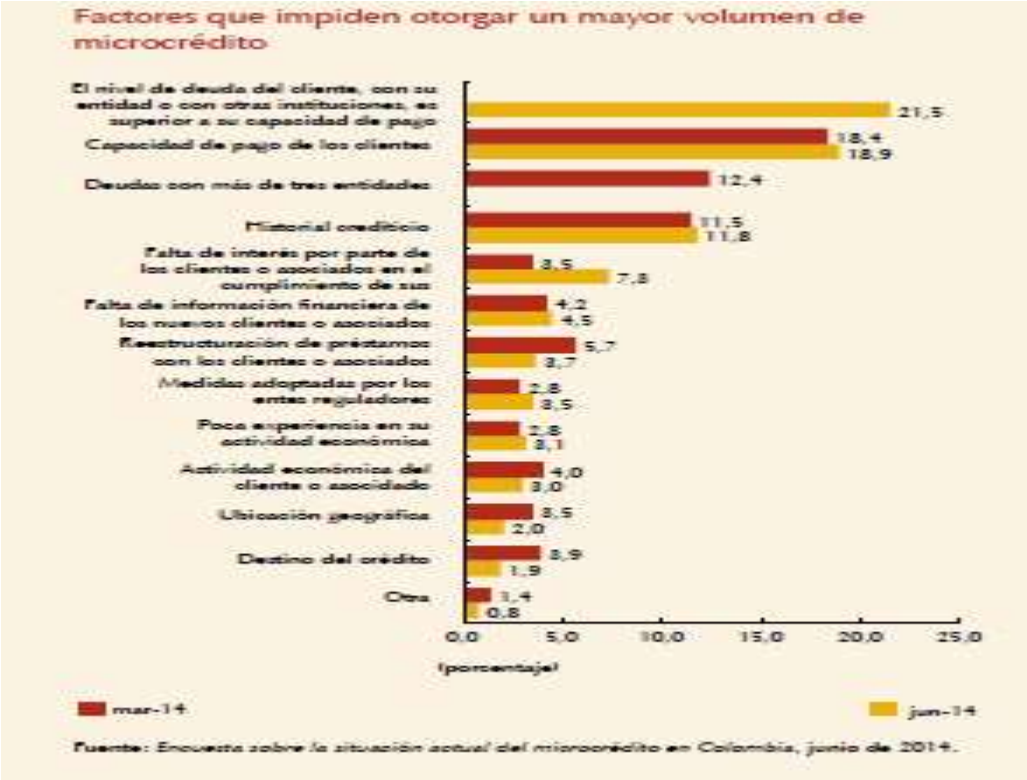
Gráfica N° 1



Fuente: Banco de la República. (2014). "Reporte de la situación actual del microcrédito en Colombia".

Los motivos aducidos por los oferentes del microcrédito para no poder otorgar un mayor volumen de microcrédito, apuntan, en primer lugar, al sobrendeudamiento y a la capacidad de pago de sus clientes; en segundo lugar, se encuentran el estar endeudados con más de tres entidades financieras y el historial de crédito del solicitante (Gráfica 2).

Gráfica N° 2



Fuente: Banco de la República. (2014). "Reporte de la situación actual del microcrédito en Colombia".

Entre los factores que los intermediarios del microcrédito tienen en cuenta para aumentar la oferta se destacan: las condiciones favorables de crecimiento de la economía y las circunstancias de fondeo en términos de menores tasas (Gráfica 3). En el dado caso que se presentara una mejora en las condiciones económicas y creciera la demanda por microcrédito, las entidades fijarían condiciones más restrictivas para otorgar nuevos créditos evitando el sobreendeudamiento de los microempresarios. Estas circunstancias han llevado a los intermediarios del microcrédito a ir endureciendo sus políticas de asignación de recursos, debido al deterioro de la cartera del microcrédito y al sobrendeudamiento de sus clientes. A corto plazo, se espera que continúe esta política de endurecimiento para otorgar microcrédito por parte de los intermediarios.

Gráfica N° 3

Fuente: Banco de la República. (2014). “Reporte de la situación actual del microcrédito en Colombia”.

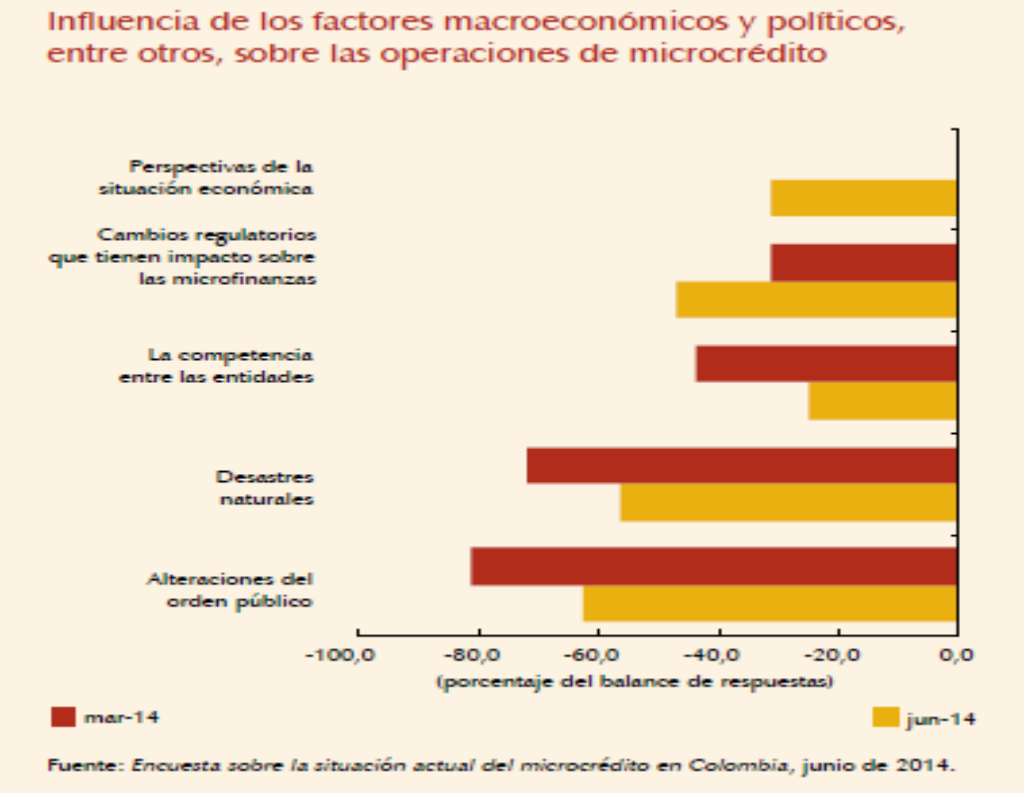
En relación con los sectores que han tenido mayor acceso al microcrédito se encuentran los de comercio, personas naturales y de servicios; por el contrario, los de menos opciones son los de construcción, agropecuario y comunicaciones por su baja rentabilidad y dificultades para generar información.

En cuanto al resultado de la encuesta a cerca de los factores que han incidido sobre la gestión de los intermediarios financieros, se encuentra que los de mayor efecto son: la calidad en la gestión administrativa y los controles e incentivos a sus empleados.

Por último, las entidades manejan los diferentes niveles de riesgo, entre los cuales se destaca el de fondeo por ser el de menos control, a diferencia del de crédito, el de liquidez y sobrendeudamiento (Gráfica 4).

Cabe destacar que las mayores reestruturación de microcrédito se han dado en los sectores de comercio y servicios, las cuales consistieron en prolongación del tiempo del crédito, la condonación parcial y reducción en el monto de los pagos. En cuanto a las garantías exigidas por los intermediarios a sus clientes, el 80.6% de las entidades las requieren

Gráfica N° 4



Fuente: Banco de la República. (2014). “Reporte de la situación actual del microcrédito en Colombia”.

como requisito para otorgarles crédito. La más común es el respaldo de la deuda con un codeudor, seguida de garantías personales como hipotecas o fianzas.

Frente a este comportamiento del microcrédito, dado por las precepciones tanto de los oferentes (intermediarios financieros) como de los demandantes (microempresarios), que presenta una tendencia a disminuir su dinámica para el 2015, los factores que más han incidido desde la oferta son: el sobrendeudamiento de los microempresarios, el endurecimiento de las políticas para el otorgamiento de nuevos microcréditos, el deterioro de la cartera del microcrédito y la imposibilidad de mantener un mayor control sobre las tasas de interés de fondeo de sus recursos financieros.

En relación con las percepciones de los demandantes del microcrédito (microempresarios), los factores que más han incidido son: las disminución del las expectativas de crecimiento, el endurecimiento de las condiciones para el otorgamiento de nuevos créditos, el aumento de las tasas de interés para los microcréditos, los bajos montos aprobados y la dificultad en la generación de información.

Consideraciones Finales

Al intuir el sentido del dinero desde su cotidianidad, partimos de la percepción y describimos la experiencia vivida, que se nos da a la conciencia como fenómeno; es decir, es la conciencia de, o conciencia intencional, que parte de la percepción y descripción del fenómeno para luego ser comprendido, interpretado o analizado. En este camino fenomenológico, el dinero se nos presenta o se nos da en la percepción a la conciencia para encontrar su sentido o esencia. Bajo este propósito, la realización de una génesis del dinero moderno indaga en el pensamiento de los autores que se preocuparon por explicar su mundo.

A partir de esta génesis del dinero moderno, se puede decir que desde la experiencia vivida del hombre con el dinero como fenómeno, su esencia o sentido se manifiesta y se concreta en ser la mercancía de las mercancías, de ser la mercancía que facilita el intercambio de una mercancía por otra; es decir, como lo manifiesta Millán-Puelles (2011), de ser el medio que

tienen una "universalidad adquisitiva", de la cual se deriva la de dar valor o ser referente de medida del valor para todas las mercancías.

Por lo tanto, la esencia o el sentido del dinero no se encuentran en servir como medida o representación de la riqueza de una sociedad para acumularlo, o de buscar el dinero por el dinero, para generar más riqueza. Por el contrario, está en servir como medio universal adquisitivo para intercambiarlo por cualquier mercancía.

Esta forma de considerar el dinero moderno incide en la manera en que el hombre lo utiliza, no ya simplemente como un instrumento que posibilita el intercambio de mercancías que favorezca a toda la sociedad, sino como la representación de la riqueza para generar más riqueza, lo que implica un intercambio de la forma D-M-D'. Es buscar el dinero por el dinero para acumularlo, representado por la formula moderna del dinero –crédito bancario, del hacer dinero mediante el dinero, dejando de lado el sentido de servir como medio universal de cambio para favorecer las condiciones de vida de la sociedad.

El dinero- crédito bancario, entonces, pone de presente que su fundamental función es la de servir como medio de pago. Se argumenta que el dinero como variable endógena del sistema económico, implica que su oferta depende de lo que pase con su demanda, dependencia que está en el origen de la conformación del dinero bancario, toda vez que la oferta de éste no existiría si no existiese de ante mano una demanda por crédito. En este sentido, la mirada fenomenológica, considera el origen del dinero-crédito en la confianza que deposita la sociedad (intersubjetividad) en el futuro, al permitir usar los recursos depositados en el presente en proyectos de perspectivas futuras.

Frente a este dialogo de intersubjetividades, en donde los oferentes y demandantes de crédito acuerdan la manera de utilizar los recursos financieros, se ve afectada por el comportamiento de la economía nacional frente a la incidencia de los fenómenos económicos externos que afectan su dinámica, lo cual determina a su vez el comportamiento de mercado del crédito en Colombia y en particular el del microcrédito.

En esta dirección se encontró que los acuerdos entre demandantes y oferentes del microcrédito se dan más en el sentido de entender el dinero crédito desde su funcionalidad económica entendiendo el dinero como un medio de pago, que con el sentido de ser el medio que tienen una "universalidad adquisitiva", que beneficie y promueva los intercambios en una sociedad.

De esta manera, las condiciones del microcrédito obedecen más a la lógica de la acumulación de la riqueza centrada en el dinero, D-M-D', que deriva en un diálogo entre los oferentes y demandantes, en donde los matices de intereses dificultan los acuerdos.

Estos matices de intereses se manifiestan en los factores que más han incidido desde la percepción de los oferentes como el sobrendeudamiento de los microempresarios, el endurecimiento de las políticas para el otorgamiento de nuevos microcréditos, el deterioro de la cartera del microcrédito y la imposibilidad de mantener un mayor controlar sobre las tasas de interés de fondeo de sus recursos financieros, todo lo cual dificulta el otorgamiento de los microcréditos.

Desde los intereses de los usuarios del microcrédito, estos matices se manifiestan en la disminución de las expectativas de crecimiento, el endurecimiento de las condiciones para el otorgamiento de nuevos créditos, el aumento de las tasas de interés para los microcréditos, los bajos montos aprobados y la dificultad en la generación de información.

De acuerdo con lo anterior, la propuesta desde la reflexión fenomenológica es partir del sentido del dinero como medio universal de cambio que promueve la mayor circulación de las mercancías beneficiando a la sociedad en su conjunto. Por lo tanto, el microcrédito debe responder más a los intereses generales de la sociedad que a los intereses de quienes buscan la riqueza mediante la acumulación del dinero.

Referencias Bibliografía

Aristóteles. Ética a Nicómaco. Canal Biblioteca del IRS en la red UNDERNET. Proyecto Espartaco. **(http://www.proyectoespartaco.dm.cl)**

Banco de la República. (2015). Reporte de la situación actual del microcrédito en Colombia. Recuperado el día 10 de julio del 2015.

http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/rem_jun_2015.pdf

Banco de la República. (2015). Reporte de la situación actual del crédito en Colombia. Recuperado el día 8 de julio del 2015. http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/escc_jun_2015.pdf

Cataño, J. (2009). Lecciones de economía marxista mercados, precios y dinero desde un enfoque heterodoxo. Ediciones Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.

Foucault, M. (2002). Las palabras y las cosas. Siglo XXI Editores. Madrid.

González, Joan. (2009). *Materiales para una investigación fenomenológica del dinero.* En Revista: Arbor, Ciencia, Pensamiento y Cultura. N° 736, marza –abril 2009. Barcelona.

Millán-Puelles. A. (2011). Para una fenomenología del dinero. Ediciones Encuentro. Madrid.

Platón. (2005). La República. Editorial, Gredos. Madrid.

Sánchez, C. (2004). Las máscaras del dinero. Anthropos. Barcelona.

Simmel, G. (1977). Filosofía del dinero. Editorial Mesón de Paños. Madrid

Villamil, M. (2011). ¿Por qué constituye el método un problema para la Fenomenología? Universidad de San Buenaventura, sede Bogotá.

Zabalza. J., Reyes. G. (1994). Tomás de Aquino. El bien económico y el dinero. Economía y Administración de Empresas. Universidad Santo Tomás. Bogotá.

Fortalecimiento a la Ganadería con Establecimiento de Praderas en Villa Madero, Michoacán

Gabriel Rico Mora[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, gabriel.pfira@gmail.com

Fortalecimiento a la Ganadería con Establecimiento de Praderas en Villa Madero, Michoacán

Resumen

El objetivo principal es consolidar el proyecto "Fortalecimiento a la Ganadería con Establecimiento de Praderas", estableciendo 509 hectáreas de praderas inducidas con las variedades que sean aptas para los diversos microclimas que se encuentran en el municipio de Madero. Con su establecimiento se beneficiarán 69 productores y 2,293 cabezas de ganado bovino de doble propósito. Al incrementar tanto la producción como la productividad de los sistemas pastoriles, será posible mejorar la competitividad de este sector en el ámbito regional, expandiendo las empresas ganaderas y en un futuro penetrar en mercados de mayor importancia, logrando mejorar el nivel de vida de los productores agropecuarios del municipio. La metodología utilizada consistió en el análisis financiero sobre las inversiones necesarias para su implementación y sus retornos. Los beneficios económicos para los beneficiarios del proyecto son acordes a su esfuerzo, dado que el incremento de la carga animal en sus predios podrá lograr una producción pecuaria con un valor de $1.830.418.00 en el segundo año de operación y a partir del tercero de más de $2.003.312.00. Los indicadores de rentabilidad del proyecto, Tasa Interna de Retorno **55.42%**, Valor Actual Neto (al 12%) **$8'622,986.00**, Relación Beneficio Costo de **5.24**, aseguran la vialidad del proyecto. El Punto de equilibrio se alcanza con una operación de producción entre el **12%** y el **14%.**

Palabras clave: Praderas, Agropecuarios, Pastoriles

Abstract.

The main objective is to consolidate the project "Strengthening to the livestock with establishment of meadows", establishing 509 hectares of induced grass with varieties which are suitable for the various microclimates that are located in the county of Madero. With this project, 69 producers and 2,293 cattle heads will be benefit. To increase both production and productivity of pastoral systems, it will be possible to improve the competitiveness of this sector at the regional level, expanding livestock and in future producers will be able to aboard markets of greater importance. The methodology used consisted of financial analysis on the investments needed for their implementation and their returns. The economic benefits to the beneficiaries of the project with the increase of the

stocking in of livestock production with a value of $ 1.830.418.00 in the second year of operation and from the third of more than $2.003.312.00. The profitability indicators of the project, internal rate of return 55.42%, net present value (at 12%) $8 ' 622, 986.00, benefit cost ratio of 5.24, ensure the roads of the project. The point of equilibrium is reached with an operation of production between 12% and 14%.

Keywords: Grassland, Agricultural, Pastorals

Introducción

El diagnóstico que se realice en una empresa debe suministrar a los empresarios y directivos la información y los análisis que necesitan para plantear, desde el punto de vista estratégico, cual debe ser el futuro de la empresa a corto y mediano plazo. (González Santoyo F., Brunet I Icart., Chagolla Farias M., Beatriz Flores B. 2003. Pág. 7)

En la actualidad con los pastizales existentes y su manejo se tiene alimento para manejar aproximadamente 2,000 cabezas de ganado bovino de doble propósito, lo que arroja un ingreso anual para los miembros del grupo de aproximadamente $ 1’000, 000.00 anuales por la venta de ganado en pie y leche.

Con la puesta en marcha de este proyecto, será posible tener alimento durante todo el año para gradualmente aumentar el hato ganadero y mediante un manejo adecuado aumentar su tasa de extracción de tal manera que se contempla que a partir del tercer año de operación de éste, la carga animal se incremente de tal manera que podrán aumentar los ingresos de los ganaderos en aproximadamente $$2, 000,000.00 anuales.

El valor total del proyecto es de $3’220,360.67 como se muestra en el cuadro.

Tabla 1 Inversiones del Proyecto

Concepto	Total	Rec. Propios	Subsidio
INVERSIÓN FIJA	**1’901,208,67**	**1’115,894.67**	**785,314,00**
Semilla	486.188,67	87.257,00	392.657,00
Establecimiento de Praderas	1’415,020,00	1’028,637,67	392,657,00
INVERSIÓN DIFERIDA	**56.000,00**	**56.000,00**	**0,00**
Gastos de Organización	20.000,00	20.000,00	0,00
Diseño del Proyecto	16.000,00	16.000,00	0,00
Asesoría	20.000,00	20.000,00	0,00
CAPITAL DE TRABAJO	1’263,152,00	1’263,152,00	0,00
TOTAL	**$3’220,360,67**	**$2’435,046,67**	**$785,314,00**

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

El esquema de financiamiento de acuerdo a las reglas de operación del programa consiste en $1,200.00 pesos de apoyo por hectárea por parte de SAGARPA, lo que totaliza $610,800.00; representando el 70% de la inversión para el proyecto. El 20% que son $174,.514.00, será aportado por el H. Ayuntamiento de Madero, el 10 % que corresponde a los productores representa la suma de $87.257,00.

El resto de la inversión necesaria para el desarrollo del proyecto, se ha considerado como capital de trabajo y asciende a la cantidad $1’263, 152,00, cifra que será absorbida por los productores al momento de estar realizando las labores que demanda el paquete tecnológico.

Desde la perspectiva del Desarrollo Social, se verán beneficiados 69 productores del municipio y sus familias, reforzando su economía familiar y estimulando el comercio regional al introducir animales en mejores condiciones al mercado.

De la misma manera se estima que debido a las características de los paquetes tecnológicos que se deben adoptar para la implantación, manejo y conservación de las praderas, se verá estimulado en forma permanente el mercado de insumos y servicios para estas actividades productivas. Además de los propietarios y operarios de maquinaria agrícola de la región.

Material y Métodos

La matriz de evaluación de Factores Externos permite a los estrategas resumir, evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, tecnológica y competitiva La Matriz de Evaluación de los Factores Internos es el resultado de una auditoria interna de la empresa y requiere que se reúna y asimile información sobre las operaciones de administración, marketing, finanzas, contabilidad, producción, investigación y desarrollo y sistemas de información**.** (Alfaro Calderón. 2001 Pág. 22)

Primero se realizó un análisis tanto del medio ambiente externo para establecer que variables tendrían efecto sobre la realización del proyecto, y después se procedió a revisar el medio ambiente interno del grupo para estimar que fortalezas y debilidades tenían para poder estimar sus posibilidades reales de ponerlo en marcha. De esto se derivó una matriz FODA, con la cual se establecieron las acciones de impacto importante para buscar alternativas que detonen el potencial productivo de la región y se genere riqueza con la utilización racional de los recursos naturales con que cuentan.

Tabla 2 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	**DEBILIDADES**
F1. –Propiedad de los terrenos en donde se realizará la implantación de los pastizales. F2.- Vocación de los terrenos para la implantación de las variedades deseadas de pasto F3.- Mano de obra familiar grupal con disposición de participar en los trabajos requeridos para la implementación del proyecto. F4 - Ubicación del lugar en la proximidad de la ciudad de Morelia, hace que se convierta en un lugar adecuado para la producción agropecuaria F4.- Ubicación del lugar en la proximidad de la ciudad de Morelia, hace que se convierta en un lugar adecuado para la producción agropecuaria. F5.- Disponibilidad para aprender a utilizar tecnología requerida por el proyecto.	D1. - Deficiente sistema de transferencia de tecnología para la introducción y manejo de praderas de pastos mejorados. D2. – Escasos recursos económicos del grupo de trabajo. D3. - Altos costos de producción. D4.- Carencia de figura jurídica. D5.- Bajos conocimientos en los aspectos administrativos D6.- Volúmenes bajos de producción.
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
O1. - Interés creciente en el ámbito regional, en el D.F. y en el extranjero por el consumo de productos de origen animal con las características de orgánicos. O2. – Posibilidad de generación de economías de escala. O3. Cercanía a la ciudad de Morelia como mercado y proveedor de insumos. O4.- Apoyos gubernamentales para adquirir infraestructura, capacitación y acompañamiento. Hay interés de apoyar el proyecto por parte del municipio. O5.- Incrementar y diversificar las actividades agropecuarias de los habitantes del municipio.	A1. -Competencia en el mercado de productos y servicios sustitutos. A2. - Cambios en la preferencia del consumidor y poder de adquisición. A3.- Aumento de los precios de los insumos para la producción A4.- Que el temporal no sea adecuado ni suficiente para la buena implantación de los pastizales.

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

PLAN DE ACCIONES ESTRATÉGICAS

E_1. Gestionar los apoyos gubernamentales para adquirir los insumos que marca el paquete tecnológico en tiempo y forma para aprovechar el temporal: Para que de esta manera se logre el aprovechamiento optimo de recursos. Esta consiste en aprovechar integralmente los recursos climáticos y el volumen de agua que se espera recibir en esta temporada de lluvias., para poder generar mayores recursos económicos a los asociados.

$E_{2:}$ Gestionar capacitación específica para la utilización más eficiente del paquete tecnológico, y en su momento responder a las demandas del mercado agropecuario regional: Sobre la base de técnicas adecuadas tanto administrativas como técnicas, que les permitan aprovechar mejor sus recursos y oportunidades; para desarrollar capacidades de los integrantes para ejercer su acción en forma autónoma para la producción, comercialización y servicios. Capacitación específica para desarrollar las actividades de manejo de pastizales, terreno, carga animal óptima., y obtener el acceso a la asistencia técnica y capacitación, lo que a mediano plazo permitirá diferenciar los productos y los servicios a través de la calidad intrínseca de los mismos.

E3: Consolidar la organización de la empresa: Buscar una figura jurídica adecuada a la organización, para aprovechar las oportunidades que se obtienen tanto en las instituciones gubernamentales de apoyo a la producción, como en las hacendarias, de comercio y servicios afines a la producción agropecuaria primaria.

E4: Organización para la producción. Como el grupo es grande y heterogéneo en muchos aspectos es de fundamental importancia la organización de éste para que participe en todas las fases del proceso productivo y especialmente en la promoción y la comercialización de la producción. Aunque el grupo es disciplinado, esto incluye la elaboración y aplicación de un reglamento interno que deje establecidas con claridad suficiente las obligaciones y derechos de sus integrantes.

Descripción de estrategias que se adoptarán para facilitar la integración a la cadena productiva y comercial.

De acuerdo al reglamento que se realice para el grupo, se procederá a establecer las tareas específicas que deberá cumplir cada uno de sus integrantes, de esta manera se establecerán los responsables de las áreas de producción, promoción, comercialización y administración.

Uno de los factores de éxito de todo proyecto lo implica el establecimiento de los mecanismos de los esquemas productivo y comercial que aseguran la sostenibilidad del mismo, para tal efecto se tienen consideras las siguientes estrategias.

Tabla 3 Estrategias a adoptar

Estrategia	*Descripción*
1.- Gestión de Apoyos	Se realizarán las gestiones necesarias para obtener apoyos y subsidios en los tres niveles de gobierno, para la adquisición de infraestructura, capacitación y acompañamiento. Para que de esta manera se logre el aprovechamiento optimo de recursos
2.- Capacitación permanente	Se prepararán de manera sistemática los socios, de tal manera que tengan la capacidad y habilidad para operar los sistemas productivos y de administración de la empresa realizando de una manera eficiente las actividades asegurando la productividad y eficiencia esperadas.
3.- Consolidación legal de la empresa	Buscar una figura jurídica adecuada a la organización, para aprovechar las oportunidades que se obtienen tanto en las instituciones gubernamentales de apoyo a la producción, como en las hacendarias y de servicios.
4.Organización para la producción	Como el grupo es grande y heterogéneo en muchos aspectos es de fundamental importancia la organización de este para que participe en todas las fases del proceso productivo y especialmente en la promoción y la comercialización. Aunque el grupo es disciplinado, esto incluye la elaboración y aplicación de un reglamento interno que deje establecidas con claridad suficiente las obligaciones y derechos de sus integrantes.

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Para que el proyecto opere requerirá de ciertos apoyos de acompañamiento, entre los que destacan los siguientes: asesoría técnica para la producción así como de aspectos gerenciales, administrativos y mercadotécnicos.

Asesoría Técnica.- Será la que se encargue de proporcionar el entrenamiento y capacitación necesarios para lograr que los procesos de los servicios y de producción sean más eficientes para lograr las metas de calidad planteadas.

Asesoría en aspectos Gerenciales y Contables.- Se contempla tener acompañamiento para estructurar de la mejor forma los aspectos administrativos, contables y de estudio de mercado, para conocer en forma proactiva los mercados en donde se posicionará el proyecto, teniendo previsión en las variaciones de la oferta y la demanda. Otro aspecto que será cubierto con este tipo de capacitación es la correcta administración de bienes y servicios del grupo, así como la cobranza y reparto de ingresos.

Análisis de Mercados

Descripción y análisis de materias primas, productos y subproductos

La principal materia prima para la puesta en marcha de este proyecto, lo constituye el material biológico para la implantación de las praderas. En este caso se necesita semilla de las diferentes variedades que serán introducidas.

Las características que deben cumplir son las siguientes: Las variedades de semillas deben ser para establecer praderas de temporal, con un promedio de germinación de al menos el 80%.

Su presentación debe ser en costales de 20 a 30 kilogramos para su mejor manejo, preferentemente de material impermeable para evitar que la semilla se humedezca durante su manipulación y almacenaje. Deben estar libres de impurezas para que el contenido de los sacos sea en su mayoría semilla.

Otro insumo importante lo representan los diversos fertilizantes que se deben aplicar para garantizar que la viabilidad de las praderas sea más alta. Estos productos varían de acuerdo a las necesidades de la variedad inducida y a las condiciones del suelo. Se estima que serán necesarios fertilizantes del tipo nitrogenado y sulfatos.

Características de los mercados de los principales insumos y productos.

Para la adquisición de los diferentes insumos se tiene accesibilidad a diversas casas comerciales que son especializadas en esta área del proceso productivo, y que además proporcionan la asistencia técnica necesaria para que los productores que utilizan sus productos reduzcan los riesgos y tengan mayor éxito en sus proyectos.

Se han recibido cotizaciones de la empresa Al Pasto, la cual tiene sus oficinas centrales en la Ciudad de Tampico, Tamaulipas, y sucursales en Veracruz, Acayucan y en Morelia.

De la misma manera se cuenta con una cotización de Consultores del Campo A.C. empresa michoacana que nos ha proporcionado sus cotizaciones en las mismas condiciones que la anterior.

En cuanto a los proveedores de fertilizantes, no se tiene ningún problema para su adquisición, sobre todo en estos momentos, en que sus ventas se han visto severamente disminuidas por la adopción en muchos municipios del estado por la adopción del paquete tecnológico de los fertilizantes orgánicos.

Canales de distribución y venta.

Los canales de distribución y venta de los insumos son los tradicionales que tienen las casas comerciales, los cuales consisten en realizar las cotizaciones por teléfono y recibirlas vía fax o correo electrónico, realizar los pedidos por las mismas vías, establecer el día y lugar de entrega y realizar el pago como se haya convenido con anterioridad, el cual puede ser al contado o a crédito con fechas prederminadas para su liquidación.

En cuanto a la producción pecuaria de las diferentes regiones del municipio, esta se realiza, para el ganado en pie, a través de los compradores del mismo que buscan becerros de repasto. Los animales de desecho se venden a los introductores y carniceros. La leche se vende en calidad de bronca a las familias de la región.

Condiciones y mecanismos de abasto de insumos y materias primas.

El trato que se ha establecido con el principal proveedor de semillas que es la empresa Al pasto, consiste en que la semilla será proporcionada en los tiempos adecuados para no perder la oportunidad del temporal, en la cantidad y calidad suficiente para la implantación de praderas en las 509 hectáreas que se beneficiarán con el programa.

Plan y estrategia de comercialización.

En la actualidad la forma de comercializar los productos agropecuarios es de la manera tradicional, en la que los animales son ofertados a los carniceros de la región y a los introductores de ganado de Morelia, principalmente.

Con el avance de los trabajos del proyecto, se espera que para el año 2012, se empiece a reflejar la ganancia de peso en los animales por la disposición de forraje en cantidad y calidad mayores, lo que de inmediato representará una mayor cantidad de kilogramos comercializados por unidad animal.

Se establecerá una comisión del grupo para que explore las oportunidades que nos ofrece la cercanía a los mercados de la ciudad de Guadalajara y el D.F., ya que nuestro municipio está integrado en la región comercial que integra a esas grandes urbes.

La estrategia de comercialización más importante es la de ofrecer ganado en cantidad y calidad requerida para los mercados de estas ciudades en forma directa a los introductores de estas.

Estructura de precios de los productos y subproductos, así como políticas de venta.

En la región el precio de venta de los animales es de $11.00 por kilogramo en pié, siendo su peso promedio de 350 kilogramos,.se sacrifican aproximadamente 50 animales al mes,

alcanzado precios de $60.00 pesos por kilogramo al detalle. El rendimiento es del 65% en canal,

Análisis de competitividad.

En la actualidad no se tiene una ventaja competitiva sobre otras regiones ganaderas, puesto que no se producen animales en cantidad y calidad suficiente para los mercados cada vez más exigentes, sin embargo con la implantación del proyecto será posible enviar al mercado un cantidad mayor de animales en mejores condiciones corporales de peso y calidad de la carne, ya que se tendrá mayor disponibilidad de alimento para los mismos, con lo será posible incrementar el hato ganadero para poder atender la demanda en cantidad y calidad.

Ingeniería del Proyecto

Localización y descripción específica del sitio del proyecto

Los productores del grupo están diseminados en la geografía del municipio, por lo que se consideran varias localidades para la implementación del proyecto.

Infraestructura y equipo

El equipo que será utilizado para el establecimiento de las praderas consiste en tractores con los implementos necesarios para las labores que cada pasto incluye en su paquete tecnológico, cuando las condiciones del terreno lo permitan. En otros lugares la implantación de las praderas será mediante la técnica de tumba y quema y la aplicación de las semillas y fertilizantes se realizará a mano.

Descripción técnica del proyecto. Componentes del proyecto

Los principales componentes del proyecto consisten en la semilla de los pastos, los fertilizantes, y herbicidas cuando se requiera su uso.

Se utilizarán tractores y sus aditamentos para las labores de preparación de los terrenos, cuando se utilice el paquete tecnológico mecanizado.

El otro paquete que se utilizará en los lugares en donde por las características del terreno no sea posible la utilización de maquinaria para las labores, será utilizando la tumba y quema.

Tabla 4 Paquete Tecnológico Mecanizado

	Concepto	*Costo*
1	Barbecho	800
2	Rastreo	500
3	Siembra	500
4	Herbicida	200
5	Aplicación de herbicida	300

6	Fertilizante 18-46-00	180
7	Aplicación del fertilizante	300
	Subtotal	**$2,780.00**

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Tabla 5 Paquete de Labranza de Con*servación*

	Concepto	***Costo***
1	Tumba y Quema	900
2	Siembra	500
3	Herbicida	200
4	Aplicación de herbicida	300
5	Fertilizante 18-46-00	180
6	Aplicación del fertilizante	300
	Subtotal	**$2,380.00**

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Las actividades e insumos para estos paquetes tecnológicos, así como sus costos inherentes son para una hectárea de labor, y no incluyen el costo de la semilla, ya que los precios para esta varían de acuerdo al tipo de pasto inducido. La estimación de la semilla que será utilizada se resume en el siguiente cuadro:

Tabla 6 Estimación de la semilla a utilizar

Pasto	***Kgs.***	***Precio***	***Total***
Rhodes	1.213	72	87.314
Mezcla	1.580	48	75.840
Festuca	1.238	38	47.044
Llanero	850	62	52.700
Tanzania	585	162	94.770
Mulato	510	252	128.520
		Total	**$ 486.188**

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Capacidad de procesos y programas de producción.

Con la implementación del proyecto es posible aumentar la producción de forraje en las 509 hectáreas hasta en un 30% de la capacidad productiva actual.

Si se estima que cada hectárea de pastizal nativo genera suficiente pasto para alimentar a una unidad animal, con la introducción de pastos mejorados será posible incrementar la carga animal hasta en 5 cabezas/ha en la época de lluvias, y mantener 1 ½ unidades animales en la época de estiaje.

Tabla 7. Desarrollo del hato ganadero

HATO	*0*	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
Vientres al inicio del ciclo	1000	683	662	971	1009	1033	1145	1250	1344	1454	1576
Vientres al fin del ciclo		662	971	1009	1033	1145	1250	1344	1454	1576	1706
Vaquillas	250	98	431	207	200	294	306	313	346	378	407
Novillonas	100	439	211	204	300	312	319	353	386	415	449
Becerras	447	222	215	316	328	336	372	406	437	473	512
Becerros	276	222	215	316	328	336	372	406	437	473	512
Sementales	20	57	55	59	60	66	73	78	85	92	99
Total de cabezas	2293	2383	2760	3082	3258	3522	3837	4150	4489	4861	5261
Unidades animal (U. A.)	1687,9	1285,9	1397,6	1566,3	1674,4	1803,9	1961,2	2124,0	2297,7		

Fuente: Elaboración propia. 2014.
La composición del hato se ha simulado mediante el programa de desarrollo de hatos del FIRA, estableciéndose que este puede incrementarse de la manera que muestra la tabla.

Manejando principalmente la venta de becerros y animales de desecho se puede mantener el inventario en forma exponencial hasta el octavo año con la misma superficie de pastizales, para que en los años subsecuentes se pueda ampliar la frontera productiva o establecer otro tipo de negocios agropecuarios como las engordas de novillos.

Escenarios con diferentes volúmenes de proceso.

La variación en la productividad se puede presentar por varias causas; entre estas tenemos; los siniestros, plagas y enfermedades y por la falta de seguimiento al paquete tecnológico que se le sugirió.

De acuerdo a los diferentes escenarios se estima que el comportamiento de las operaciones seguirán las tendencias que se muestran en la tabla siguiente. La variable para el escenario A que es pesimista, es el aumento en el precio de los insumos para el mantenimiento de las praderas como son los fertilizantes, en un 15%. Y el escenario B que es optimista, estima un repunte en el precio del ganado en pie en $2.00 pesos kilogramo.

Tabla 8. Análisis de Sensibilidad

Escenario	*Cambio*	*Ingreso esperado*	*Costos Totales*	*Utilidad de Operación*	*TIR*	*VAN*	*RB/C*
A	15%	1’728.948	1’914,957	-186,009	55.2	8’538,459	4.00
B	2.00	1’990,740	1’901,214	89,527	59.8	10’794,513	4.72

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Análisis Financiero

La inversión es un acto mediante el cual se produce el cambio de una situación inmediata y cierta a la que se renuncia, contra una esperanza que adquiere y de la cual el bien invertido es el soporte.

Desde la perspectiva económica se orienta al bien en el que se materializa la inversión, la cual pertenece al grupo que configura el activo fijo y tiene una aplicación concreta en el proceso productivo de la empresa. Está conformado por todos los elementos tangibles de la empresa, estos son depreciables y serán agrupados en este sentido (Inversión Fija), además por los elementos intangibles, los cuales son amortizables (Inversión Diferida) (González Santoyo F., Flores Romero J., Flores Romero B. (2000). Págs. 1 a 3)

Presupuestos y programa de inversiones y fuentes de financiamiento.

Tabla 9 Resumen de Inversiones

Concepto	*Total*	*Rec. Propios*	*Subsidio*
INVERSIÓN FIJA	**1.901.208,67**	**1.115.894,67**	**785.314,00**
Semilla	486.188,67	87.257,00	392.657,00
Establecimiento de Praderas	1.415.020,00	1.028.637,67	392.657,00
INVERSIÓN DIFERIDA	**56.000,00**	**56.000,00**	**0,00**
Gastos de Organización	20.000,00	20.000,00	0,00
Diseño del Proyecto	16.000,00	16.000,00	0,00
Asesoría	20.000,00	20.000,00	0,00
CAPITAL DE TRABAJO	1.263.152,00	1.263.152,00	0,00
TOTAL	**3.220.360,67**	**2.435.046,67**	**785.314,00**

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

La Contabilidad Financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemáticamente y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica. (Romero López J. 1995. Pág. 18)

Tabla 10. Programa de ventas (ingresos)

Concepto/Año	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
Vacas de desecho	43.750	52.500	56.875	61.250	65.625	65.625	65.625	65.625	65.625	65.625
Becerros	86.250	103.500	112.125	120.750	129.375	129.375	129.375	129.375	129.375	129.375
Toros de desecho	896	1.075	1.165	1.254	1.344	1.344	1.344	1.344	1.344	1.344
Leche	7.800	9.360	10.140	10.920	11.700	11.700	11.700	11.700	11.700	11.700

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Tabla 11 Programa de ventas (Unidades vendidas)

Concepto/Año	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
Vacas de desecho	568.750	682.500	739.375	796.250	853.125
Becerros	1.121.250	1.345.500	1.457.625	1.569.750	1.681.875
Toros de desecho	11.648	13.978	15.142	16.307	17.472
Leche	27.300	32.760	35.490	38.220	40.950
Total	**$1.728.948**	**$2.074.738**	**$2.247.632**	**$2.420.527**	**$2.593.422**

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

La evaluación de los proyectos hay que sintetizarla en una sola magnitud que sea capaz de reflejar la conveniencia que para la empresa supondría la realización o no del proyecto. En la mayoría de los casos es usada la rentabilidad como indicador para medir la bondad o no de un proyecto de inversión. (González Santoyo F., Flores Romero J., Flores Romero B. (2000). Págs. 6 a la 10)

Tabla 12. Análisis de rentabilidad

CONCEPTO/AÑO	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
INGRESOS	1.728.948	2.074.738	2.247.632	2.420.527	2.593.422
COSTO DE OPERACIÓN	1.901.214	244.320	244.320	244.320	244.320
Costo Variable	1.415.020	0	0	0	0
Costo Fijo	486.194	244.320	244.320	244.320	244.320
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-172.266	1.830.418	2.003.312	2.176.207	2.349.102
DEPRECIACIÓN	54.219	54.219	54.219	54.219	54.219
COSTO FINANCIERO	0	0	0	0	0
UTILIDAD GRAVABLE	-226.484	1.776.199	1.949.094	2.121.988	2.294.883
ISR Y PTU	0	0	0	0	0
UTILIDAD DEL PROYECTO	1.901.214	244.320	244.320	244.320	244.320
CAPACIDAD DE PAGO	1.267.476	162.880	162.880	162.880	162.880
AMORTIZACIÓN	0	0	0	0	0
UTILIDAD DE LA EMPRESA	1.901.214	244.320	244.320	244.320	244.320
PUNTO DE EQULIBRIO %	172	14	13	12	12
PUNTO DE EQULIBRIO ventas	2.677.695	244.320	244.320	244.320	244.320
UTILIDAD POR SOCIO	27.554	3.541	3.541	3.541	3.541

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Variables Financieras.

Valor Actual Neto. (VAN)

También denominado Valor Capital de la Inversión, y es la suma de todos los flujos de fondos actualizados al momento inicial a una tasa de actualización o descuento. La tasa de actualización usada es en general el costo medio ponderado del capital, la TREMA u otros, con el objeto de verificar si el proyecto, durante un periodo de tiempo, es capaz de retomar unos flujos tales que permitan a la empresa recuperar la inversión y pagar a quienes aportan

el capital la renta que ellos exigen para quedar compensados por su aportación. (González Santoyo F., Flores Romero J., Flores Romero B. (2000). Págs. 20 y 21).

Tasa Interna de Retorno. (TIR)

Se define como aquella tasa de actualización o de descuento que hace cero la rentabilidad absoluta neta de la inversión. Es decir, aquella tasa de descuento que iguala el valor actual de los flujos de fondos positivos con el valor actual de los flujos de fondos negativos, incluida la inversión inicial. (González Santoyo F., Flores Romero J., Flores Romero B. (2000). Pág. 29).

Relación Beneficio/Costo. (B/C)

Este indicador financiero mide la relación o nivel en que el beneficio traído a valor presente es mayor que el costo e inversión traídos a valor presente y viceversa. Es usado para comparar las veces que el beneficio es mayor que la inversión y pérdidas si existiesen en el plan del proyecto. (González Santoyo F., Flores Romero B. (2000). Pág. 20).

Tabla 13. Resumen de las Variables Financieras.

Variable	*Valor*
TIR	**55.42%**
VAN	**$ 8'.622.896.00**
Punto de Equilibrio	**14%**
B/C actualizada	**4.10**

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Descripción y análisis de los Impactos

Incremento de las utilidades anuales de la organización y los socios

De acuerdo al modelo de desarrollo del hato que se estimó para el proyecto, el incremento en la capacidad forrajera de las praderas hará posible tener una tasa de extracción en cabezas y en miles de litro de leche, como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 14 Tasa de extracción en cabezas y Producción de leche

Tipo de ganado/año	*0*	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
Vacas de desecho	100	103	100	146	152	155	172	188	202	219	237
Becerros	276	211	204	300	312	319	353	386	415	449	486
Toros de desecho	2	8	8	8	9	9	10	11	12	13	14
Leche producida (miles de litros)	7,8	6,0	5,0	8,0	8,0	9,0	9,0	10,0	11,0	12,0	13,0

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Las cuales al ser transformadas en carne en pie por unidades económicas, nos presentan los datos siguientes:

Tabla 15. Producción de carne

Tipo de ganado/año	*0*	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
Vacas de desecho	385.000	396.550	385.000	562.100	585.200	596.750
Becerros	759.000	580.250	561.000	825.000	858.000	877.250
Toros de desecho	9.900	39.600	39.600	39.600	44.550	44.550
Leche	39.000	30.000	25.000	40.000	40.000	45.000
Totales	**1.192.900**	**1.046.400**	**1.010.600**	**1.466.700**	**1.527.750**	**1.563.550**

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto. 2014

Tabla 16. Incremento en los volúmenes de producción

	AÑOS					
COMPOSICIÓN DEL HATO	***0***	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***
Vientres al inicio del ciclo	1000	683	662	971	1009	1033
Vientres al fin del ciclo		662	971	1009	1033	1145
Vaquillas	250	98	431	207	200	294
Novillonas	100	439	211	204	300	312
Becerras	447	222	215	316	328	336
Becerros	276	222	215	316	328	336
Novillos de 1 a 2 años	150	0	0	0	0	0
Novillos de 2 a 3 años	50	0	0	0	0	0
Sementales	20	57	55	59	60	66
Total de cabezas	2293	2383	2760	3082	3258	3522

Fuente: Elaboración propia con los datos del proyecto… 2014

Conclusiones

Por el grado de organización del Grupo Ganaderos del Sur de Madero, el compromiso de los directivos de la misma con los productores de la región, se concluye que las negociaciones que han emprendido para integrarse de manera más sólida con la finalidad de ampliar su frontera productiva, garantiza la viabilidad operativa del proyecto.

El apoyo que tiene el proyecto por parte del H. Ayuntamiento de Madero garantiza la gestión exitosa del mismo ante las instancias institucionales encargadas de la operación como son la SAGARPA y la SEDRU.

Los paquetes tecnológicos que se utilizarán han sido probados por los proveedores en la región y además han sido revisados en la bibliografía generada por el INIFAP, por lo que se garantiza que con su utilización se tendrá mayor control sobre los riesgos y la implantación de las praderas será realizada de la manera más adecuada para cada una de las microregiones del municipio.

El impacto sobre los suelos será positivo porque se utilizarán pastos inducidos que al crecer y propagarse se genera materia orgánica que los enriquece y facilitan la filtración de agua hacia el subsuelo.

Las inversiones requeridas para la realización de este proyecto son del orden de $3’220,360.00, mismas que son adecuadas para la realización de las actividades que requiere el proyecto y potencializarán de forma significativa la producción de forrajes con el consecuente crecimiento del hato ganadero y las transacciones económicas de los productores pecuarios., estimulando la economía de sus familias y de la región. De la distribución de las inversiones, $785,314.00 corresponden al subsidio otorgado por la SAGARPA y el H. Ayuntamiento de Madero, el resto es aportación de los 69 productores

En aspectos socioeconómicos, está la estimulación de 69 empleos directos permanentes considerando que cada uno de los productores podrá dar empleo remunerado a un familiar, y los indirectos se calculan en más de 25 ya que se estimulará a la cadena productiva a través de los proveedores de semillas y demás insumos; y los operadores de maquinaria del municipio.

Desde el punto de vista ambiental, el proyecto que involucra labores eminentemente agrícolas, y de comercialización de productos de calidad es de categoría 1, clasificado como ambientalmente aceptable, por lo que no causa deterioro al medio ambiente

Por estas razones se concluye que este proyecto es viable desde el punto de vista organizativo, técnico, económico y financiero, además de su importancia y valor que socialmente tiene para la promoción del desarrollo regional., por lo que se concluye que es viable su ejecución.

Recomendaciones

1. Impulsar un programa de capacitación técnica, administrativa y comercial para fortalecer a la organización
2. Instrumentación de sistemas de control presupuestal, que permita tener claridad en todo momento de los movimientos y cuentas del grupo.
3. El crecimiento y consolidación de los mecanismos de mercadeo que aseguren la comercialización en mejores términos a los actuales.

4. La generación de un fondo de inversión y contingencia, manejado a través de un fideicomiso que permita mitigar las necesidades de financiamiento cíclicos de los productores.

Bibliografía consultada:

- Alfaro Calderón. Gerardo. (2001). Administración Estratégica. Apuntes del Curso. FCA de la UMSNH.

- González Santoyo F., Flores Romero B. (2000). Técnicas de Evaluación de Inversiones ante Información Perfecta. Ciencias Empresariales Nº 6 (Enero-Junio) FCA-UMSNH. México. Pp- 4-23.

- González Santoyo F., Flores Romero J., Flores Romero B. (2000) La Incertidumbre en la Evaluación Financiera de las Empresas. FEGOSA. DEPFCA. FCA. UMSNH. México.

- González Santoyo F., Brunet I Icart., Chagolla Farias M., Beatriz Flores B. (2003). Diseño de Empresas de Orden Mundial. Universitat Rovira I Virgili. UMSNH
- Pyle W., Arch White J. (1995). Principios fundamentales de Contabilidad. Herrero Hermanos. México.

- Romero López J. (1995). Principios de Contabilidad. Mc Graw-Hill. México.

Las Crisis Económicas Mundiales de 1994 al 2008 y sus Repercusiones Macroeconómicas

Javier Chávez Ferreiro[1]
Miguel Ángel Guitrón Vargas[2]
Jesús Mancera Macedo[3]

[1]UMSNH - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, chavezferreiro@gmail.com
[2]Tecnológico de Morelia - Ciencias Económico-Advo., guitronvargas@yahoo.com.mx
[3]Instituto Tecnológico de Morelia - Departamento de Ciencias Económico Administrativas, jmanceram@itmorelia.edu.mx

Las Crisis Económicas Mundiales de 1994 al 2008 y sus Repercusiones Macroeconómicas

Resumen

Durante la mitad de la década de 1990 y su cercanía con la apertura del nuevo siglo XXI, el mundo en desarrollo registró una oleada de crisis económicas.

El presente trabajo muestra cómo ha sido el comportamiento de variables macroeconómicas a través de las crisis mundiales desarrolladas entre 1994 y 2008, los sistemas financieros han sufrido cambios medulares institucionales y con ello las innovaciones en los mercados financieros han influido de manera determinante en su funcionamiento. La interdependencia de las economías nacionales por medio de la globalización se ha afectado con la liberalización financiera internacional y los distintos shocks internacionales que sufrieron los diferentes países, tienen su causa precisamente en la desordenada especulación en los mercados bursátiles. Entre las crisis que se analizan en el presente trabajo están la de México, Asia (caso Tailandia), Rusia, Brasil, Argentina y el más reciente caso, Estados Unidos.

Así pues, el objeto principal de este escrito es establecer cómo las variables macroeconómicas después del sufrimiento de una crisis, posicionada en cierto nivel pueden ser evidencia de salud en un sistema económico-financiero.

Palabras Clave: Crisis económicas, variables macroeconómicas, interdependencia económica, sistemas financieros y mercados financieros

Global Economic Crisis of 1994 to 2008 and Its Macroeconomic Impact

Abstract

Since the mid-1990s and to the vicinity of the first decade of 2000, the developing world saw awave of economic crisis.

This paper shows how have been the behavior of macroeconomic variables through global crises developed between 1994 and 2008, this because the financial systems have been subjected to transcendent institutional changes and innovations have appeared in the money and capital markets that have influenced decisively in its operation. The interdependence of

national economies through globalization has been affected with the international financial liberalization and different international shocks suffered by different countries, they are caused precisely by the disorderly speculation in the stock markets. Among the crises that are discussed in this paper are Mexico, Asia (Thailand case), Russia, Brazil, Argentina and the most recent case, United States.
Therefore, the main object of this paper is to establish how macroeconomic variables after suffering a crisis, positioned at a certain level may be evidence of health in an economic and financial system.

Keywords: Economic crisis, macroeconomic variables, economic interdependence, financial systems and financial markets

Introducción

Definición del problema de investigación

Cuando un país entra dentro de una recesión del crecimiento económico por más de seis meses, conlleva a que ocurra una crisis económica, esto a la vez, implica un desbalance generalizado de los precios y por lo tanto conlleva a los siguientes problemas:

1. El desembolso que han de efectuar los ciudadanos para la adquisición de dichos bienes, servicios y alimentos aumenta, produciéndose una clara reducción de sus recursos, para acabar viviendo como se suele decir "con la soga al cuello".
2. Los ciudadanos, ante la situación de escasez tienden a ahorrar mucho más y a reducir al máximo el gasto, adquiriendo solo lo más necesario para subsistir, provocando un estancamiento o recesión económica derivada de las ventas.
3. Las empresas, tanto públicas (si es que quedan) como privadas, ven considerablemente reducida su capacidad de venta y de ingresos, lo cual lleva a reducciones drásticas de plantillas de trabajadores (a pesar de que las grandes empresas privadas obtienen beneficios en cantidades estratosféricas), o directamente a su quiebra y desaparición. Esto traerá un enorme aumento del paro.
4. Los estados ven reducidas sus arcas como consecuencia de los elevados precios, viéndose obligados a medidas drásticas en algunas ocasiones para evitar la quiebra (o tratar de evitarla) de la economía de todo el país (Fernandez, 2011).

Tal y como se puede ver, se trata de un efecto dominó que en cuanto hay alguna parte afectada, acaba afectando a todas las partes implicadas por igual, en un proceso que actúa de forma encadenada, al estar todo relacionado.

Por otro lado, cuando hablamos de crisis financiera o bursátil, ésta es debido a que las acciones (las bolsas) o la venta de determinados productos o bienes y servicios se lleva a cabo a unos niveles de precios excesivamente más altos que su valor intrínseco. Cuando dejan de ser adquiridos debido a los precios tan abusivos, se produce un desplome financiero de gran magnitud (Sor, 2007).

Esto afecta de manera directa y puede durar su efecto durante varios años, sin embargo debido a las condiciones de cada país, se implementan ciertas medidas que permiten salir adelante de esta crisis económica.

Objetivo general

Analizar en qué medida influye en la recuperación económica de algunos países después de haber pasado por una crisis económica, el nivel del PIB, la valuación del tipo de cambio, la tasa de interés y las variaciones de inflación. Los objetivos específicos son los siguientes:

- Analizar como el PIB proporciona información para determinar la salud financiera de un país después de una crisis.
- Especificar como las variaciones en el tipo de cambio muestran una estabilidad positiva en el crecimiento económico de un país posterior al haber sufrido una crisis económica.
- Definir como las tasas de interés permiten determinar la estabilidad económica de un país.
- Estudiar como la inflación es un factor determinante para definir la recuperación económica de un país.

Preguntas de investigación

Pregunta general

¿Cómo el PIB, el tipo de cambio, la inflación y la tasa de interés son indicadores de la recuperación económica de un país después de la crisis económica?

Preguntas específicas

¿En qué grado el PIB representa una buena salud financiera después de una crisis?

¿Cómo el tipo de cambio puede representar una buena salud financiera en condiciones post crisis?

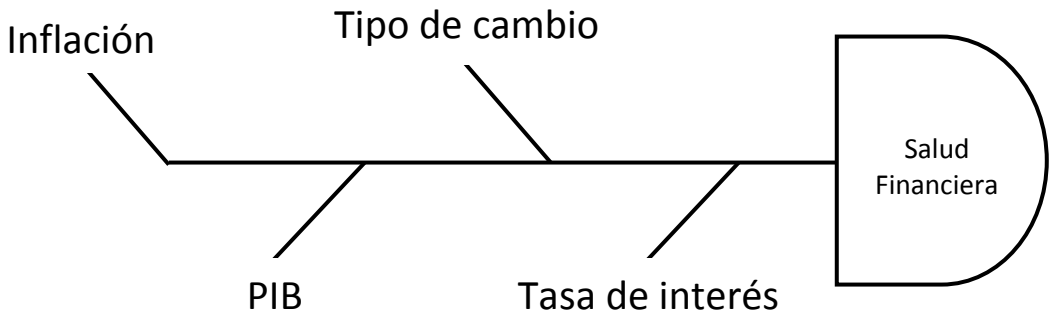
¿En qué medida la inflación es un factor determinante para inferir respecto a la recuperación financiera después de pasar por una crisis?

¿Cómo las variaciones de las tasas de interés indican una recuperación en la estabilidad económica después de la crisis?

Hipótesis General

A menor inflación, mayor PIB, fortaleza del tipo de cambio y menores tasas de interés, se observa una mejor recuperación económica del país.

Diagrama 1. (Causa – Efecto)



Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

Marco teórico

Las crisis económicas mundiales (1994-2008)

Con el desarrollo de las tecnologías en el campo de las telecomunicaciones, hoy todos los principales mercados de valores están interconectados entre sí, repercutiendo rápidamente en todos ellos cualquier variación que ocurra en uno de sus integrantes.

La enorme revolución de la informática y de la comunicación conduce a la rápida transmisión de datos desde los distintos lugares del planeta, funcionando las diferentes bolsas entrelazadas entre sí, las veinticuatro horas del día sin detenerse. Los medios masivos de comunicación se han convertido en instrumentos poderosos conquistando las audiencias masivas a escala mundial. La inestabilidad financiera en la década de los 90, tomó gran relevancia por sus efectos nefastos para las economías y su alcance mundial. La

economía mundial ha alentado un movimiento de acumulación de capitales (Rodriguez Asien, 2007).

Caso México

Para 1994 se iniciaba en México una de las crisis económicas más importantes, denominada "Efecto Tequila", fue provocada por un ajuste a la política cambiaria y en consecuencia la falta de reservas internacionales, causando la devaluación del peso durante los primeros días de la presidencia de Ernesto Zedillo. A unas semanas del inicio del proceso de devaluación de la moneda mexicana, el entonces presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, solicitó al Congreso de su país la autorización de una línea de crédito por $20 mil millones de dólares para el Gobierno Mexicano que le permitieran garantizar a sus acreedores el cumplimiento cabal de sus compromisos financieros denominados en dólares. Los negocios mexicanos que tenían deudas en dólares, o que se confiaron en comprar suministros de Estados Unidos, sufrieron un golpe inmediato, con un despido masivo de empleados y varios suicidios producto de la tensión de las deudas. Negocios cuyos ejecutivos asistieron a las reuniones en las oficinas del entonces presidente Zedillo se ahorraron la pesadilla de la crisis - ya que fueron advertidos, compraron rápidamente una inmensa cantidad de dólares y renegociaron sus contratos en pesos. Para empeorar la situación, el anuncio de la devaluación se dio a mitad de semana en un miércoles, y durante el resto de la semana los inversionistas extranjeros huyeron del mercado mexicano sin que el gobierno hiciera ninguna acción para prevenirlo o desalentarlo hasta el siguiente lunes cuando ya todo fue muy tarde.

El error de diciembre causó tanto malestar en la población que Salinas de Gortari no se atrevió a regresar a México durante mucho tiempo (él hacía campaña por el mundo para encabezar la Organización Mundial de Comercio en ese entonces). El incidente también sirvió para hacer claro que su influencia en la administración de Zedillo se había terminado.

Caso Asia (Tailandia)

Después de que estalló en México la primera crisis de la globalización con el llamado "efecto tequila", el FMI trabajó en el diseño de medidas para evitar las crisis financieras internacionales. Sin embargo, en julio de 1997 se volvieron a presentar, ahora en Tailandia, depreciaciones aceleradas del tipo de cambio y volatilidad del mercado de valores que, hacia octubre del mismo año, se extenderían a otros países de la región asiática.

En los últimos años la región del este asiático ha sido la de crecimiento en el mundo, sin embargo a partir del surgimiento de la crisis y hasta mediados de noviembre de 1997, "los mercados de acciones asiáticos han perdido colectivamente 400 mil millones de dólares en valor" (Efecto dragón: Repercusiones en la política financiera, 1998).

Como resultado de la caída de los mercados financieros y de la devaluación de sus monedas, la perspectiva de esos países fue la reducción del ritmo de crecimiento, pues de tasas de alrededor del 8% en 1997, se pasaría a tasas de 5% o menos para 1998 (Núñez Estrada, 1998).

Los factores que desencadenaron ésta crisis asiática denominada el "Efecto Dragón" fueron, primero que el país tenía una paridad fija desde hace 16 años de 7.78 unidades de moneda nacional por cada dólar norteamericano. Esto significa que el tipo de cambio teórico ya no correspondía con el real. Es decir se provoca una fuerte sobrevaluación de la moneda, segundo la existencia de un importante déficit en cuenta corriente de Hong Kong de alrededor de 18.5 mil millones de dólares. Esto provoca expectativas devaluatorias. Sobre todo porque el déficit fue provocado por la sobrevaluación de la moneda nacional, toda vez que genera un menor ritmo de crecimiento de las exportaciones y un incremento en las importaciones.

Tercero la disminución del flujo de inversiones extranjeras ante la incertidumbre política provocada por el cambio de soberanía, cuarto, el país representado por un muy importante mercado financiero a nivel mundial. Ello significa que es un fuerte receptor de flujos de capitales externos que buscan generar utilidades invirtiendo en los mercados de capitales.

Por lo que la base de su fortaleza es también fuente de su vulnerabilidad, pues esos capitales así como entran se van. Quinto, desaceleración económica en la región que provoca una caída del índice accionario durante todo el presente año. Sexto, ataques especulativos a las monedas de la región que provocaron devaluaciones en Filipinas, Malasia, Indonesia, Singapur y Tailandia, y preparó el escenario para un ataque especulativo al mercado de divisas más fuerte de esa zona. Y por último, la pérdida de la confianza en el país por los factores antes señalados y como consecuencia, fuga de capitales. Esta fuga provoca la caída del tipo de cambio y ello genera la caída de la bolsa de valores (Arestis & Glickman, 2002).

Lo grave de la crisis asiática es que se difundió a todos los mercados financieros causando unas importantes caídas en todas las bolsas de valores del mundo. Ello se debe a los procesos globalización y transnacionalización de los capitales que se mueven con suma facilidad por todo el mundo y a una velocidad muy grande ya que las transferencias se hacen por computadora. La caída de la bolsa de Hong-Kong provocó que los inversionistas se refugiaran en instrumentos de inversión más seguros, lo que llevó a abandonar los mercados asiáticos primero y luego, los de todo el mundo ante la preocupación de que los movimientos de capitales provocaran una caída en el precio de las cotizaciones y las ganancias se pusieran en riesgo. Ello propició que se agudizara un fenómeno que, probablemente, hubiera sido de menores consecuencias. Es decir, las cotizaciones cayeron por debajo de lo que se hubiera esperado y ello alentó la desinversión y la debacle de las bolsas de valores. Al parecer hubo cierta exageración en los movimientos de los flujos de inversión lo que provocó la gran convulsión mundial. (Conchello, 1997)

Caso Rusia

La crisis financiera en Rusia (también llamado "efecto vodka") golpeó a Rusia el 17 de agosto de 1998. Fue exacerbada por la crisis financiera asiática que empezó en julio de 1997. Dado el declive consiguiente en los precios mundiales de los commodities, los países que dependían fuertemente de la exportación de materias primas estuvieron entre los más severamente perjudicados (el petróleo, el gas natural, los metales y la madera conformaban más del 80% de las exportaciones rusas, dejando al país vulnerable a las oscilaciones de los precios mundiales. El petróleo era, además, el recurso que mayores ingresos fiscales generaba al gobierno Ruso.). El declive profundo en el precio del petróleo tuvo consecuencias severas para Rusia; sin embargo, la causa primordial de la crisis financiera rusa no fue directamente la caída de los precios del petróleo, sino el resultado de la falta de pago de los impuestos por parte de las industrias energéticas y manufactureras.

Esta crisis también se tradujo por una crisis económica, culminó en 1998. Es marcada por una enorme devaluación del rublo y un defecto sobre la deuda rusa (el Comité de Defensa del Estado de URSS (GKO) particularmente). Esta crisis financiera se produce en el contexto del comienzo de una desaceleración económica mundial. La inflación anual de 1997 fue del 84% en Rusia. (Bracho & López, 2005)

La crisis sobre el GKO ocasionó en el mundo una carrera hacia la liquidez y una huida hacia la calidad, las cuales causan la quiebra de los fondos de inversión libre Long-Term Capital Management. Este último no tenía directamente una obligación rusa, pero poseía obligaciones adosadas a deudas incobrables. El lado positivo de la crisis fue que permitió al aparato de producción rusa volver a ser competitiva y ponerse en marcha. El alza de los precios del petróleo y las reformas económicas prometidas por Vladímir Putin a partir de 1999 también favorecieron este rebote. Entre 1999 y 2005, Rusia tuvo un crecimiento económico medio superior al 6 %.

Caso Brasil

La crisis económica de Rusia cruzo tierra y mar para contaminar Brasil, el país con el mayor mercado y más grande industria de Latinoamérica.

El "efecto samba" fue el resultado de ésta contaminación, ya que el Panorama económico brasileño se fue deteriorando fuertemente a medida que la crisis rusa en 1998 intensificaba las turbulencias financieras en los mercados internacionales.

El Plan Real, para la estabilización de la economía, se basaba fundamentalmente en la política cambiaria adoptada por su Banco Central, se desgasto políticamente intentando intervenir el estado en el mercado financiero domestico con el fin de defender la moneda nacional (De Paula & Alvez, 2000).

Durante la ola de temor causada por el llamado efecto Tequila, y el huracán financiero que se desató a partir de la crisis de las economías asiáticas, la defensa del real se asemejaba más a la heroica protección de su moneda contra las sucesivas crisis externas del sistema financiero mundial, que a una falla evidente en la concepción misma del modelo cambiario; que se mantenía intocada a pesar de la carencia de una política fiscal adecuada que le diera credibilidad a mediano y largo plazo.

Se produjeron entonces una serie de medidas de política monetaria para intentar detener la fuga de capital masiva, para esto existieron tasas de interés reales elevadísimas, más del 30% anual, con lo que la ya elevada deuda interna se incrementó aún más. Ante un creciente y peligroso déficit fiscal, que llegó a más de un 7% del PIB en 1998, el presidente Fernando Enrique Cardoso no tuvo alternativa distinta a la elaboración de un programa

fiscal rigurosísimo, que incluía cortes muy duros en el Presupuesto de la Federación y el aumento de la carga impositiva nacional.

Con la aprobación, por parte del FMI y de otras instituciones financieras internacionales entre las que se destaca el BID, de un paquete de préstamos por cerca de 41.5 mil millones de dólares y la implementación de una fuerte disciplina fiscal, la economía terminó 1998 con un mercado doméstico más estable y con la fuga de dólares precariamente controlada, a pesar de los más de 35 mil millones de dólares que salieron de Brasil en menos de 4 meses, en el auge de la crisis rusa. A partir de la segunda semana de enero de 1999, sin embargo, la declaración de una moratoria por parte del Estado de Minas Gerais, segunda economía industrial del país, generó nueva ola de pánico entre los inversionistas internacionales, lo que, aliado a la reticencia del congreso en aprobar las reformas estructurales y de orden fiscal, llevó la sangría de las reservas internacionales en moneda fuerte a un ritmo insostenible. Para contener los efectos de la crisis de credibilidad enfrentada por el país en el exterior, el Banco Central alteró los sistemas de bandas que regía la política cambiaria hasta entonces, con lo que el real se devaluó de inmediato en un 8.9% . El alargamiento de la banda cambiaria y el anuncio del fin de las intervenciones intra banda por la autoridad monetaria, tenían como objetivo la flexibilización parcial del cambio, evitando un deterioro aún más grave de las reservas.

El mercado financiero, considerando la medida tímida e insuficiente, reaccionó en clima de pánico. La bolsa de São Paulo, el principal mercado bursátil de América Latina, se desplomó, causando una nueva ola de nerviosismo que arrastró consigo todas las demás bolsas del mundo. Como reacción a esa coyuntura y con la pérdida, en una sola semana, de más de 4 mil millones de dólares, el Banco Central decidió abandonar el 15 de febrero la defensa del real, inaugurando el sistema de libre fluctuación de la moneda de la octava economía del mundo (Ianotti, 2009).

Caso Argentina

La economía de Argentina venía sufriendo desde varios años una continua contracción hasta entrar en recesión: un aumento en el nivel de desempleo que produce un descenso en la demanda agregada, lo que reduce los ingresos de los empresarios obligándolos a reducir sus costos generalmente por el lado de la nómina aumentando aún más el desempleo y

convirtiéndose esto en un círculo vicioso, que se vio seriamente aumentado por la crisis del Brasil.

Brasil es uno de sus principales socios comerciales. Argentina le exporta el 30% de sus exportaciones totales y aproximadamente el 50% de sus exportaciones industriales, pero este país, prácticamente cerró sus puertas a estos productos debido a la crisis cambiaría que sufrió. Esto afectó de sobremanera a la economía Argentina, en especial por mantener un sistema de cambio uno a uno con el dólar estadounidense (Fernando Ruiz, 2009).

El gobierno de Fernando de la Rúa había asumido en 1999 en medio de una época de recesión, en parte favorecida por la Ley de Convertibilidad, vigente desde 1991, que fijaba la paridad del peso argentino y el dólar estadounidense. Si bien dicha política económica había resultado efectiva durante los primeros años del gobierno de Carlos Menem, a partir de 1997 comenzó a demostrar sus falencias. Para mantenerla saludable, se necesitaba el ingreso de divisas. En un principio, éste estaba dado por los ingresos a partir de las privatizaciones de empresas estatales. No obstante, cuando ya no ingresó el dinero suficiente al país, éste empezó a endeudarse para mantener la ley.

De la Rúa había decidido mantener la ley, lo que provocó que el endeudamiento fuera cada vez más grande, aplicándose medidas como El blindaje o El Mega canje, que consistían en endeudamiento exterior. La inestabilidad económica se percibía por los constantes cambios en el Ministerio de Economía, pasando por él José Luis Machinea (1999 - marzo de 2001), Ricardo López Murphy (marzo - abril de 2001) y por último Domingo Cavallo, que ya había sido Ministro de Economía entre 1991 y 1996 y que había impulsado la Ley de Convertibilidad. En aquél entonces Cavallo era visto como una gran alternativa, ya que había sacado a la Argentina de la hiperinflación de 1989 - 1991. La crisis llegó a un punto insostenible el 29 de noviembre de 2001, cuando los grandes inversionistas comenzaron a retirar sus depósitos monetarios de los bancos y, en consecuencia, el sistema bancario colapsó por la fuga de capitales.

El “Efecto Tango” consiste entonces en la posible declaración de Argentina de su incapacidad para cumplir con los pagos por servicio de la deuda y el contagio de su situación a los demás países latinoamericanos, tal como sucediera en Agosto de 1982 con la situación mexicana al declarar la moratoria en la cancelación de los servicios de la deuda

por 10.000 millones de dólares, lo que marcó el inicio de la crisis de la deuda que se conoce para América Latina como la "década perdida".

Todo comenzó con el rumor de la incapacidad de Argentina para pagar el servicio de la deuda externa y la disparada del riesgo país, lo que sacudió los mercados financieros internacionales; además, hay que tener en cuenta que Argentina es el mayor emisor de deuda en los mercados internacionales de capital, muy por encima de Brasil y México.

Caso Estados Unidos

Su estallido se dio el 15 de septiembre del 2008, cuando el banco de inversión Lehman Brothers se declaró en bancarrota. A partir de ese momento, Estados Unidos colapsó y luego le siguió el resto de economías desarrolladas.

Todo comenzó en el 2002. El entonces presidente de EE.UU., George W. Bush, dijo que parte de cumplir el sueño americano era tener una casa propia. Así, pidió ayuda al sector privado, con miras a que el mercado de capitales facilite el financiamiento hipotecario a personas de ingresos más bajos.

En este contexto la herida causada por el atentado terrorista contra las torres gemelas aún estaba fresco, y la economía aún sentía el impacto de la crisis *dotcom* del 2000, que hizo colapsar a empresas de internet (Grabel, 2010).

Tras el anuncio de Bush, la Reserva Federal -presidida por Alan Greenspan- redujo rápidamente las tasas de interés: de 6% a solo 1% en unos cuantos meses. El dinero estaba tan barato que los 8,000 bancos y agentes hipotecarios iniciaron una agresiva expansión del crédito hipotecario.

Este crecimiento de créditos alcanzó a personas a quienes realmente no debió alcanzar: la clase desfavorecida, sin ingresos, activos ni empleo. Este tipo de hipotecas fue bautizada como "hipotecas subprime", que en realidad eran solo activos tóxicos, con alta probabilidad de no pago.

La facilidad para obtener un crédito hipotecario tuvo dos efectos. El primero fue que las familias se dedicaron a especular ampliamente con los precios de los inmuebles, y sobre

todo con los costos de las hipotecas. La especulación llevó al desarrollo de una burbuja inmobiliaria, que infló considerablemente los precios.

Esto también tuvo un efecto posterior. El valor de las viviendas era el respaldo de las hipotecas, incluyendo las *subprime*. Conforme aumentaban los precios, aumentaba el número de hipotecas.

En paralelo, se estaba armando un proceso que convertiría a las hipotecas *subprime* en armas de destrucción financiera masiva. Esos activos tóxicos estaban siendo "empaquetados" con otros, creando una gran variedad de nuevos productos financieros. Estos nuevos activos (que en realidad eran tóxicos) se transaban libremente y sin ningún tipo de regulación.

Fue así que los bancos de inversión empezaron a repartir sus paquetes de activos -cuyo contenido no conocía nadie- por todo el mundo.

Esta dinámica de especulación y alza de precios llevó a un recalentamiento de la economía. En el 2003, la FED inició una subida de tasas de interés: de 1% en ese año, a 3% en el 2005 y hasta 5.5% en el 2006. Sin embargo, esta iniciativa sería en vano.

La economía norteamericana sufrió un "momento coyote". Cuando el coyote persigue al correcaminos en los dibujos animados, a veces resulta dándose cuenta que está corriendo sobre el aire. Cuando ve eso, se precipita hacia el suelo. Eso fue exactamente lo que pasó en EE.UU.

La burbuja hipotecaria estalló y, con ella, los precios de los activos se desplomaron. Al ver esto, las familias que estaban endeudadas optaron por devolver la casa al banco, pues les era mucho más barato hacer eso que seguir pagando un préstamo de US$ 300,000, por una casa que ahora valía US$ 50,000.

Cuando una deuda no es pagada se conoce como *default*. Las familias incurrieron en *default* y ocasionaron grandes pérdidas a los bancos. A su vez, esta situación generó -

naturalmente- un colapso en los portafolios de los bancos de inversión a nivel mundial, debido a que estaban plagados de las hipotecas tóxicas *subprime*.

A raíz de todo este proceso, el lunes 15 de septiembre del 2008 fue que Lehman Brothers se declaró en quiebra, fuertemente golpeado por las pérdidas de los activos tóxicos. El pánico fue generado por el colapso de una entidad considerada demasiado grande para caer.

A partir de ahí, es historia conocida en el mundo y los efectos de ello aún se perciben en los países avanzados, especialmente en Europa y Japón.

Tabla 1. Variables macroeconómicas durante la crisis

	PIB (MMD)	**TASA DE INTERÉS (real)**	**INFLACIÓN**	**TIPO DE CAMBIO**
MÉXICO (1995)	$343,792	21.2%	35%	$6.42 pesos/dólar
TAILANDIA (1998)	$111,859	4.7%	8%	$41.36 baths/dólar
RUSIA (1998)	$270,953	19.6%	27.7%	$9.71 rublos/dólar
BRASIL (1999)	$586,862	66.3%	4.9%	$1.21 reales/dólar
ARGENTINA (1999)	$343,448	13.1%	-2%	$1.00 peso/dólar
ESTADOS UNIDOS(2008)	$14,720,300	3.1%	3.8%	

Fuente: Elaboración propia basado en el estudio.

Medidas de recuperación de los gobiernos

- **MÉXICO**

El gobierno mexicano tomó importantes medidas para propiciar la salida de la crisis (Del Villar, 1997).

- ✓ Aumento a los salarios mínimos de 7%
- ✓ Incremento gradual de las tarifas de la gasolina, de otros energéticos y de bienes públicos.
- ✓ Reducción del gasto público.
- ✓ Establecimiento de una Ventanilla de Liquidez en dólares (préstamos) como apoyo al sistema bancario.
- ✓ Establecimiento del programa de Capitalización Temporal (PROCAPTE) que permitía a los bancos acceder a fuentes alternas de capital en un ambiente más favorable.
- ✓ Se realizan reformas legales para permitir una mayor participación extranjera en los bancos nacionales.
- ✓ Se implementó un esquema de reestructuración de cartera por medio de Unidades de Inversión (UDI).
- ✓ Se estableció un programa de capitalización y de compra de cartera por parte del gobierno.
- ✓ Se estableció un programa de apoyo a deudores y otro para créditos corporativos.

- **TAILANDIA**

Los rasgos fundamentales del programa de ajuste fueron los siguientes:

- ✓ Reforma estructural al sistema financiero para restablecer la confianza exterior y restituir los flujos de capitales.
- ✓ Control del crédito y elevación de las tasas de interés.
- ✓ Políticas económicas de ajuste para facilitar la carga al sector privado debido a la salida de capitales.

- ✓ Restitución de las reservas internacionales.
- ✓ Reducción del gasto público en alrededor de 3 por ciento del PIB e incremento del nivel de impuestos.
- ✓ Flotación del tipo de cambio y determinación por el mercado.
- ✓ Mayor liberalización comercial.
- ✓ Balancear al sector público mediante reducción del déficit de la cuenta corriente.

- **RUSIA**

Las principales políticas del Estado fueron:

- ✓ Negociación del monto de su deuda externa.
- ✓ Inyección de capital para superar la crisis de liquidez.
- ✓ Mejoramiento del sistema de control sobre los bancos de parte del Banco Central.
- ✓ Reestructuración del sistema financiero.
- ✓ Recapitalización de los bancos.

- **BRASIL**

Medidas efectuadas por el gobierno de Brasil, hacia la recuperación.

- ✓ Alza de las tasas de interés por encima del 30%.
- ✓ Se firmó un acuerdo con el FMI, el Banco Mundial, el BID y varios países desarrollados para establecer un plan de ayuda financiera por 41,000 millones de dólares para ser utilizados en 3 años.
- ✓ Aumento de la tasa de interés interna el Banco Central en un 40%.
- ✓ Recorte de gasto público.
- ✓ Se fijó un impuesto de renta adicional sobre el total de los ingresos provenientes de las colocaciones financieras.

- **ARGENTINA**

- ✓ Moratoria permanente de deuda externa.
- ✓ Restablecimiento del sistema interno de pagos.

- ✓ Fijación de un tipo de cambio estable.
- ✓ Aumento en las tasas de interés.
- ✓ Reestructuración del sistema tributario.
- ✓ Limitación de la entrada de inversión extranjera a inversión de corto plazo y direccionamiento de estas inversiones a proyectos de largo plazo (Moritz, 2011).
- ✓ Aumento del salario mínimo.
- ✓ Protección social.
- ✓ Implementación de un Programa de Recuperación de Productividad (Chichon, 2010).

- **ESTADOS UNIDOS**

Estas son algunas de las soluciones implementadas por el Ejecutivo estadounidense:

- ✓ Intervención en el mercado de títulos inmobiliarios. Se aumentaron las compras de valores garantizados por hipotecas.
- ✓ Intervención en el mercado monetario. Se inyectaron millones de dólares en los mercados para luchar contra la falta de los préstamos entre bancos.
- ✓ Compra de deuda de mala calidad de los bancos. El gobierno de los EE.UU. anunció la creación de un fondo con 700.000 millones para comprar activos tóxicos de los bancos (Las medidas de EUA contra la crisis, 2009).
- ✓ Reforma estructural al sistema financiero.

Tabla 2. Análisis de las medidas de recuperación

MEDIDAS DE RECUPERACIÓN COMUNES
-Reestructuración de los sistemas financieros. -Aumento de las tasas de interés. -Inyecciones de capital.

Inflación

La inflación es el aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía a lo largo del tiempo. Cabe señalar que el aumento de un único bien o servicio no se considera como inflación. Asimismo, para medir la inflación y ante la imposibilidad de dar seguimiento a todos los precios de la economía, se selecciona una canasta con productos representativos que consumen los hogares de canasta con productos representativos que consumen los hogares de una sociedad. Con base a dicha canasta y a la importancia relativa de sus productos, se calcula un indicador denominado índice de precios al consumidor cuya variación porcentual ayuda a medir la inflación. Por último, esta caracterización del comportamiento de los precios es utilizada comúnmente en la toma de decisiones tanto de política monetaria como fiscal (México, 2012).

Causas

Los determinantes de la inflación se pueden clasificar de acuerdo al horizonte de tiempo que éstos tardan en impactar a la inflación. De esta manera, existen determinantes de largo y de corto plazo, entre los que destacan:

Determinantes de Largo Plazo

Exceso de dinero: si las autoridades correspondientes crean dinero más allá de lo que el público demanda, el crecimiento de la oferta de dinero aumenta, lo cual conlleva a un aumento en el nivel de precios y por lo tanto a un incremento en la inflación.

Déficit fiscal: cuando el sector público gasta más dinero del que recibe se dice que está en déficit. Dicho déficit puede ser financiado con préstamos del banco central, aumentando de esta forma la base monetaria. Ello provoca que haya más dinero en la economía y que se incremente el nivel de precios; por lo tanto, aumenta la inflación.

Políticas inconsistentes: aun cuando las políticas para mantener el nivel de precios sean aparentemente correctas, existe la posibilidad de que algunas de ellas generen cierta inercia sobre la inflación. Así, la indexación de algún determinante de la inflación a la inflación pasada podría generar que ésta se perpetuara. Un ejemplo de lo anterior podría ocurrir si los salarios se indexarán a la inflación del año pasado y dicha inflación fuese alta. Lo anterior generaría una espiral inflacionaria (México, 2012).

Determinantes de Corto Plazo

Contracción de la oferta agregada: cuando hay un decremento en la oferta agregada debido al aumento de los costos asociados a los procesos productivos (por ejemplo, un aumento en el precio del petróleo) las empresas aumentan sus precios para mantener sus márgenes de ganancia.

Incremento de la demanda agregada: la demanda agregada es el volumen de bienes y servicios requeridos por una economía. Un incremento en la demanda agregada mayor a los bienes y servicios que la economía puede producir, causa un aumento en los precios, ya que hay mucho dinero persiguiendo a pocos bienes.

Tasa de interés: una herramienta importante que tiene el banco central para controlar el crecimiento de dinero y por lo tanto a la inflación, es la tasa de interés. El mecanismo funciona de la siguiente forma: una mayor tasa de interés reduce la demanda agregada desincentivando la inversión y el consumo, aumentando el ahorro de las personas; de esta manera se limita la cantidad de dinero disponible en la economía, con lo que el nivel de precios disminuye. Lo contrario sucede cuando disminuye la tasa de interés; ahora las personas se ven incentivadas a invertir y consumir, ya que tener el dinero en los bancos no es la mejor opción, por lo que la cantidad de dinero disponible en la economía se ve incrementada, lo que hace que el nivel de precios aumente (Faria & Sabino, 1997).

Política de inflación creíble: considerando una economía en la cual los precios y los salarios se establecen con base en las expectativas de inflación (es decir en la percepción de lo que los agentes creen que va a pasar en el futuro), una política creíble del banco central debe tener como prioridad el control de la inflación y ayudar a anclar las expectativas que el público tiene sobre la misma (México, 2012).

Costos de la inflación

Pérdida de eficiencia económica

Cambios en los precios relativos emiten señales acerca de la escasez o disponibilidad de los bienes y servicios. El sistema de precios brinda información valiosa a los agentes económicos para decidir cómo utilizar sus recursos de la mejor manera posible, de tal manera que todos maximicen sus beneficios. Por ejemplo:

Consumidores: ¿qué productos comprar?

Productores: ¿qué cantidades producir?

Trabajadores: ¿en dónde les conviene ofrecer sus servicios?

Sin embargo, bajo un entorno de inflación incierto, los precios de los distintos bienes y servicios comienzan a cambiar con mayor frecuencia, por lo que resulta más difícil al público evaluar la información que éstos emiten, y por lo tanto, tomar decisiones de consumo, producción e inversión acertadas (Argentina, 2005).

Consecuencias negativas sobre el crecimiento económico

Disminución del poder adquisitivo.

La inflación reduce el valor real del dinero, es decir, disminuye la cantidad de bienes y servicios que el dinero puede adquirir.

Si los individuos desean mantener el mismo patrón de consumo, el ahorro se verá desincentivado. Mayor riesgo para los agentes, lo que ocasiona que éstos se enfoquen en el corto plazo.

Incertidumbre con respecto a la inflación. Los agentes prefieren gastar de inmediato el dinero que poseen, ya que si los precios continúan aumentando, podrán comprar menos bienes y servicios con la misma cantidad de recursos. Impacto negativo sobre el ahorro y la inversión, variables fundamentales para el crecimiento de una economía.

Impacto adverso sobre la redistribución de la riqueza

La inflación es considerada como uno de los impuestos más regresivos, ya que afecta en mayor medida a los grupos de población con menores recursos que por lo general tienden a mantener la mayor parte de sus ingresos en efectivo (A. Diaz, 2013).

Tipo de cambio

El tipo de cambio es el precio de una moneda en términos de otra. Se expresa habitualmente en términos del número de unidades de la moneda nacional que hay que entregar a cambio de una unidad de moneda extranjera. En el caso de México es la equivalencia del peso con respecto a la moneda extranjera. El tipo de cambio (FIX) es determinado por el Banco de México con base en un promedio de cotizaciones del mercado de cambios al mayoreo para operaciones liquidables el segundo día hábil bancario siguiente y que son obtenidas de plataformas de transacción cambiaria y otros medios electrónicos con representatividad en el mercado de cambios (BANXICO, 2013).

Determinantes del tipo de cambio

Numerosos son los factores que determinan el tipo de cambio y todos están relacionados con las relaciones comerciales entre los países. Los siguientes son los principales

determinantes del tipo de cambio entre dos países. Note que estos factores no se encuentran en un orden particular de importancia; como muchos aspectos económicos, la importancia relativa de estos factores es objeto de muchos debates (Herrea Hernández, 2005).

1. Diferenciales en la inflación

Como regla general, un país con inflación baja de manera continua exhibe un incremento en el valor de su moneda, debido a que su poder de compra se incrementa en relación a otras.

2. Diferenciales en tasas de interés

Elevadas tasas de interés atraen a capitales extranjeros y ocasionan que el tipo de cambio aumente. El impacto de las altas tasas de interés es mitigado sin embargo si la inflación en el país es mucho mayor que ésta o si factores adicionales sirven para conducir a una baja en la moneda. La relación opuesta existe para una caída en la tasa de interés, esto es, bajas tasas de interés tienden a disminuir el tipo de cambio (Circulo Tec, 2012).

3. Déficit de cuenta corriente

La cuenta corriente es el balance de operaciones entre un país y sus socios comerciales, reflejando todos los pagos entre países por bienes, servicios, intereses y dividendos. Un déficit en la cuenta corriente muestra que el país está gastando más de lo que gana, con lo cual se genera un préstamo de capital de fuentes extranjeras para solventar este déficit. En otras palabras, el país requiere más moneda extranjera que la que recibe a través de sus ventas de exportación y ofrece más de lo que la demanda externa requiere de su propia moneda. El exceso de demanda de moneda extranjera disminuye el valor de la moneda local, lo que ocasiona que los bienes y servicios domésticos sean aún más baratos para los extranjeros, y los activos importados sean demasiado caros como para generar interés doméstico.

4. La deuda pública

Una fuerte deuda puede preocupar a los inversores extranjeros y estos creen que el riesgo país es importante y éste incumplirá con sus obligaciones. Los inversores extranjeros estarán menos deseosos de mantener inversiones en dicha moneda si el riesgo de default es grande. Por esta razón, la calificación de la deuda de las naciones es un determinante fundamental de su tipo de cambio.

5. Términos del intercambio

Si el precio de las exportaciones de un país aumenta en una tasa superior a sus importaciones, sus términos de intercambio han mejorado notoriamente. El incremento de los términos del intercambio muestra una mayor demanda para los países exportadores. Esto, de hecho, resulta en un incremento de los ingresos por exportaciones, lo cual provee de un incremento de la demanda de la moneda del país en cuestión (y se incrementa el valor de dicha moneda). Si el precio de las exportaciones aumenta en una tasa menor al de las importaciones, el valor de la moneda decrecerá en relación a sus socios comerciales.

6. Estabilidad política y performance económica

Los inversores extranjeros inevitablemente buscaran países estables con performance económica fuerte en la cual invertir su capital. Un país con tales atributos positivos obtendrá más fondos que aquellos otros países en donde se perciba más riesgo político y económico (BCR, 2012).

PIB

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas (Enciclopedia financiera , 2010).

En teoría, el PIB se puede abordar desde tres ángulos:

• El enfoque de la producción suma el "valor agregado" en cada etapa de producción. Ese valor agregado se define como el total de ventas menos el valor de los insumos intermedios utilizados en la producción.

• El enfoque del gasto suma el valor de las adquisiciones realizadas por los usuarios finales.

• El enfoque del ingreso suma los ingresos generados por la producción.

Dado que el PIB se mide en la moneda nacional, es necesario hacer un ajuste al comparar el valor del producto de dos países con distinta moneda. Lo que se acostumbra es convertir el valor de cada PIB a dólares de EE.UU.; esa conversión se basa en el tipo de cambio vigente en el mercado de divisas o en el tipo de cambio ajustado según la paridad del poder adquisitivo (PPA) (Callen, 2008).

Tasa de interés

Las tasas de interés son el precio del dinero. Si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, y solicita un préstamo, el interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá que pagar por ese servicio. Como en cualquier producto, se cumple la ley de la oferta y la demanda: mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez), la tasa de interés será más baja. Por el contrario, si no hay suficiente dinero para prestar, la tasa será más alta (Gitman, 2000).

¿Cómo influyen las tasas de interés en la economía? Tasas de interés bajas ayudan al crecimiento de la economía, ya que facilitan el consumo y por tanto la demanda de productos. Mientras más productos se consuman, más crecimiento económico. El lado negativo es que este consumo tiene tendencias inflacionarias.

Tasas de interés altas favorecen el ahorro y frenan la inflación, ya que el consumo disminuye al incrementarse el costo de las deudas. Pero al disminuir el consumo también se frena el crecimiento económico.

Los bancos centrales de cada país (Banco de México, en el caso de nuestro país) utilizan las tasas de interés principalmente para frenar la inflación, aumentando la tasa para frenar el consumo, o disminuyéndola ante una posible recesión (Diaz de León & Greenham, 2001).

Tabla 3. Estadísticas *:* MEXICO

Año	Inflación	Tasa de interés	PIB (mdd)	Tipo de cambio
1995	35%	21.20%	343,792	6.42
1996	34.40%	5.50%	397,404	7.6
1997	20.60%	3.70%	480,554	7.92
1998	15.90%	9.80%	502,010	9.14
1999	16.60%	5.20%	579,459	9.56
2000	9.50%	5.50%	683,647	9.46

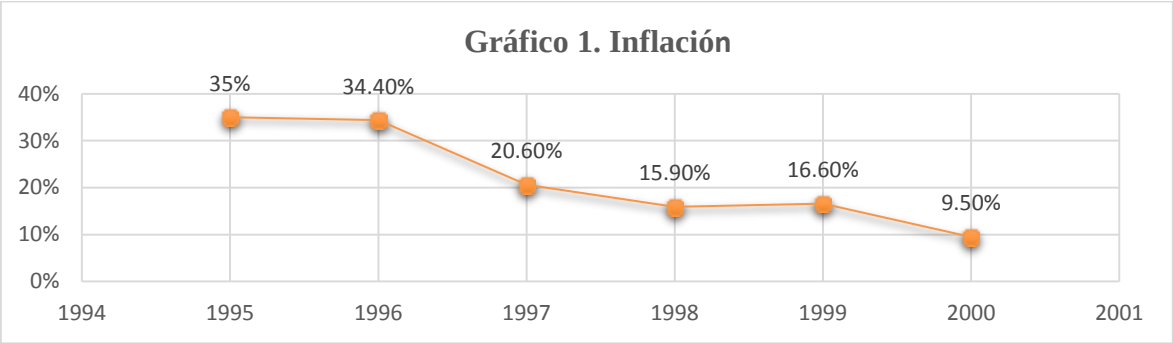


Gráfico 1. Inflación
40%
30%
20%
10%
0%
35%
34.40%
20.60%
15.90%
16.60%
9.50%
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001

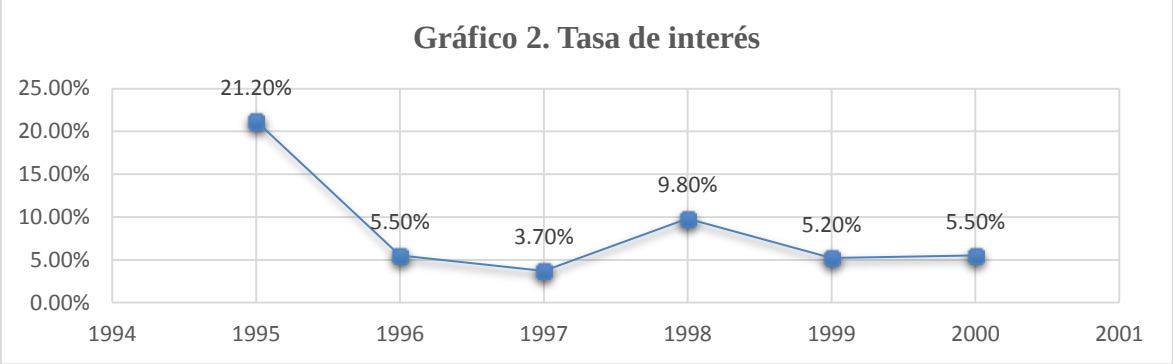


Gráfico 2. Tasa de interés
25.00%
20.00%
15.00%
10.00%
5.00%
0.00%
21.20%
5.50%
3.70%
9.80%
5.20%
5.50%
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001

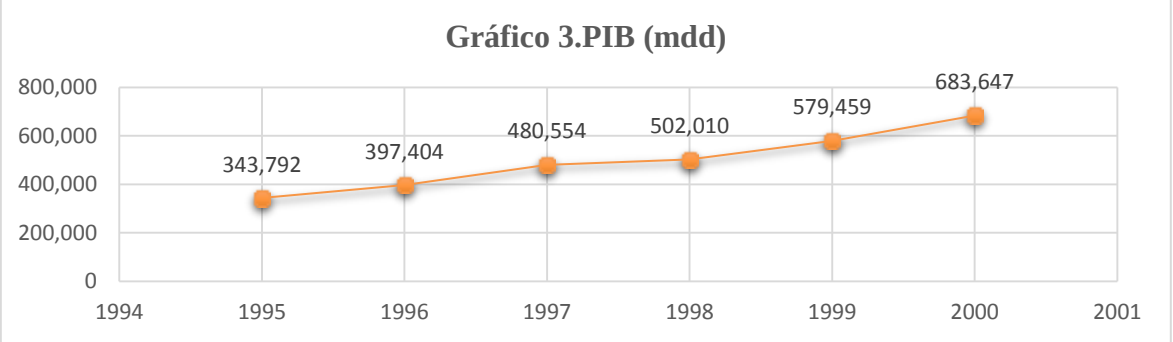
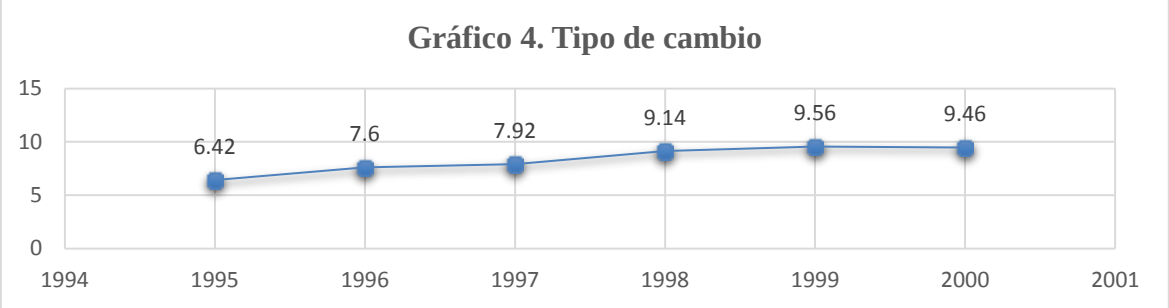


Gráfico 3.PIB (mdd)
800,000
600,000
400,000
200,000
0
343,792
397,404
480,554
502,010
579,459
683,647
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001



En México a partir del error de Diciembre de 1994 se puede observar que los efectos comenzaron en 1995 cuando la inflación se disparó hasta un 28% arriba del año anterior de un 7%, la tasa de interés que ofrecían los instrumentos financieros en México de 1995 a 1996 bajaron en un total de casi el 16% debido a la pérdida de confianza por parte de sus inversionistas, aunque el PIB como se observa en el grafico tuvo un crecimiento positivo dentro de los siguientes 5 años, mientras que el dólar tuvo un crecimiento de 3.04 puntos sobre la divisa mexicana.

Tabla 4. TAILANDIA

Año	Inflación	Tasa de interés	PIB (mdd)	Tipo de cambio
1998	8%	4.70%	111,859	41.36
1999	0.30%	13.60%	122,629	37.81
2000	1.60%	6.40%	122,725	40.11
2001	1.60%	5.10%	115,536	44.43
2002	0.70%	6.00%	126,876	42.96
2003	1.80%	4.50%	142,640	41.48

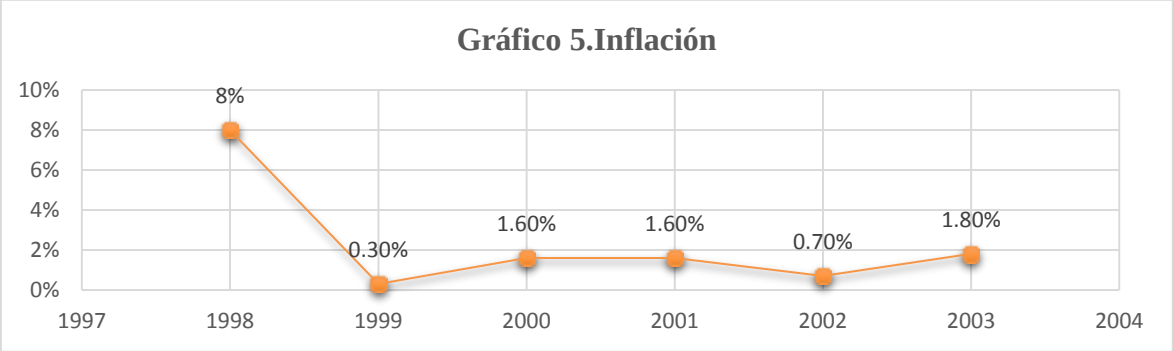


Gráfico 5.Inflación
10%
8%
6%
4%
2%
0%
8%
0.30%
1.60%
1.60%
0.70%
1.80%
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004

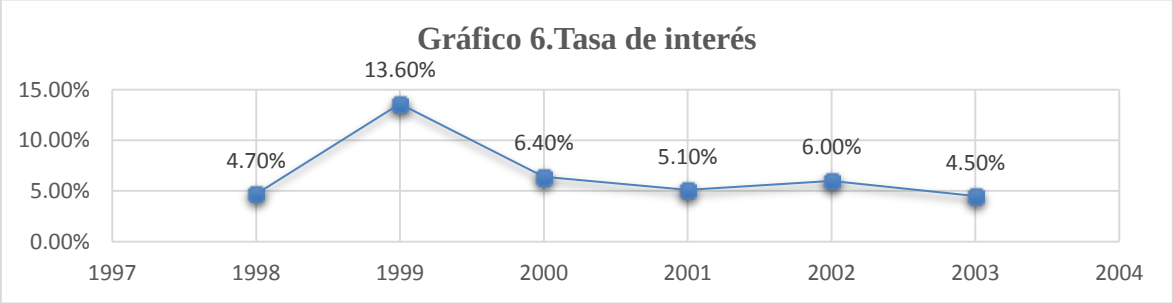


Gráfico 6.Tasa de interés
15.00%
10.00%
5.00%
0.00%
4.70%
13.60%
6.40%
5.10%
6.00%
4.50%
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004

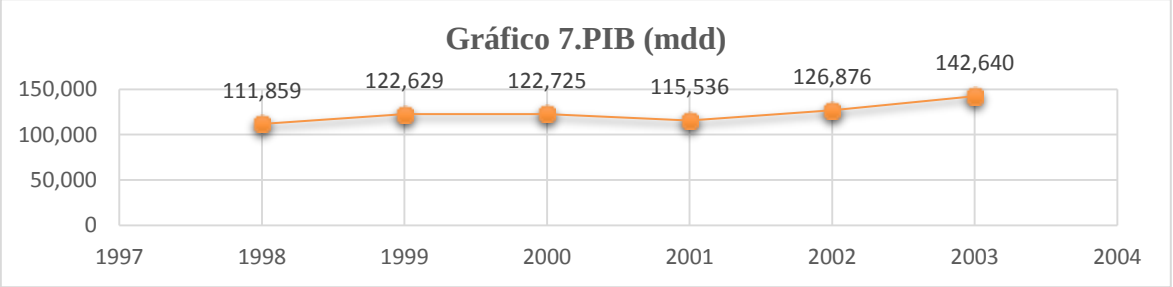
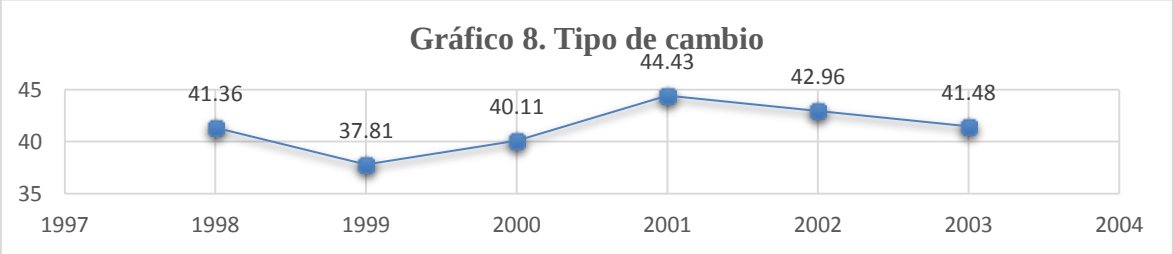


Gráfico 7.PIB (mdd)
150,000
100,000
50,000
0
111,859
122,629
122,725
115,536
126,876
142,640
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004



Para Tailandia desde el año de 1998 sufrió de una disminución de la inflación, lo cual representó un efecto de deflación cuando cayó 7.7% de 1998 a 1999, después de este efecto se observó un crecimiento lento pero creciente en la inflación, la tasa de interés se elevó por encima del 13%, incrementándose en un total de 8.9% de 1998 a 1999, el PIB de Tailandia no sufrió un efecto negativo, sino su crecimiento fue positivo, el tipo de cambio de Tailandia logro disminuir, las divisas ganaron lugar en la economía reduciéndose a 3.45 puntos para un total de 37.81 Bahts.

Tabla 5. RUSIA

Año	Inflación	Tasa de interés	PIB (mdd)	Tipo de cambio
1998	27.7%	19.60%	270,953	9.71
1999	85.70%	-19.00%	195,905	24.62
2000	20.80%	-9.60%	259,708	28.13
2001	21.50%	1.20%	306,602	29.17
2002	15.80%	0.20%	345,110	31.35
2003	13.70%	-0.70%	430,347	30.69

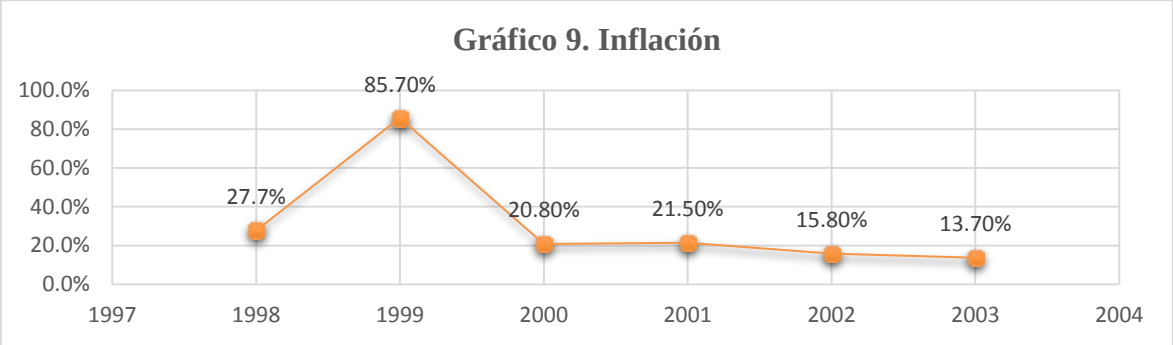


Gráfico 9. Inflación
100.0%
80.0%
60.0%
40.0%
20.0%
0.0%
85.70%
27.7%
20.80%
21.50%
15.80%
13.70%
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004

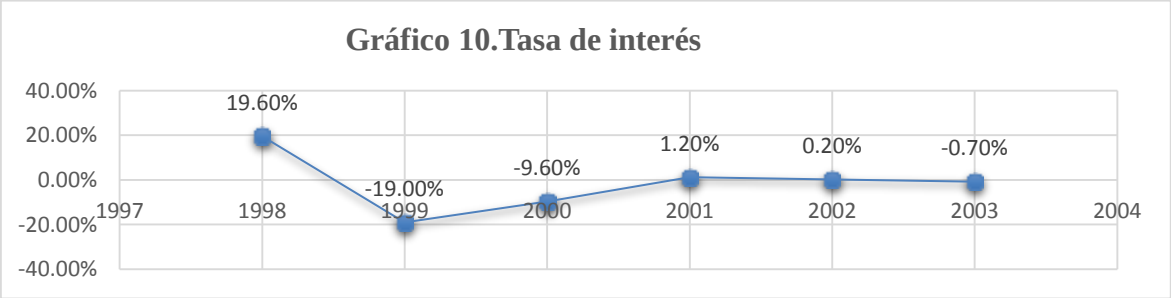


Gráfico 10.Tasa de interés
40.00%
20.00%
0.00%
-20.00%
-40.00%
19.60%
-19.00%
-9.60%
1.20%
0.20%
-0.70%
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004

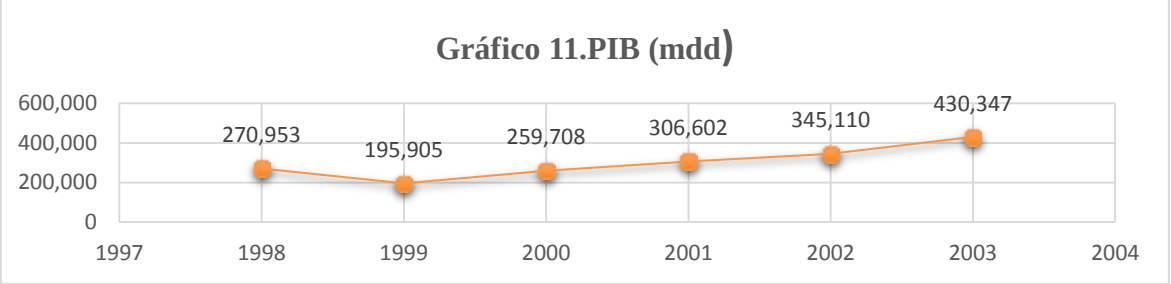
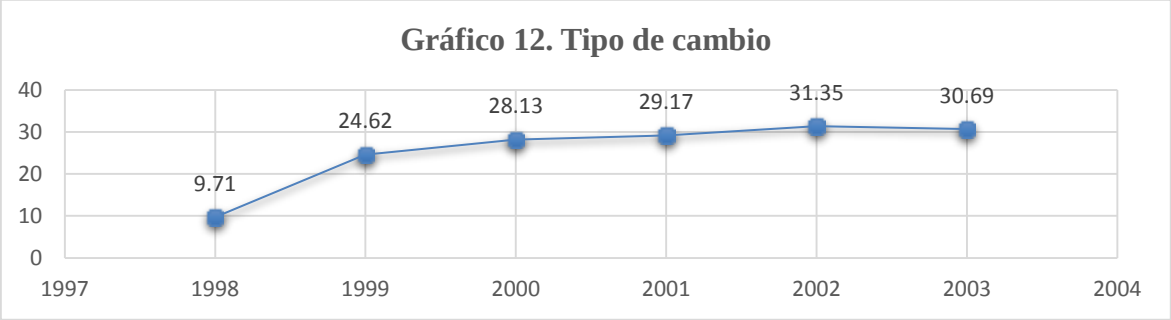


Gráfico 11.PIB (mdd)
600,000
400,000
200,000
0
270,953
195,905
259,708
306,602
345,110
430,347
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004



Rusia después de la crisis en 1998 se observó inmediatamente un efecto negativo en la inflación, lo cual representó un incremento del 58% en la tasa de inflación de 1998 a 1999, la tasa de interés real cayo de manera crítica ya que se redujo en un 38.6% de 1998 a 1999, el PIB también sufrió un decremento ya que al posicionarse en 270,953 mdd paso en 1999 a 195,905 mdd, reduciéndose 75,048 mdd, después la economía creció de manera positiva, el tipo de cambio decreció, el dólar gano posición ya que al valer 9.71 rublos a 24.62 rublos, perdiendo un total de 15.91, lo cual no mejoró para las siguientes años, hasta el día de hoy.

Tabla 6. ARGENTINA

Año	Inflación	Tasa de interés	PIB (mdd)	Tipo de cambio
1999	-1.81%	13.10%	343,448	1
2000	-0.73%	9.90%	344,272	1
2001	-2.00%	29.10%	325,488	1
2002	41.00%	16.20%	123,607	3.06
2003	4.00%	7.80%	156,988	2.9
2004	10.00%	-1.10%	183,295	2.92

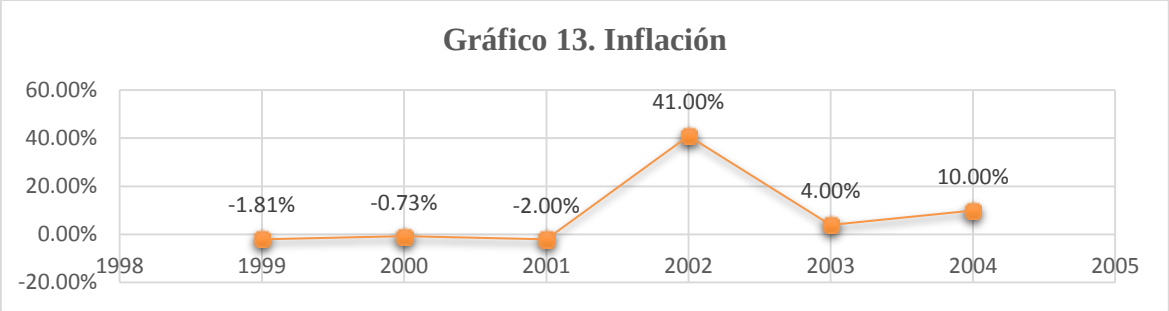


Gráfico 13. Inflación
60.00%
40.00%
20.00%
0.00%
-20.00%
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
-1.81%
-0.73%
-2.00%
41.00%
4.00%
10.00%

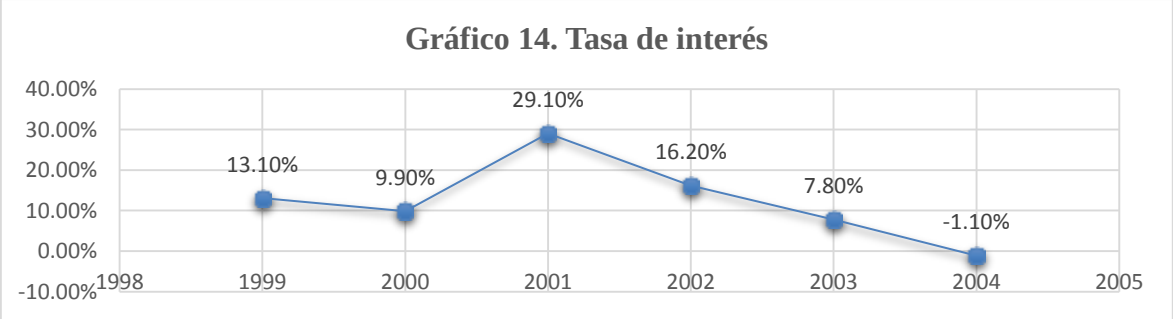


Gráfico 14. Tasa de interés
40.00%
30.00%
20.00%
10.00%
0.00%
-10.00%
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
13.10%
9.90%
29.10%
16.20%
7.80%
-1.10%

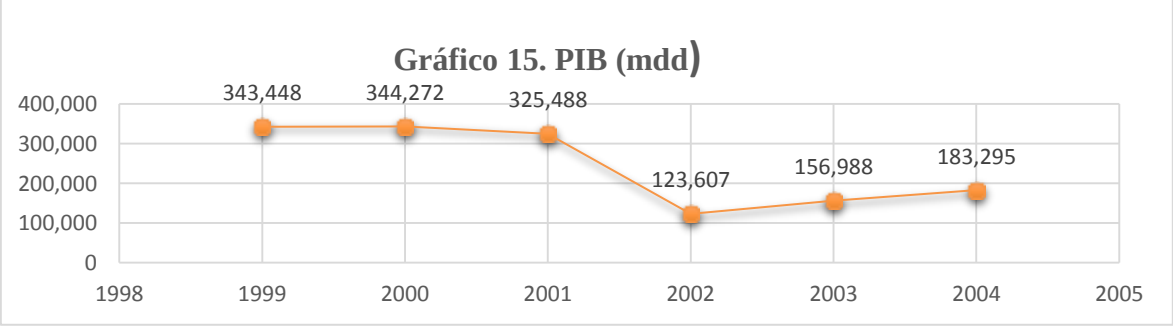
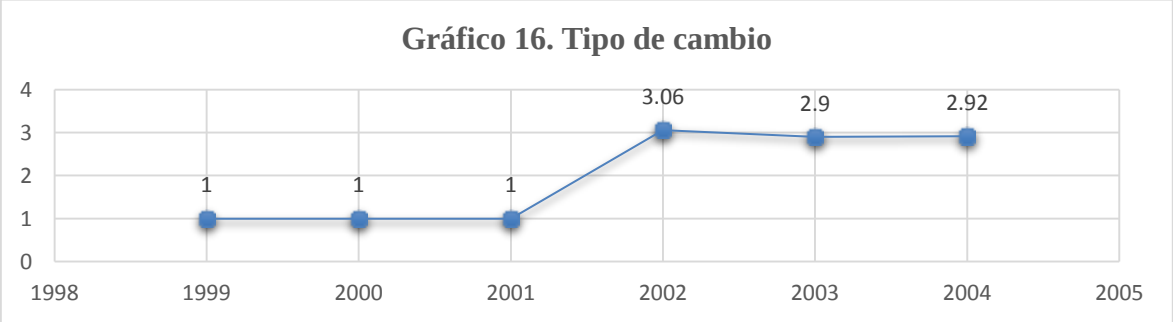


Gráfico 15. PIB (mdd)
400,000
300,000
200,000
100,000
0
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
343,448
344,272
325,488
123,607
156,988
183,295



Argentina sufrió una deflación en los índices de la inflación ya que de pasar de cifras positivas a cifras negativas lo cual represento una caída en la inflación, la tasa de interés se vio mermada y bajo de 1999 al 2000 en un 7.8% y el PIB sufrió un decrecimiento después de la crisis y dentro de los primeros 5 años, y el tipo de cambio se vio afectado hasta después de tres años, cayendo el peso argentino frente al dólar en dos unidades. Todo esto se deriva de conflictos en el desarrollo social del país Argentino.

Tabla 7. BRASIL

Año	Inflación	Tasa de interés	PIB (mdd)	Tipo de cambio
1999	4.90%	66.30%	586,862	1.81
2000	7.00%	47.70%	644,701	1.83
2001	6.80%	44.60%	553,582	2.35
2002	8.50%	47.30%	504,221	2.92
2003	14.70%	46.90%	552,469	3.08
2004	6.60%	43.40%	663,760	2.93

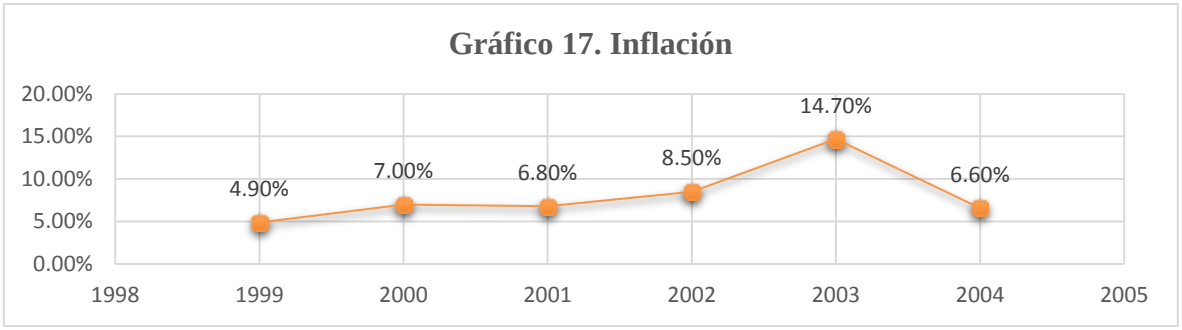


Gráfico 17. Inflación
20.00%
15.00%
10.00%
5.00%
0.00%
4.90%
7.00%
6.80%
8.50%
14.70%
6.60%
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005

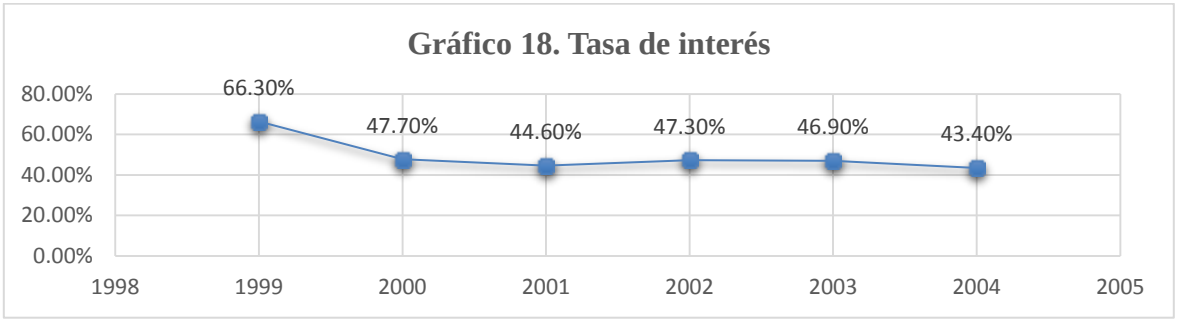


Gráfico 18. Tasa de interés
80.00%
60.00%
40.00%
20.00%
0.00%
66.30%
47.70%
44.60%
47.30%
46.90%
43.40%
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005

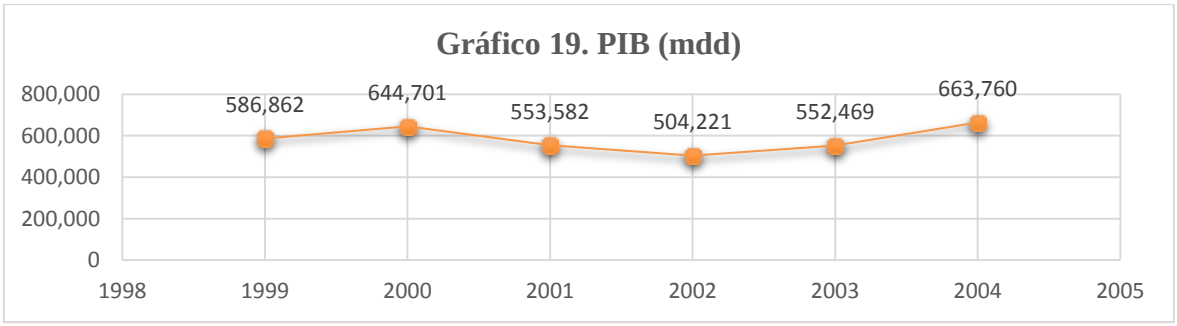
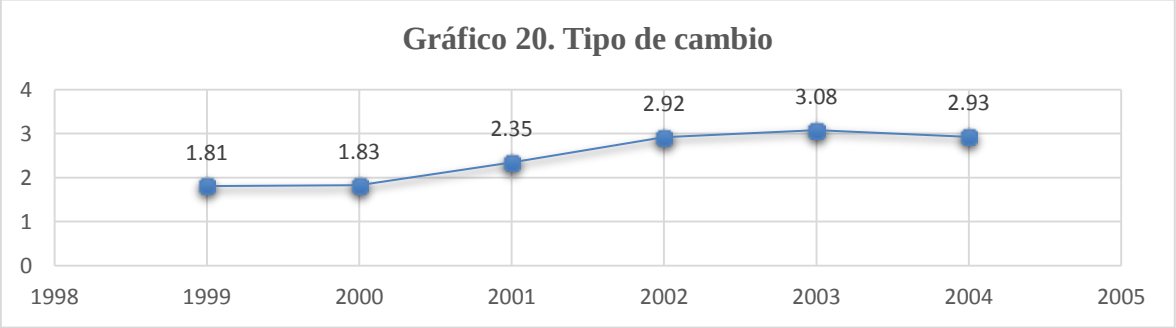


Gráfico 19. PIB (mdd)
800,000
600,000
400,000
200,000
0
586,862
644,701
553,582
504,221
552,469
663,760
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005



Brasil por su parte sufrió un incremento sostenido en la inflación hasta el año 2003, hasta donde logro estabilizar el crecimiento y reducirlo en 2004, la tasa de interés de Brasil se vio disminuida, aunque no afecto de manera significativa, puesto que aun así la tasa de interés que ofrece es atractiva aun disminuidos en casi 19%, el PIB tuvo un crecimiento irregular, pero se ha mantenido de manera lineal, el tipo de cambio experimento un leve crecimiento en .02 reales al año siguiente y un comportamiento lineal en los años siguientes.

Tabla 8. ESTADOS UNIDOS

Año	Inflación	Tasa de interés	PIB (mdd)	Tipo de cambio
2008	4%	3.10%	14,720,300	1
2009	-0.40%	2.50%	14,417,900	1
2010	1.60%	2.00%	14,958,300	1
2011	3.20%	1.30%	15,533,800	1
2012	2.10%	1.50%	16,244,600	1
2013	1.50%	1.70%	16,800,000	1

Gráfico 21. Inflación

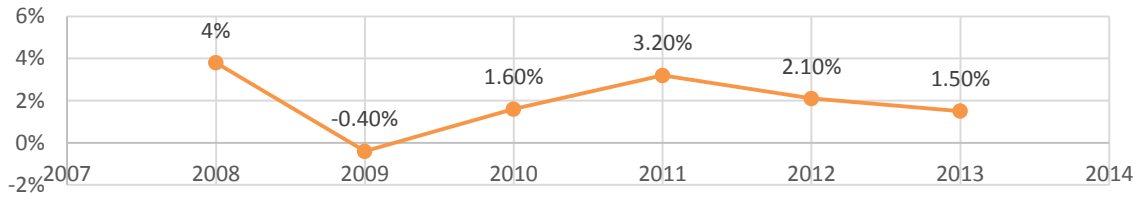


Gráfico 22. Tasa de interés

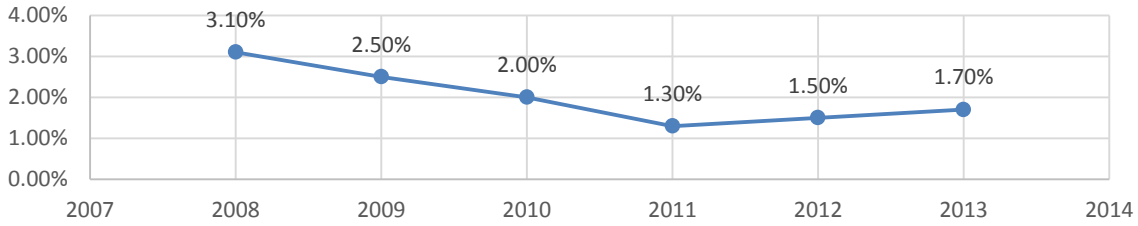
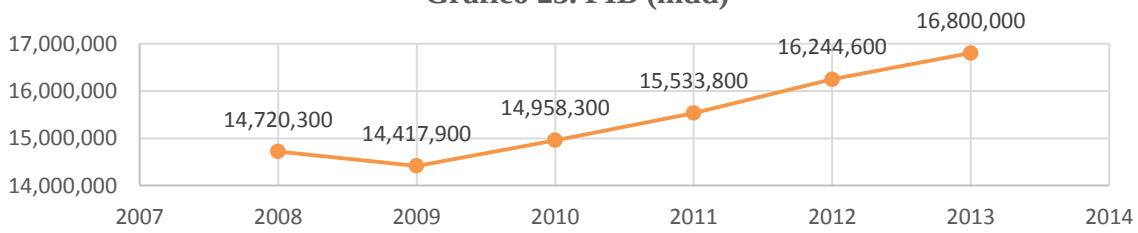
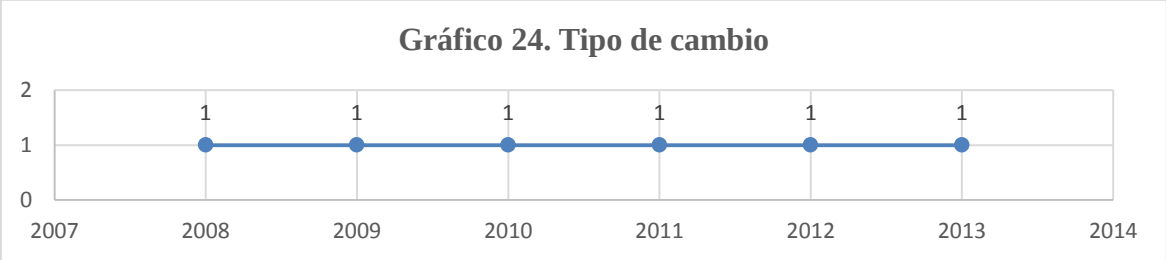


Gráfico 23. PIB (mdd)





En el caso de Estados Unidos, se observó una deflación en el año 2009, sin embargo posteriormente a este año la inflación creció y se mantuvo de manera lineal, en el caso de la tasa de interés se observó un decremento objeto de la pérdida de confianza, cayendo 0.6 puntos para el año 2009, el crecimiento del PIB se mantuvo de manera positiva durante los siguientes años (El Banco Mundial, 2014), (INDEC, 2014).

Conclusiones

Una vez analizadas las variables macroeconómicas se puede observar que para la mayoría de los casos, años adelante desde el sufrimiento de la crisis, se ha mostrado una recuperación importante, en donde el PIB ha intentado reflejar la salud financiera de cada uno de los países mediante aumentos lentos y con retrocesos, para algunos de los casos, pero sin mayores contratiempos, mostrando que hay buenos ingresos generados por la producción que reflejan que los gobiernos están alentando a las empresas a producir y vender, a veces incluso otorgándoles apoyos ; el tipo de cambio por su parte no es tendencioso y varia con notoriedad en todos los casos, esto se debe sin duda a las políticas implementadas por cada país para el control de esta variable; la inflación sobre los precios al consumidor, muestra también comportamiento indiferente de un país a otro, para algunos casos ha tenido una tendencia alcista, mientras que para otros ha sido una tendencia a la baja, esto como muestra de las políticas monetarias particulares de cada país; por último, las tasas de interés más que como señal de recuperación han sido utilizadas como una herramienta para generar recursos que brinden fluidez, alienten el consumo o algún otro fin, según sea el caso.

Entonces encontramos que para estos cuatro indicadores macroeconómicos en realidad no existe una forma de establecer con absolutismo, que alcanzar determinado nivel dentro de un rango en alguna de las variables, puede por sí sola indicar la recuperación después de

una crisis, esto porque más allá de las cifras y del aspecto técnico que pueda presentarse, una recuperación no será notoria hasta que a nivel social se brinde estabilidad y, la capacidad de consumo y los niveles de sueldos y salarios puedan brindar un nivel calidad de vida aceptable para los habitantes de cada país.

Sin embargo, sí sucede que en un caso ideal alcanzar niveles de PIB elevados, tasas de interés bajas, inflación moderada y un tipo de cambio a favor debería ser señal inconfundible de salud económica y financiera de cada país, pero con absoluto realismo la armonía de estos elementos es complicada de alcanzar, ya que, las variables de una u otra forma están correlacionadas y el movimiento de una, afecta a la otra directa o indirectamente, por lo que tendrían que ser elementos desagregados de una economía, manejables y maleables con absoluta libertad para poder generar un escenario donde pudiesen estar en concordancia, respaldadas por políticas monetarias y económicas impecables que les dieran todo el sustento en beneficio de la sociedad, y por tanto pudieran comprobar sin titubeos la hipótesis de esta investigación.

Referencias

A. Diaz, R. (2013). *Facultad de humanidades, ciencias sociales y de la salud* .

Arestis, P., & Glickman, M. (2002). Financial Crisis in Southeast Asia: Dispelling Illusion in the Minskyan Way. *Journal of Economics*, págs. 237-60.

BANXICO. (2013). *Banco de México* . Obtenido de http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/tipo-cambio.html

BCR. (23 de Julio de 2012). Noticias del mundo de los derivados . *BCR NEWS*.

Bracho, G., & López, J. (2005). "The Economic Collapse of Russia". *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 53-89.

Callen, T. (2008). ¿Qué es el producto interno bruto? *Finanzas y desarrollo* , 48-49.

Chichon, M. (2010). *Organización Internacional del Trabajo.* Obtenido de http://www.ilo.org

Circulo Tec. (2012). *Determinantes del tipo de cambio* . Tecnológico de Monterrey.

Conchello, J. Á. (1997). *La crisis financiera asiática.* Obtenido de www.eumed.net

De Paula, L., & Alvez, A. (2000). External Financial Fragility and the 1998-1999 Brazilian Currency Crisis. *Journal of Post Keynesian Economics*, págs. 589-617.

Del Villar, R. (1997). *Experiencia internacional en la resolución de crisis bancarias.* Obtenido de www.banxico.org.mx

Diaz de León, A., & Greenham, L. (2001). Política monetaria y tasas de interés: experiencia reciente para el caso de México.

Efecto dragón: Repercusiones en la política financiera. (1998). *Revista Fortune*.

El Banco Mundial. (2014). *El Banco Mundial* .

Enciclopedia financiera . (2010).

Faria, H. J., & Sabino, C. (1997). *La Inflación que es y como eliminarla* . Caracas: CEDICE-Panapo .

Fernandez, R. (2011). *Debate sobre política. Problemas y soluciones.* Obtenido de http://robsup2010.blogspot.mx/2011/06/la-crisis-economica-causas-y-soluciones.html

Fernando Ruiz, A. (2009). *La Crisis Argentina y el Efecto Tango.* Obtenido de Gestiopolis: www.gestiopolis. com

Gitman, L. J. (2000). *Principios de Administración Financiera* .

Grabel, I. (2010). The Contradictions of Portfolio Investment in the Global Economy. *World Development*, 1961-1976.

Herrea Hernández, J. (2005). Factores determinantes del tipo de cambio. *Revista Comercio Exterior* , 926-935.

Ianotti, L. (2009). *Efecto Samba. La crisis Brasilera.*

INDEC. (2014). *Instituto Nacional de Estadistica y Censo de la República Argentina* . Obtenido de http://www.indec.mecon.ar/

Las medidas de EUA contra la crisis. (19 de septiembre de 2009). *El espectador*.

México, B. d. (2012). *Inflación: Causas, Consecuencias y Medición.* DF: Banco de México .

Moritz, C. (2011). Crisis y recuperación económica. *Problemas del desarrollo*.

Núñez Estrada, H. (1998). *El efecto dragón y el mercado financiero de valores.* Obtenido de http://www.robertexto.com/archivo16/efecto-dragon.h

Rodriguez Asien, M. E. (2007). *La especulación financiera y sus consecuencias.*

Sor, S. (2007). *Crisis Financiera* . Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala .

Universidad Católica Argentina. (2005). *Inflación.* UCA - Licenciatura Argentina.

Control de Inventarios como una Herramienta Financiera para Minimizar Costos de una Empresa Comercializadora de Dulces

Ana Yei Zhang Wu[1]
Sósima Carrillo[2]

[1]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Ciencias Administrativas, ana_shina@msn.com
[2]Universidad Autónoma De Baja California - Facultad De Ciencias Administrativas, sosima@uabc.edu.mx

Control de Inventarios como una Herramienta Financiera para Minimizar Costos de una Empresa Comercializadora de Dulces

Resumen

La presente investigación se encuentra en desarrollo tiene como objetivo establecer herramientas financieras en empresas comercializadoras de dulces específicamente para controlar uno de los elementos más importantes del capital de trabajo de una empresa, el inventario, de tal manera que la administración pueda a través de la aplicación de éstas herramientas tomar decisiones apropiadas y oportunas en el manejo adecuado de las mercancías y del almacén, así como mejorar su desempeño en diferentes actividades como puede ser: reducción de costos y gastos, disminución de pérdidas, incrementar liquidez, disminuir inversión, disminuir riesgos, aumentar la rentabilidad, disminuir financiamiento, control de los productos en cuanto a calidad, eficiencia, reducción y/o eliminación de mermas, obsolescencia, deterioro, productos caducos, etc. Esta investigación es de tipo cuantitativo, descriptivo, no experimental y transeccional. El instrumento de medición que se desarrolló para medir las variables de esta investigación fue un cuestionario construido con una escala de Likert. La muestra a la cual se aplicó el instrumento fue de 91 dulcerías, con un nivel de confiabilidad de 95% y margen de error de 5%. Dentro de los principales resultados se encontró que la mayoría de las empresas revisa que las mercancías que reciben sean las adecuadas y respaldada por la factura, asimismo llevan a cabo inventarios físicos, pero éstas tomas son principalmente de forma mensual por lo tanto no le permite a la empresa tomar decisiones oportunas, así como medidas correctivas en caso de existir faltantes, además no llevan un monitoreo para los productos caducos, generando gastos a la empresa y afectando directamente su rentabilidad.

Palabras Clave: Control, Inventarios, Herramientas Financieras

Inventory Control As A Tool To Minimize Financial Costs Of Candy Trading Company

Abstract

This research is in development aims to establish financial tools specifically traders of sweets to control one of the most important elements of working capital of a business,

inventory, so that management can through the application of these tools take appropriate and timely decisions on the proper handling of goods and storage, as well as improve their performance in different activities as can be: reduction of costs and expenses, reduce losses, increase liquidity, reduce investment, reduce risk, increase profitability, reduce financing, control of products in terms of quality, efficiency, reduction and / or elimination of waste, obsolescence, deterioration, obsolete products, etc. This research is quantitative, descriptive, not experimental and transactional type. The measuring instrument was developed to measure the variables of this research was a questionnaire constructed with a Likert scale. The sample to which the instrument applied was 91 candy stores, with a confidence level of 95% and margin of error of 5%. Among the main results, it was found that most companies check that the goods they receive are appropriate and supported by the bill also perform physical inventories, but these you take are mainly monthly therefore does not allow Company to make timely decisions and corrective measures should be missing, do not wear a monitoring well for obsolete products, generating money for the company and directly affecting profitability.

Keywords: Control, Inventory, Financial Tools

Introducción

Desde tiempos inmemorables, los egipcios y pueblos de la antigüedad, acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez, que le asegurarán la subsistencia y el desarrollo de sus actividades normales. Esta forma de almacenamiento de bienes y alimentos necesarios para sobrevivir motivó la existencia de los inventarios. En una empresa la administración y control del inventario tiene como objetivo fundamental proveer de los materiales necesarios para que la empresa pueda operar y que éstos se reciban en el momento adecuado, de tal forma que se pueda atender la demanda de los clientes. Este punto se vuelve de suma importancia debido a que es fuente de donde se generan las ventas de la empresa y la recuperación de su efectivo, sin embargo en las empresas de menor tamaño esto no es tarea fácil.

En este sentido (Anzola, 2010) señala que los principales problemas que enfrentan las micros y pequeñas empresas son: la falta de control de inventarios, control inadecuado de créditos, liquidez y bajo volumen de ventas, los cuales si no son tratados con sumo cuidado ponen en riesgo a la operación de la empresa al no contar con el efectivo suficiente y por tanto no cumplir en tiempo con sus compromisos de bancos y acreedores, una sobre inversión en los inventarios inmovilizadas y obsoletas, irregularidades en los cobros, pagos imprevistos, cálculos equivocados de los ingresos, costos o utilidades así como los gastos excesivos en que incurren los propietarios de estas empresas por un mal manejo y control de sus recursos, como se puede observar el inventario es un elemento fundamental para mantener en operación a una empresa comercial.

En relación a lo anterior Aguilar & Martínez (2013) señalan que para que las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME's) puedan ser más rentables y por lo tanto competitivas deben mejorar sus estrategias de mercado, producción, costos financieros y de recursos humanos. Estas estrategias constituyen las acciones que se harán para lograr los objetivos, una buena selección de las estrategias ayudará a la empresa a tomar decisiones correctas para colocarse en una buena posición en el futuro. En relación con las estrategias financieras, se tiene que para que las empresas puedan realizar sus proyectos se debe contar con un buen capital y poder solicitar algún crédito, en este sentido las empresas deben realizar algunos cursos de acción, como son: mejorar el ciclo operativo mediante los pagos oportunos y descuentos por volumen de los proveedores, descartar productos o servicios que casi no se vendan o no produzcan utilidades para la empresa, cuidar la inversión de sus inventarios y hacerlos circular rápidamente, mejorar la medida en el cobro a clientes financiados y no dar crédito financiero a los adeudados morosos, logrando así un mejor desempeño financiero . Por ello es importante que las empresas sobre todo aquellas de tamaño y estructuras limitadas tengan un adecuado control interno, logrando con ello disminuir riesgo en sus operaciones, proteger y cuidar los recursos con los que cuentan así como evaluar la eficiencia de la misma en cuanto al manejo de sus bienes, principalmente en sus inventarios.

Planteamiento del Problema

En todas las empresas independientemente de su tamaño, el giro y la estructura que tenga es importante tener un control interno adecuado, pues gracias a éste se evitan riesgos y fraudes, se protegen y cuidan los activos e intereses de la empresa. El control interno es una parte muy importante que debe quedar clara en la empresa y que todos deben de tener presente para una buena operación sin riesgos. La operación de la empresa representa un ciclo en el cual si algunos de sus elementos o procesos no están controlados empezará a fallar y repercutirá en el resto de ellos, ocasionando serios problemas que pueden llevar hasta el cierre de sus operaciones de manera anticipada (Mercado, 2007).

El manejo de los inventarios tiene una gran importancia en estos tiempos, debido al monto de los recursos financieros que se encuentran invertidos en mercancías, muchas de las cuales constituyen la raíz de los problemas por los que están pasando los negocios. Normalmente en los almacenes se tienen elevados las mercancías que no demandan los clientes, en cambio las que si requieren escasean o bien están agotadas. Apenas un reducido número de artículos son los que están dando casi todo el aporte a las utilidades debido a que tienen una alta rotación, en tanto que los demás son una carga financiera para las empresas. (Molina, 2002). Sin embargo tradicionalmente las empresas no establecen las herramientas de control apropiados para administrar sus inventarios logrando con ello una mejor administración de sus recursos, este problema está presente principalmente en las empresas de menor tamaño.

En virtud de que los recursos con que cuentan las micro y pequeñas empresas son limitados y un inadecuado administración y control puede llevarlas al cese de sus operaciones. Es así como surge la pregunta de investigación: ¿Qué herramientas se tienen que aplicar para el control de inventarios con el objetivo de minimizar costos de una empresa comercializadora de dulces?

Objetivo

El objetivo de esta investigación es establecer herramientas financieras en empresas comercializadoras de para el control de inventarios.

Hipótesis

La hipótesis de esta investigación es "La utilización de herramientas financieras para el control de los inventarios minimiza los costos de las empresas comercializadoras de dulces".

Marco Teórico

Una empresa es el ente donde se crea riqueza, permite que se pongan en operación recursos organizacionales (humanos, materiales, financieros y técnicos) para transformar insumos en bienes o servicios terminados, con base en los objetivos establecidos por una administración. (Rodríguez, 2010). Existen varias formas para clasificar a las empresas atendiendo a diversos aspectos, tales como su tamaño, capital invertido, activos, número de empleados, ingresos obtenidos, entre otros. Por tamaño las empresas pueden clasificarse como grandes, medianas, pequeñas o micro empresas.

Debido a la diversidad de opiniones que existen en relación a la clasificación de las empresas, el gobierno mexicano decidió emitir normatividad al respecto, publicando en el 2002 la ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en la que estableció la clasificación en función del número de empleados y de acuerdo al sector al que pertenezca. En 2009 se realizó una modificación a la clasificación, de acuerdo a la Secretaria de Economía el cambio intenta evitar la discriminación y ampliar el acceso a programas de apoyo, la estratificación se realiza con base al número de empleados y ventas anuales, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 1: Clasificación de empresas por tamaño

Estratificación				
Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta $4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde $4.01 hasta $100	9.3

	Industria y servicio	Desde 11 hasta 50	Desde $4.01 hasta $100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde $100.01	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100	hasta $250	
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde $100.01 hasta $250	250

Fuente: Diario oficial de la Federación 25 de Junio 2009

Las empresas comerciales son aquellas que realizan un acto propio de comercio, es decir que adquieren bienes o mercancías (productos terminados) para su venta posterior, en la cual interfieren dos intermediarios que son el productor y el consumidor. En este mismo sentido Rodríguez (2010) define a las empresas comercializadoras como aquellas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando al precio de costo o adquisición un porcentaje denominado "margen de utilidad".

Para este trabajo de investigación se entenderá como dulcería a un establecimiento en el que se elaboran y se venden dulces, los cuales suelen ser bolitas a base de azúcar u otros ingredientes o trozos de fruta almibarada y bañada en azúcar, de muy variados tipos y en diferentes presentaciones.

Por otra parte uno de los conceptos fundamentales para el desarrollo de este trabajo es el control el cual consiste en medir y corregir actividades para asegurarse que los eventos se ajustan a los planes. Es decir, es el proceso de verificar para determinar si se están cumpliendo los planes o no, si existe un progreso hacia los objetivos y metas, este es necesario para corregir cualquier desviación. De acuerdo con Morales (1989) control significa gobierno, dirección, verificación o comprobación y vigilancia.

El inventario es otro de los elementos clave para esta investigación el cual de acuerdo con Perdomo (2004) es definido como el conjunto de bienes tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo, transformación y venta. Asimismo refiere que el control de inventarios es un plan de organización entre el sistema de contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados, que tienen por objeto obtener información segura, salvaguardar las mercancías en existencia para su posterior venta. El control de inventarios se refiere al control operativo que es el que comprende el movimiento físico del inventario y del mantenimiento de las existencias a los niveles adecuados y el control contable que es el registro apropiado y el reporte de movimientos y existencias en unidades y en valor, desde que hacemos la compra hasta la entrega al cliente. De igual manera Álvarez & Cabrera (2007) señalan que el control de inventarios está integrado por técnicas para determinar cuándo deben reabastecerse los inventarios actuales y cuánto debe reabastecerse.

De acuerdo con Morales (1989), el control de inventarios es uno de los temas más complejos de manejar debido a diferentes factores como:

- La gran diversidad de los artículos que se manejan
- A grandes volúmenes de mercancías en existencias
- A los diferentes costos unitarios de cada articulo
- A las numerosas operaciones que se efectúan
- Diferentes tiempos de rotación de las mercancías
- Frecuente variación en los costos
- A la verificación periódica de existencias o faltantes
- Problemas a la adquisición, mantenimiento y destino de las existencias
- Oportunidad en la compra
- Surtido, cantidades y calidades adecuado
- Prevención de daños
- Entre otras.

El inventario es el de mayor significación porque es uno de los activos más grandes existentes en una empresa, es decir, es el de mayor inversión, es importante no sólo por su

cuantía sino por su manejo proceden a las utilidades de la empresa. ¿Cuáles podrían ser las principales razones por la cual las empresas invierten tanto en el inventario?

De acuerdo a Madroño (2010).

- Por aspectos de competencia: al cliente no le gusta esperar y si la empresa no satisface su necesidad en forma oportuna y total puede irse con la competencia.
- Disminución de ventas: se debe a la situación económica del país.
- Ganancia de tiempo: la producción y la entrega no pueden ser instantáneas, con esto se busca evitar la espera por parte del cliente.
- Por especulación: pretende salvaguardar a la empresa de los incrementos a los precios o de la escasez de materiales.

Asimismo señala que es común escuchar a los administradores afirmar que uno de los principales problemas que se deben enfrentar en una empresa es precisamente la administración de los inventarios, la cual tiene como objetivo rotar adecuadamente las existencias para evitar deterioros, obsolescencia, mermas o desperdicios, contar con existencias suficientes para hacer frente a las demandas de los clientes y evitar al máximo el dejar de realizar ventas por falta de mercancías. Sin embargo refiere que un problema muy recurrente en cualquier empresa es la existencia de excesos y de faltantes de inventarios siendo las principales causas del exceso: la falta de coordinación entre compras, ventas y producción, el deseo de no perder reputación mercantil, por la falta de mercancías, el aprovechamiento de ventajas ofrecidas por los proveedores, la falta de entrenamiento en el arte de invertir adecuadamente el dinero y por aspectos de especulación, por compra anticipada y en cantidades superiores a las necesidades reales.

Por otra parte las principales causa del faltante de inventarios en las empresas se originan por la crisis nacional o mundial para proveer de recursos suficientes a la empresa para la adquisición de mercancía, la falta de coordinación entre los diferentes departamentos y el mal manejo de las mercancías. Como consecuencia de estos faltantes las empresas enfrentan problemas como lo son el incremento a los costos, mercancía deteriorada, mercancía obsoleta o fuera de uso, ventas a precios inferiores a los planeados, incremento a

los desperdicios, incremento a fugas de mercancía y pérdida de clientes por no tener mercancía para vender.

De acuerdo a lo anterior el principal problema es la falta o deficiencia del control interno como señalan Molina (2002) y Morales (1989), los cuales señalan las ventajas que tiene para las empresas el implementar un buen control, como son:

- Se eliminan o se restringen los problemas de faltantes.
- No se pierden ventas y los clientes se sienten complacidos.
- Los vendedores se ven estimulados, habrán de recibir mayores comisiones.
- Se evitan las compras de emergencia con costos elevados.
- Se facilita la toma de los inventarios físicos reduciendo su costo.
- Mejor aprovechamiento del elemento humano.
- Se reduce altos costos financieros generados por existencias excesivas.
- Se reduce el número de artículos en el almacén, el espacio ocupado así como mobiliario y equipo.
- Se reduce al mínimo la obsolescencia, caducidad, inadecuación y el lento movimiento.
- Mantener el mínimo de capital invertido.
- Reducción de riesgos por fraudes y robos.
- Las primas de seguros serán menores.
- Mejora la política de compras y procura aprovechar descuentos y facilidades financieras.

Además Molina (2002) refiere los efectos de un mal control de los inventarios, que son:

- Un costo de almacenaje más elevado de lo normal.
- Robos desconocidos.
- Perdidas en los artículos almacenados derivados del deterioro, la evaporación o la obsolescencia.
- El seguro resulta ser más alto.
- Fallas en el suministro a los clientes.

- El esfuerzo que tiene que hacer el personal es mayor porque se hace más lenta la localización de los artículos.
- Los recuentos físicos resultan un verdadero problema.
- Son frecuentes las compras de emergencia con lo cual el costo de venta se eleva considerablemente.
- Se compromete la entrega de mercancía suponiendo una existencia que en realidad no hay.
- Se efectúan compras de artículos a pesar de que haya en existencia en el almacén.
- Solicitar recuento físico cada vez que se necesitan conocer existencias ya que ningún registro es confiable.
- Los ajustes por diferencias en los inventarios al practicar el recuento físico anual llegan a modificar sustancialmente los resultados esperados.

Asimismo Morales (1989) refiere que las causas por las cuales los inventarios se elevan debido a fallas administrativas son: la mala determinación de los máximos y mínimos, deficiente comunicación entre los distintos departamentos, errores en la formulación de los pedidos, fallas en el control de calidad que motiva frecuentes devoluciones de los clientes, fallas de control interno o bien por haberse aprobado un presupuesto de ventas sin considerar la situación el mercado presente y futuro. Cabe señalar que el propósito de mantener inventarios bajos no es el principal objetivo del control de inventarios, si no obtener el mayor beneficio al menor costo posible.

De acuerdo con Madroño (2010) en una empresa se tiene que establecer los siguientes controles:

1. Control de inventarios: Existen diferentes sistemas de control siendo los más comunes:

- El sistema ABC que tiene como finalidad buscar la minimización del inventario en las empresas, se requiere de una identificación del inventario tanto de su volumen

físico como de su valor monetarios, surgiendo de ahí el nombre del método y teniendo:

A: Aquellos inventarios que físicamente ocupan una mínima parte de bodegas pero en valores representan una cantidad considerable, además de tener una menor rotación en relación con el inventario total.

B: Aquella inversión que, tanto físicamente como en su importe se encuentra nivelado representando una inversión media con una rotación continua.

C: Aquella que físicamente ocupa la mayor parte de la bodega pero monetariamente vale una mínima parte.

- Máximos y mínimos señalan las cantidades máximas y mínimas que debe hacer en la bodega. Cuando las existencias llegan al mínimo fijado es el momento de fincar un pedido al proveedor y el máximo señala la cantidad tope de existencias en el almacén.

El sistema ABC y el de máximos y mínimos físicamente se refiere a mantener ordenada la mercancía con la finalidad de facilitar la distribución, el recuento y la localización de estas.

2. Control de calidad: Cada vez que llegue mercancía verificar que reúna las características requeridas para evitar demoras por cambios al no ser la solicitada.

3. Administración de riesgos: Consiste en contratar seguros que cubren diferentes riesgos a los que están sometidos los inventarios.

4. Toma física de inventarios: Tiene como finalidad verificar que lo que aparece en libros sea congruente con lo que aparece físicamente.

5. Vales de entrada y salida: Consiste en identificar qué mercancías se han adquirido, cuándo se recibieron o salieron, las necesidades fabriles, el consumo diario, el tiempo de espera y para qué se utilizarán. Al no contar con ellos impide al administrador financiero identificar necesidades reales, conocer el tiempo de espera hacia el proveedor y no establecer adecuadamente el lote óptimo de compra.

6. Cotización a proveedores: Obtener aquella que reúna las condiciones requeridas bajo los mejores costos sin excluir la calidad del producto, además es recomendable hacer rotación y tener varias alternativas en caso de fallas por la falta de materiales o por situaciones económicas generales.

7. Reporte diario de existencias: Es dar una idea de los saldos diarios de mercancía permitiendo a costos y/o auditoria efectuar revisiones físicas, y a compras determinar en que momento debe solicitarse el reemplazo de la mercancía.

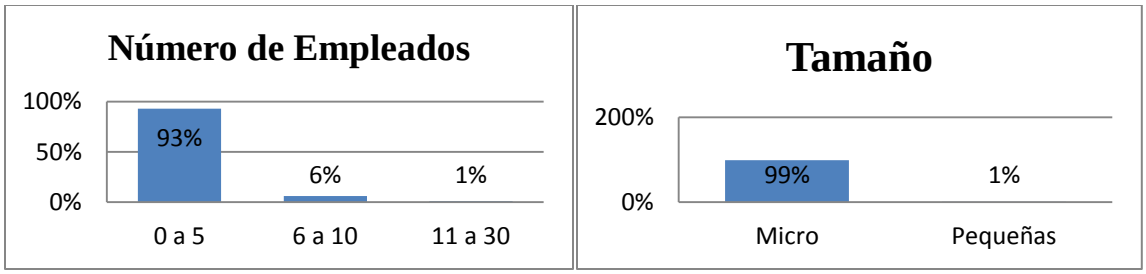
Metodología

La investigación que se presenta en este trabajo fue realizada en las empresas comercializadora de dulces de la zona urbana de Mexicali, B. C. el diseño de investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental y transversal. La metodología seguida para su desarrollo se realiza en dos etapas, en la primera se llevó a cabo la revisión y análisis de bibliografía en libros, revistas, periódicos y documentos electrónicos relacionados con el tema de estudio. Durante la cual se elaboró principalmente el planteamiento del problema, la delimitación del objeto de estudio y el marco teórico correspondiente a la importancia y situación actual de las empresas comercializadoras de dulces, definición, ventajas y desventajas, y principales problemas que enfrentan, entre otros aspectos. En la segunda etapa se llevó a cabo el diseño y prueba del instrumento de medición del objeto de estudio, el cual fue un cuestionario estructurado con una escala de Likert, se determinó el tamaño de la muestra a la cual se está aplicando el instrumento, para conocer sobre la forma en que las empresas controlan sus inventarios. Se recolectaron los datos para proceder a su análisis, interpretación y descripción de los mismos.

Muestra

Actualmente de acuerdo a la información proporcionada por Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el cual cuenta con un registro de empresas, clasificadas de acuerdo a su entidad, municipio, tamaño y sector. Se determinó el tamaño de la muestra mediante la aplicación de la fórmula de poblaciones finitas con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, obteniendo una población de 120 y una muestra de 91

dulcerías existentes, siendo la mayoría microempresas debido a que solamente cuentan con 1 a 5 empleados.



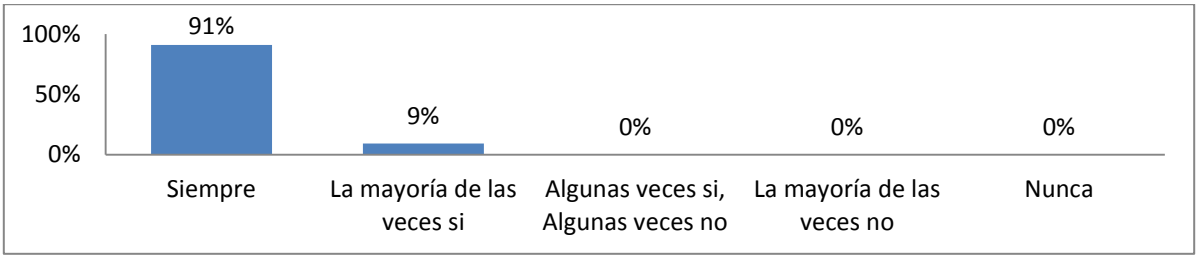
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2015

El tipo de muestreo es probabilístico aleatorio por reemplazo, es decir, todos los elementos de la población tendrán la misma posibilidad de ser escogidos. La captura y análisis de datos se lleva a cabo en el sistema estadístico SPSS. Una vez analizados los datos se procedió a realizar las conclusiones y recomendaciones previas de la investigación.

Resultados

A continuación se presentan algunos de los principales resultados previos obtenidos de la aplicación del instrumento de medición a 40 dulcerías que forman parte de la muestra.

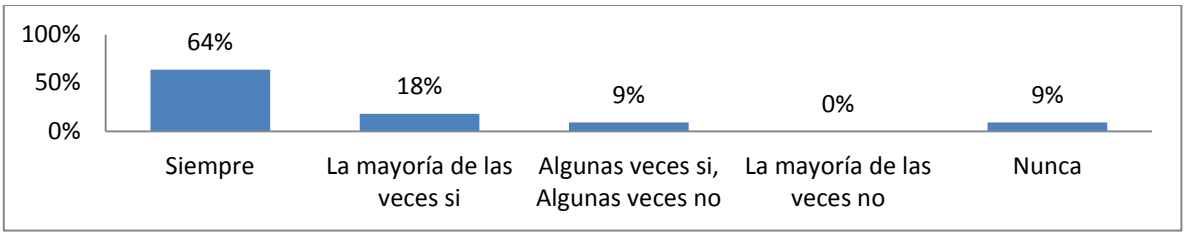
Gráfica 1: Se revisa que sean adecuados la recepción de los productos en el almacén, el control de altas, los resguardos y las bajas por consumo.



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las dulcerías en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

En cuanto a la recepción adecuada de los productos en el almacén, el control de altas, los resguardos y las bajas por consumo se obtuvo que de las empresas encuestadas el 91% de ellos siempre realiza la revisión de las entradas de éstas mientras que el restante que representa el 9% lo hace la mayoría de las veces.

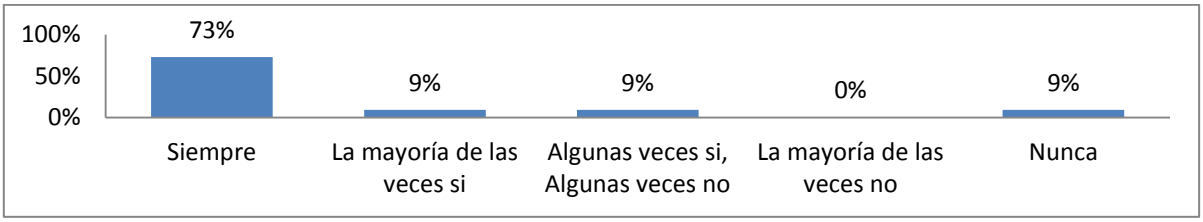
Gráfica 2: Se encuentra respaldado con la factura del proveedor el importe de las entradas de materiales registrado en los controles.



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las dulcerías en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

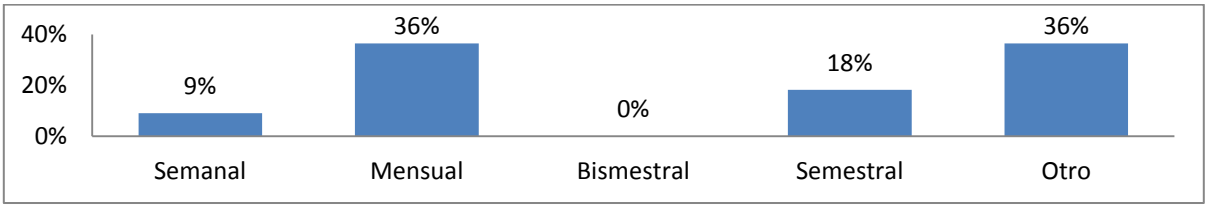
Solamente el 64% de las empresas tienen respaldado las entradas de materiales con la factura del proveedor, mientras que el 18% lo hace la mayoría de las veces, el 9% algunas veces si, algunas no y el 9% nunca.

Gráfica 3: Se llevan a cabo inventarios físicos de la mercancía o los materiales.



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las dulcerías en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

Gráfica 4: ¿Con qué frecuencia se lleva a cabo inventarios físicos?

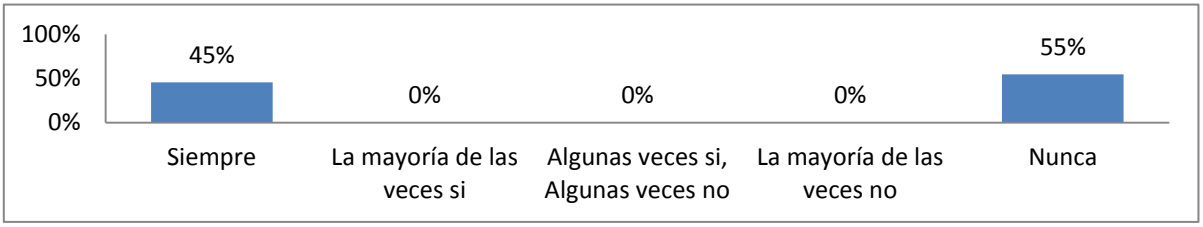


Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las dulcerías en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

Se encontró que el 73% de las dulcerías siempre efectúa inventarios físicos con diferente periodicidad, siendo mensuales los que se realizan con mayor frecuencia que representa el 36%. Por otra parte, el 18% restante señalaron que el 9% de ellos lo llevan la mayoría de

las veces, el otro 9% algunas veces y hay algunos que nunca realiza inventario físico y en cuanto a la frecuencia de llevarlo a cabo solamente el 9% lo ejecuta de forma semanal, el 18% semestral y el 36% con otro periodo distintos a los mencionados anteriormente. (Véase Gráfica 3 y 4).

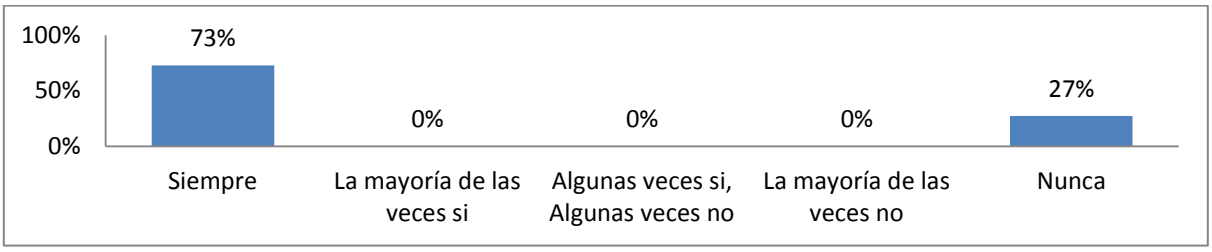
Gráfica 5: Se encuentran respaldadas con vales de salida autorizados por ejecutivos responsables las salidas del material, previa verificación de destino y firma de quien lo recibe.



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las dulcerías en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

La mayoría de las empresas no cuentan con vales para respaldar la salida de las mercancías siendo un 55% de ellos, mientras que el 45% si cuenta con el respaldo.

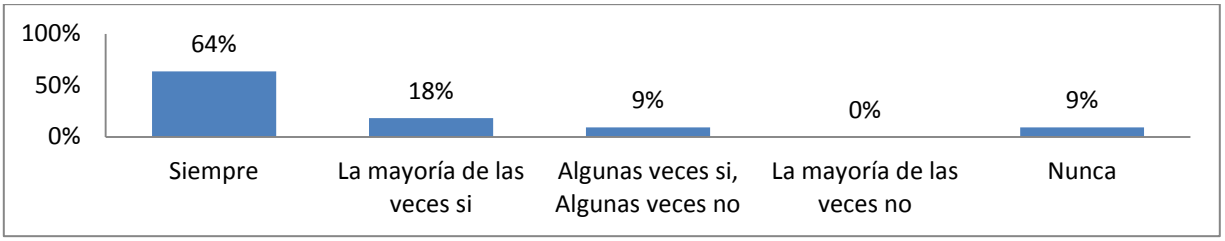
Gráfica 6: Se tienen contratados seguros y fianzas para el personal que maneja los inventarios.



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las dulcerías en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

En cuanto a los seguros y fianzas para el manejo de los inventarios el 73% si tienen contratado una póliza de seguro y el 27% nunca han estado asegurados.

Gráfica 7: Se eliminan al máximo los inventarios de materiales inactivos.



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las dulcerías en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

Solamente el 64% de las empresas eliminan al máximo los inventarios de materiales inactivos mientras que el 18% la mayoría de las veces si, el 9% algunas veces y el 9% nunca.

Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos hasta el momento se realizaron las siguientes conclusiones:

Aun cuando los mecanismos de control interno son de suma importancia para la adecuada operación y permanencia de las empresas y ser considerado como una de las causas de su fracaso, la mayor parte de ellas no tienen una adecuada aplicación de controles para el desarrollo de sus operaciones y administración.

Aun cuando la mayoría de las empresas realizan inventarios físicos éstas tomas son principalmente de forma mensual, por lo tanto en caso de algún faltante o diferencia no será tan fácil y rápido de identificar para resolver el problema de inmediato y esto hace que limita a la empresa a tomar decisiones oportunas, así como medidas correctivas.

Por otra parte y atendiendo al giro de la empresa donde se maneja un alto variedad de productos no se lleva un control adecuado para monitorear los que se encuentran ya caducos o próximos a caducar, lo cual ocasiona que la empresa no tenga conocimiento oportuno de ello y pueda promover ofertas para desplazar esas mercancías para evitar pérdidas y que esto afecte a la utilidad de la empresa.

Se recomienda implementar un sistema de control de inventarios, además de considerar un periodo de revisión más corto para los diversos productos, definiendo la cantidad a ordenar para cada uno de ellos y así poder eliminar artículos en exceso y los que no tienen rotación con la finalidad de reflejar un mejoramiento en la rentabilidad, de esta forma se evitará invertir en mercancías que no se vendan y estos ocupan un lugar en el almacén y se tiene contratado un seguro que representan gastos para la empresa, por lo tanto si se lleva un buen control de éstos aparte de aumentar la rentabilidad también disminuiría los gastos y al mismo tiempo mejoraría la liquidez de la empresa.

En cuanto a la inspección de las entradas de mercancías la mayoría si revisa que sean las adecuadas y lo respaldan con la factura del proveedor. Por otra parte la mayoría de las dulcerías no llevan a cabo un vale o tarjeta autorizada y firmada para respaldar la salida de mercancías, es recomendable llevarlo a cabo debido a que puede ocurrir robos, o que por algún error haya salido mercancías que no solicitó el cliente debido a que le afecta directamente a la empresa ya que el cliente quedaría insatisfecho y la empresa pudiera perder ventas o inclusive al cliente y no hay un responsable que responda por esos problemas.

En cuanto a los seguros y fianzas de los inventarios la mayoría si cuenta con póliza de protección, se recomienda que tomen en cuenta este punto, debido al impacto que pudiese tener en caso de que ocurriera un siniestro, lo cual traería como consecuencia una pérdida total para la empresa, en cambio si cuenta con ellos la pérdida sería mucho menor.

En la actualidad, las empresas se encuentran en un entorno de constante competencia, el logro de ventajas competitivas es de gran importancia en el desarrollo de las empresas, el

contar con una estructura definida del control interno ayudará alcanzar el éxito en las mismas. El Control Interno es una parte importante que debe quedar claro en todas las empresas independientemente de su tamaño, estructura y naturaleza de sus operaciones. Asimismo se deben definir políticas, métodos y procedimientos, que ayuden a crear acciones que permitan generar mecanismos de prevención y de detección con la finalidad de buscar la mejora continua. Es de suma importancia el contar con un sistema de control interno en la empresa ya que los beneficios que este conlleva pueden generar la diferencia entre el éxito o el fracaso de la misma.

La implementación de un sistema de control interno eficiente en el manejo de inventarios en las dulcerías mexicalenses, ayudará a asegurar una reducción de gastos y mejorar con ello su rentabilidad, lo cual aunado a una disciplina de querer hacer las cosas bien, con la intención de mejorar y de una manera diferente de hacer las cosas respecto de sus competidores, será clave para garantizar su crecimiento y permanencia, favoreciendo el crecimiento de la economía de Mexicali, B.C.

Referencias Bibliográficas

Aguilar M. M. & Martínez, A.K. (2013). Las PyME's ante el proceso de la globalización. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado en http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/pymes.html

Álvarez Herrera, C. & Cabrera Ríos, M. (2007). Control de inventarios y su aplicación en una compañía de telecomunicaciones. *Ingeniería. Investigación y Tecnología*, VIII(4) 241-248. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=40480403

Amor-Tapia, B. & Tascón, F.M. (2014). Estimation of future levels and changes in profitabiity: the effect of the relative position of the firm in its industry and the operating-financing disaggregation. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 17(1), 30-46. doi:10.1016/jrcsar.2013.08.002

American Institute of Certified Public Accountants (1972). *Técnicas y Políticas Prácticas para el Control de Inventarios.* Nueva York: AICPA.

Madroño Cosío Manuel Enrique (2010). *Administración Financiera del Circulante.* México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Mercado, H. (2007). *Administración de las pequeñas y medianas empresas*. México: PAC

Molina Aznar Víctor E. (2002). *Administración de Almacenes y Control de Inventarios.* México: Ediciones Fiscales ISEF.

Morales Felgueres Carlos (1989). *Control y Valuación de Inventarios.* México: ECASA.

Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. Actualidad Contable Faces, 4(4) 35-48. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700404

Perdomo Moreno Abraham (2004). *Fundamentos de Control Interno.* México: CENGAGE Learning.

Rodríguez Morales Leopoldo (2012). *Análisis de Estados Financieros, Un enfoque en la toma de decisiones.* México: Mc Graw Hill.

Rodríguez V. J. (2009). *Control Interno*. México: Trillas.

Rodríguez Valencia Joaquin (2010). *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas*. México: CENGAGE Learning.

Vidal Holguín Carlos Julio (2010). *Fundamentos de Control y Gestión de Inventarios.* México: Universidad del Valle. http://www.inegi.org.mx/

El Impacto del Riesgo Cambiario en el Desempeño Financiero de las Boutiques de Mexicali, B.C.

Nayeli León Sánchez[1]
Sósima Carrillo[2]

[1]Universidad Autónoma De Baja California - Facultad de Ciencias Administrativas, NAYELI_1423@HOTMAIL.COM
[2]Universidad Autónoma De Baja California - Facultad de Ciencias Administrativas, sosima@uabc.edu.mx

El Impacto del Riesgo Cambiario en el Desempeño Financiero de las Boutiques de Mexicali, B.C.

Resumen

La presente investigación se encuentra en desarrollo y tiene como objetivo conocer el impacto que tiene el desempeño financiero de las boutiques debido al riesgo cambiario. La población de estudio son las tiendas de ropa de mujer "Boutiques" localizadas en la zona urbana de Mexicali, Baja California, las cuales adquieren sus mercancías principalmente en el extranjero. El diseño de esta investigación es de tipo cuantitativo, descriptivo, no experimental y transversal. El instrumento de medición será un cuestionario estructurado principalmente a partir de preguntas de opción múltiple y un apartado de preguntas abiertas para la obtención de datos generales. La muestra de estudio a la cual se aplicará el instrumento es de 237 boutiques. Algunos de los principales resultados obtenidos al momento son que las empresas optan por comprar sus mercancías en el extranjero debido a que estos ofrecen mejores precios y productos más novedosos, al momento del alza del tipo de cambio las acciones que se eligen son incrementar sus precios, buscar proveedores nacionales y reducir sus compras, para así evitar un incremento excedido en el costo de la mercancía para sus clientes y no ver disminuida su utilidad para no poner en riesgo su permanencia.

Palabras Clave: Riesgo cambiario, desempeño financiero e inventario

The Impact of the Risk of Exchange in the Financial Performance of the Boutiques of Mexicali, B.C.

Abstract

This investigation that is presented has the objective of finding the impact that boutiques have in their financial performance due to the risk of exchange, the population is the women clothing stores "Boutiques" located in the urban areas of Mexicali, Baja California, which acquire their merchandise mainly from foreign nations. The design of this investigation is quantitative, descriptive, not experimental or transversal. The instrument of measurement will be a survey

structured mainly on questions of multiple choices and a section of open questions to obtain general facts. The sample in which the instrument will be applied to is 237 boutiques. Some of the main results obtained at this moment are that companies choose to buy their merchandise in foreign nations due to the fact that they offer better prices and newer products, at the moment of the rise of the type of change the actions that are chosen, find national provider and reduce purchasing, to avoid an increase that would exceed the cost of the merchandise for their clients and not see their utility minimize and to not put at risk their permanency.

Keywords: Risk of the currency, Financial development and inventories

Introducción

Actualmente las economías se encuentran entrelazadas debido a la globalización de tal forma que lo que acontece en un país afecta a otros en diversos aspectos, sobre todo aquellos relacionados con aspectos económicos, un ejemplo actual de esto es lo que está sucediendo con la economía de China, Grecia, el desplome de los precios del petróleo, entre otros. En este sentido tal como lo señala Chapoy (2004) las noticias importantes e impredecibles, desde el punto de vista económico y político, circulan casi instantáneamente por todo el mundo, afectando de manera determinante las decisiones de quienes participan en el mercado cambiario. Las variaciones en el valor del dólar, en términos de otras divisas clave, desempeñan un papel fundamental en E.E.U.U, y por el poder hegemónico de éste, en casi todo el mundo, como es el caso de México que depende en gran medida de la economía de ese país, al ser frontera y realizar operaciones de exportación e importación.

En relación a esto Fiorito, Guaita & Guaita (2015) refieren que las modificaciones en los tipos de cambio tienen efectos limitados en el aumento del producto, mientras que, inversamente, esos cambios impactan especialmente en la distribución del ingreso al incidir en los precios domésticos.

México ha experimentado sus más graves crisis inflacionarias, cambiarias y de fuga de capitales, aún a pesar de haber estado vigente la estrategia de intervenciones A su vez el gobierno de México no ha abandonado el control directo de los precios líderes, a pesar de tener en marcha la estrategia de objetivos de inflación, como es el caso de los salarios, las gasolinas, la electricidad y el transporte urbano, así como el propio tipo de cambio. Este tipo de intervenciones esterilizadas influyen en el desenvolvimiento del tipo de cambio y la inflación (Rodríguez, 2015). Consecuentemente, las fluctuaciones de los tipos de cambio durante las últimas décadas han convertido la identificación, medición y gestión de los riesgos que de ellas se derivan en un aspecto muy destacado en la tarea directiva (Rahnema, 2007).

Asimismo el objetivo prioritario de mantener una inflación baja ha llevado a los bancos centrales a sobrevaluar los tipos de cambio, sacrificando con ello el crecimiento del ingreso y el empleo. Los tipos de cambio apreciados, atraen flujos de capital especulativo que generan burbujas inflacionarias en los mercados de activos, obligan a la autoridad monetaria a realizar costosas operaciones de esterilización y, sobre todo, desalientan la inversión en la producción de bienes comerciables. A su vez los efectos financieros de una devaluación en las economías en desarrollo, como se ha mostrado, son negativos y de gran magnitud, porque implican cambios en acervos, y afectan las decisiones de inversión de las empresas. El traspaso del tipo de cambio a la inflación es un fenómeno complejo, porque depende de la manera como se resuelvan los conflictos distributivos entre agentes internos y externos con muy diferente poder de negociación. Por esta razón, también, el efecto de la devaluación en la inversión y el empleo es difícil de predecir (Mantey, 2013).

Actualmente se están presentando expectativas acerca del valor futuro del dólar las cuales afectan desde las tasas de interés a corto plazo hasta las decisiones de inversión a largo plazo, provocando que las empresas empiecen a subir precios, reducir compras e incluso llegar al cierre de operaciones. Esta situación afecta

considerablemente a todas las empresas que realizan operaciones de compra o venta en moneda extranjera, que específicamente en este caso es el dólar.

En la ciudad de Mexicali diversas empresas están presentando problemas como consecuencia de la alza del dólar, provocando que se tengan retrasos en sus obligaciones, disminuyendo sus compras de inventarios, en virtud de que la mayoría de las boutiques realizan sus compras en dólares al manejar solo inventario de importación, dando como resultado que las empresas aumenten sus precios y esto con lleve a una reducción en sus ventas tanto por el aumento de precios como el desabasto de sus productos. Debido a ello es que es importante establecer estrategias encaminadas a que este tipo de empresas realicen una adecuada planeación de estrategias tendientes a prever este tipo de situación, establecer mecanismos de control y por qué no, el contrato de coberturas.

Por ello en esta investigación se desea determinar en qué medida las variaciones en las divisas que se han estado presentando en el transcurso del periodo 2015 están afectando el desempeño financiero de las microempresas ubicadas dentro de la zona fronteriza, específicamente en las boutiques de mujer. Aunado a ello se identificarán cuáles son las estrategias o planes que han tenido que realizar los dueños o gerentes de las mismas ante estos cambios de tipo económico.

Los resultados de esta investigación pueden generar conocimientos que beneficien a este tipo de empresas e incluso a otras de diferente giro pero que realizan transacciones en dólares, permitiendo con ello tomar decisiones en tiempo para que el impacto cambiario no tenga una afectación drástica al momento de comprar sus divisas para poder adquirir su capital de trabajo.

Planteamiento del problema

Las micro y pequeñas empresas son parte esencial en la economía de cualquier país, como lo son en México, en virtud de que estas empresas constituyen una fuente importante en la generación de ingresos y empleos, convirtiéndose en un motor de

la economía. Estas empresas tienen un importante papel en el crecimiento económico del Estado de Baja California y en el Municipio de Mexicali sobre todo hoy en día cuando se han modificado las condiciones del mercado, donde el medio ambiente actual exige empresas con una mejor administración e innovadoras, que mantengan un estrecho contacto con el cliente, debiendo reaccionar con rapidez y ajustarse a los cambios con facilidad y prontitud. Sin embargo la mayoría de las empresas, principalmente las de menor tamaño no cuentan con herramientas financieras para afrontar los riesgos cambiarios; ante esto las micro empresas, se adecuan en forma tardía a la realidad, o en ocasiones no tienen tiempo para responder a los cambios que se están dando actualmente en el mercado, debido principalmente a la falta de información teniendo que sobrellevar los riesgos cambiarios, situación que afecta la liquidez inmediata de las empresas.

Además el que los tipos de cambio se muevan tan rápido en ocasiones no permite a las empresas establecer estrategias que minimicen los efectos que traen consigo. En este sentido las empresas que tienen deudas en dólares han visto un fuerte aumento en el costo de las obligaciones. Por otra parte aun cuando existen empresas que maneja sus carteras de clientes en dólares y no corren riesgos por el alza del precio del dólar, también son afectadas pues los clientes prefieren que se les facture en pesos ante la incertidumbre y el costo que deben asumir. A su vez esta situación ocasiona que las empresas suban sus precios y queden en desventaja ante otras empresas que no tienen productos de importación o bien empresas en el extranjero que aun cuando el precio del dólar este alto, les es más barato a los consumidores adquirir los productos en estas empresas extranjeras. Lo cual puede incluso provocar que las empresas salgan del mercado al ya no ser competitivas en precio y disminuyan sus ventas hasta el extremo de llegar a cesar su operación, este fenómeno no solo afecta al empresario sino a la economía en general, ocasionando desempleo y disminución en la capacidad de ingresos al Producto Interno Bruto (PIB), así como en las contribuciones que realizan las empresas vía impuestos. Ante esta situación es necesario conocer como las empresas enfrentan este tipo de

situaciones económicas sobre todo las empresas que son frontera con E.E.U.U. como es el caso de las empresas que se ubican en Mexicali, B.C.

Este tipo de empresas deben desarrollar estrategias tendientes a reducir el riesgo cambiario, de tal forma que el impacto en sus operaciones sea el menor posible y que las fluctuaciones en el tipo de cambio no pongan en riesgo su operación, como es el caso que permite a las grandes empresas consolidarse, aspectos tales como contratos de coberturas, planeación, administración, controles, entre otros. Ante la falta de recursos para poder dar cumplimiento a sus obligaciones, a su vez las empresas con cuentas por cobrar en dólares deben establecer esquemas que permitan a sus clientes tener una mayor certidumbre en épocas en los que los tipos de cambio se van a la alza.

Ante esta información se plantea la pregunta central de esta investigación que es ¿Cuál es el impacto que tiene el riesgo cambiario en el desempeño financiero de las boutiques de Mexicali, B.C.?

Objetivos

El objetivo de la presente investigación es analizar el impacto que tiene en el desempeño de las boutiques de Mexicali, B.C. el riesgo cambiario. De este objetivo se derivan los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar el tipo de riesgo cambiario que tienen las empresas analizadas.
2. Determinar el impacto en el desempeño financiero de las empresas analizadas.
3. Determinar si las empresas utilizan mecanismo de coberturas para proteger sus operaciones.
4. Establecer estrategias que permitan a las empresas minimizar su riesgo cambiario.

Hipótesis

La hipótesis de esta investigación es que “La fluctuación de divisas afecta el desempeño financiero de las boutiques de Mexicali, B.C”.

Revisión literaria.

Empresas

Mercado (2007) define a la empresa como una organización económica que produce o distribuye bienes o servicios para el mercado, con el propósito de obtener beneficios para sus titulares o dueños.

De acuerdo con la Secretaría de Economía la estratificación de las empresas se realiza con base al número de empleados y ventas anuales, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 1: Clasificación de empresas por tamaño

Estratificación				
Tamaño	**Sector**	**Rango del Nº de trabajadores**	**Rango del monto de ventas anuales (mdp)**	**Tope máximo combinado***
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta $4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde $4.01 hasta $100	93
	Industrias y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde $4.01 hasta $100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde $100.01 hasta $250	235
	Industria	Desde 51 hasta 100		
	Servicio	Desde 51 hasta 250		250

Fuente: Diario oficial de la Federación 25 de Junio 2009

Las empresas comerciales son aquellas cuya actividad consiste en realizar operaciones de compraventa, es decir, se constituyen en intermediarias entre el productor y el consumidor (Del Castillo, Cereceres, Rodríguez & Borboa, 2005).

La mayoría de las boutiques establecidas en Mexicali se encuentran dentro de la clasificación que realiza la Secretaría de Economía, tomando principalmente en consideración el número de empleados.

Definición de microempresa comercial.

La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación publicado el 30 de diciembre del 2002, se establece como microempresas del sector comercio, a aquellas que se encuentren constituidas con 1 a 10 empleados y se dediquen al comercio.

Por tanto, una microempresa comercial es la que se dedica a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando al precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado "margen de utilidad" y que cuente con 1 a 10 empleados.

Características de las microempresas

Las microempresas poseen ciertas características generales que las hacen diferentes al resto de las empresas y a través de las cuales pueden ser fácilmente reconocidas. Entre estas características se encuentran las siguientes:

1. Sirven a un mercado limitado o dentro de un mercado más amplio a un número reducido de clientes.
2. Disponen de medios financieros limitados.
3. Cuentan con personal reducido.
4. Los empresarios tienen a su cargo las ventas de los productos, o las supervisan personalmente.
5. Sus sistemas de contabilidad y de control son elementales.
6. Cuentan con una estructura organizacional muy sencilla.

Problemas generales

Las microempresas por su tamaño, falta de administración y por su capital entre otras razones, presentan una gran variedad de problemas como lo son: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno. Otros de los principales problemas que enfrentan las microempresas son:

1.- La falta de experiencia administrativa.

2.- No tienen estímulos fiscales.

3.- Competencia desleal del comercio informal.

4.- La carencia de una estructura administrativa.

5.- Falta de financiamiento y experiencia en la actividad económica que desarrollan.

6.- Ausencia de de controles internos y planeación de sus actividades.

7.- La negligencia y el fraude.

Como se puede observar la mayor parte de sus problemas se derivan de la falta de administración de sus empresas, ya que se constituyen sin planeación, sus dueños y personal son ajenos a la administración del giro del negocio, utilizan técnicas y procedimientos obsoletos, casi siempre operan con una constante falta de recursos, su compras las realizan con mucha frecuencia a través de intermediarios, no conocen de los apoyos financieros y fiscales que en raras ocasiones les ofrecen las instituciones financieras y las leyes fiscales, y padecen la ausencia de asesoría especializada.

Algunas de las causas de este tipo de problemas pueden ser que en lo referente a la administración de su negocio, no se cuenta con algún sistema o éste es ineficiente en el manejo de sus recursos. Por otra parte, en el aspecto fiscal puede ser la ignorancia, el temor a las autoridades fiscales o la falta de cumplimiento en cuanto a los requisitos que la autoridad establece. En los problemas relacionados con sus ventas puede ser que exista una promoción inadecuada de sus productos o bien los plazos de cobro a sus clientes sean muy largos.

Estos problemas ponen en desventaja a estas empresas ante otras de mayor tamaño y organización. Sus desventajas se deben principalmente a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, adicionalmente le temen al fisco y carecen de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto se origina como resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Las microempresas son de gran importancia en nuestro País ya que representan el 92% de las empresas que existen en México de acuerdo con las estadísticas del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Esta clase de empresas constituyen la principal fuente de generación de empleo en el País. Al igual que en el resto del territorio mexicano, estas empresas contribuyen en gran medida a la economía del Estado de Baja California ya que representan el 81% de las empresas existentes. (SIEM, 2015).

De acuerdo a la experiencia y literatura consultada, el micro negociante con frecuencia basa sus decisiones en su experiencia empírica sin aplicar herramientas para analizar la información financiera y económica de su empresa. Es por ello que es importante que las personas que se encuentran a cargo de este tipo de empresas dediquen buena parte de su tiempo a la administración eficiente del capital de trabajo, que se refiere a la operación normal de una empresa. Además, siempre que se analizan los problemas de este tipo de empresas, se coloca en lugar preponderante el financiero.

Al igual que en el resto del País, las microempresas en Mexicali son un motor importante para la generación de empleos e ingresos para la localidad, siendo las de tipo comercial las que tienen mayoría respecto del resto de los sectores. Estas empresas comerciales representan el 73% de las microempresas ubicadas en Mexicali. (SIEM, 2015)

Las microempresas han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica de las personas. Estas empresas han sido una gran

oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios, a nivel local como nacional.

Las microempresas ocupan un lugar importante en la economía del Estado de Baja California así como en el municipio de Mexicali donde más del 70% de las empresas son de tamaño micro y dedicadas al comercio (SIEM ,2015). Sin embargo, este tipo de empresas que surgen, no llegan a conformar grandes corporaciones y muchas de ellas sólo alcanzan un tamaño medio y estable, pero con lo cual contribuyen de manera importante en el empleo y constituyen multiplicadores de la economía local. Estas empresas son un medio que permite la creación de empleo aún en un contexto de crisis económica nacional.

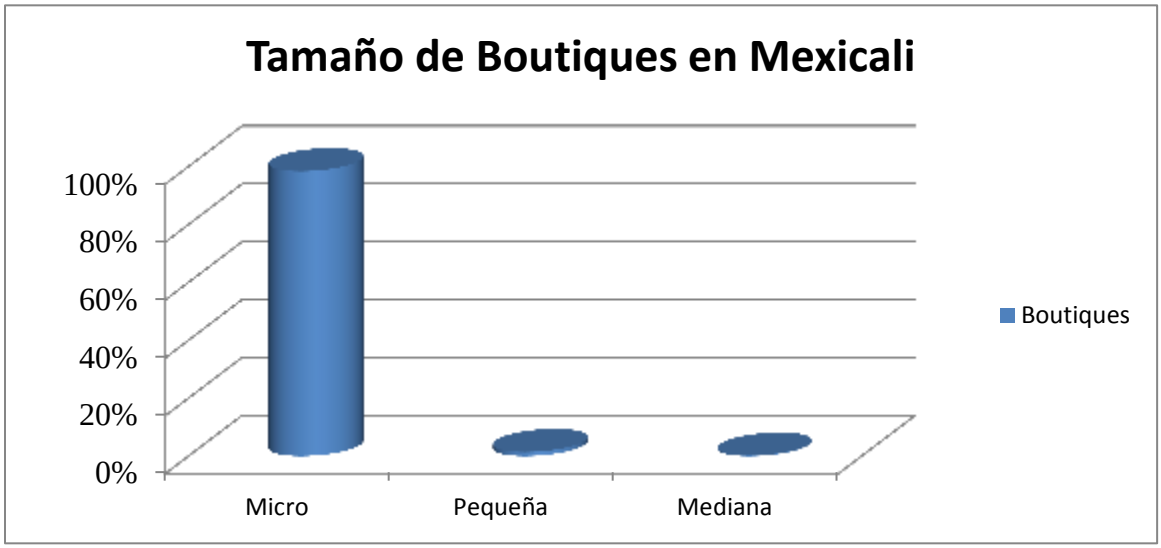
Algunos de estos empresarios en un tiempo fueron empleados y su necesidad de independencia los hizo pensar en una opción más para generar sus recursos propios.

Definición de boutique

Boutique proviene de una palabra francesa para la tienda, es una entidad comercial pequeña, especialista en la venta de artículos de moda y lujo como prendas de vestir y joyería. De acuerdo con Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) este tipo de empresas son unidades económicas dedicadas principalmente al comercio al por menor especializado de ropa, de bisutería y accesorios de vestir nuevos, como aretes y artículos para el cabello. (INEGI, 2015)

La mayoría de las boutiques establecidas en Mexicali se encuentran dentro de la clasificación de microempresas de acuerdo a los criterios establecidos por la Secretaría de Economía, tomando principalmente en consideración el número de empleados (véase, Gráfica 1).

Gráfica 1: Tamaños de Boutiques de Mexicali



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI de 2015.

Definición de Inventario

Perdomo (2004) Define al inventario como el conjunto de bienes tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo, transformación y venta. En este mismo sentido Ochoa & Saldívar (2012) establecen que el inventario es la existencia de mercancías disponibles en almacén, las que están en consignación, fuera de él y toda aquella mercancía en tránsito siempre y cuando el título de propiedad corresponda a las empresas.

Para una empresa comercial es vital la adquisición de este recurso y que esté sea administrado adecuadamente cuidando el monto invertido, así como los mecanismos que se establezcan para su control.

Fluctuación cambiaria

Chapoy (2004) señala que desde 1973, al generalizarse la flotación cambiaria, principalmente entre los países industrializados, el valor del dólar ha fluctuado considerablemente al alza y a la baja frente a otras monedas líderes y a las monedas de sus socios comerciales. Por su notable influencia en otras variables económicas,

el tipo de cambio es el precio más relevante en cada economía, y el del dólar es también el más importante en la economía mundial.

La interacción de particulares, empresas e instituciones financieras que para realizar pagos internacionales compran y venden divisas en el mercado cambiario es lo que determina los tipos de cambio. Asimismo los países hegemónicos manejan sus asuntos de economías, y por ende los monetarios, en función de sus intereses, lo cual tiene repercusiones perjudiciales para los países subdesarrollados y emergentes (Chapoy, 2004). En este sentido México es un país el cual se ve seriamente afectado por los cambios en la economía norteamericana, al compartir su frontera y llevar a cabo diariamente miles de operaciones comerciales, tanto de importación como de exportación, siendo esa economía su principal socio comercial. Esta situación afecta también a los estados y municipios que tienen frontera con Estados Unidos como es el caso de Mexicali.

Riesgo Cambiario

El riesgo cambiario es la parte de la varianza total del valor en moneda nacional de un activo expresado en moneda extranjera, que se debe a los cambios inesperados en el tipo de cambio (Kozikowki 2013). Este tipo de riesgo está siempre latente en las empresas que realizan operaciones en una moneda extranjera a la de su país de origen.

Asimismo se dice que el riesgo cambiario es aquel que resulta de los efectos de las fluctuaciones de los tipos de cambios vigentes en el mercado de divisas en la situación financiera y los flujos de caja de una entidad. De acuerdo con Vivel (2010) el riesgo cambiario que afrontan las empresas se puede clasificar en tres tipos: el riesgo de transacción, el riesgo económico y el riesgo contable o de conversión. El riesgo de transacción se deriva de los efectos que las alteraciones no previstas en el tipo de cambio pueden tener sobre los cobros y/o pagos aplazados en divisas. Frente a este, el riesgo operativo se refiere al impacto de estas alteraciones cambiarias sobre los flujos de tesorería futuros, tanto aquellos denominados en divisa como en moneda local.

Cobertura

Las Coberturas Financieras son instrumentos que nos ayudan cubrir diferentes tipos de riesgos como son tasas de cambio, tasas de interés, entre otros.

Como se ha mencionada anteriormente estas empresas están muy expuestas al riesgo cambiario, las micro y pequeñas empresas no cuentan con estrategias para mitigar los efectos del riesgo cambiario a esto se le conoce como especulación, las acciones por las que pueden optar estas empresas son tres, eliminar el riesgo, ignorarlo o cubrirlo. Si una empresa opta por adquirir un tipo de cobertura lo que hace es que va a garantizar la rentabilidad que se había definido, esto quiere decir que la cobertura nos permite fijar un precio para el futuro pactándolo en el presente, En el mercado existen diversos tipos de coberturas, las más adecuadas para manejar el riesgo cambiario en las empresas son:

- **Forwards.** Es un contrato en el que se establece que se van a adquirir una cantidad específica de divisas en una fecha determinada a un precio ya establecido.

- **Opciones**. En los bancos conocida como call "para comprar", el contrato establece que al momento de que se paga una prima el empresario adquiere el derecho pero no la obligación a comprar, a un precio establecido en una determinada fecha futura, pero no se ve obligado a realizar la operación si esta no le favorece.

- **Futuros.** Son contratos en los que se obliga al comprador a adquirir cierto número de divisas a una fecha futura a un precio ya pactado, en este tipo de coberturas no se recibe una cantidad de divisas si no que solo se recibe la diferencia entre la tasa que se pacto y la tasa del mercado al día en que solventa el contrato.

Los beneficios que obtienen las empresas por adquirir cualquier tipo de cobertura son muchos pero los más relevantes es el eliminar el riesgo cambiario y volver a la empresa más competitiva.

Desempeño financiero

El desempeño financiero es visto como un cambio en los beneficios que puede llegar a tener una empresa, pudiendo ser estos favorables o perjudiciales.

Anderson, Fornell, y Lehmann (1994) sostienen que el beneficio económico está positivamente relacionado a la satisfacción del cliente, mientras que la satisfacción del cliente está positivamente afectada por las expectativas de mercado y con las experiencias del mercado en periodos recientes. Esto muchas veces depende de cómo se ha visto afectada la empresa por el riesgo cambiario, que modificaciones a tenido que hacer en su administración para lograr mantener la satisfacción del cliente, pudiendo ver esta disminuida su ganancia sobre los artículos en venta, para evitar incrementar los costos y perder competitividad ante otras empresas que tal vez no se dedican a la importación o bien son empresas grandes que al comprar en mayor cantidad se les ofrece un mejor precio, dejando a las microempresas fuera de competencia.

Metodología

La investigación que se desarrolla es de corte cuantitativo, no experimental, con un diseño de tipo transeccional o transversal. Esta investigación es no experimental en virtud de que no existirá una manipulación de las variables. Asimismo el diseño de la investigación es transeccional o transversal, es decir, los datos se recolectarán en un solo momento, con el propósito de describir las variables y posteriormente analizar su interacción.

Asimismo la metodología empleada para el desarrollo se realiza en dos etapa, en la primera parte se lleva a cabo la revisión y análisis de bibliografía en libros, revistas, periódicos y documentos electrónicos relacionados con el tema de estudio. En la

segunda parte se realiza el estudio de campo, mediante la aplicación de un cuestionario a las personas a cargo de la administración y funcionamiento de las empresas estudiadas.

Instrumento

El instrumento de medición que se elaboró para medir las variables fue un cuestionario constituido en su mayoría por preguntas cerradas con respuestas de opción múltiple, sin embargo se elaboraron algunas preguntas abiertas para la obtención de los datos generales. Una vez elaborado el cuestionario se revisó por expertos en el área. Posteriormente se modificaron aquellos ítems a los cuales se les hicieron observaciones. Los cuestionarios se aplicaron a los gerentes o dueños de las empresas. Los informantes fueron personas relacionadas con el tema de investigación conocedoras y con amplia experiencia en la actividad que desempeñan, lo que proporcionará validez y confiabilidad a los datos recabados.

Población y muestra

Se determinó el tamaño de la población, de acuerdo a la información proporcionada por Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el cual cuenta con un registro de empresas, clasificadas de acuerdo a su entidad, municipio, tamaño y sector. Determinándose una población aproximada de 630 boutiques.

El tipo de muestreo es probabilístico aleatorio por reemplazo, es decir, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos, para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula de poblaciones finitas, considerando un margen de error del 5%, con un grado de confiabilidad del 95%. Obteniendo como resultado una muestra de 237 empresas a las cuales se les aplicará la encuesta.

Cabe mencionar que los resultados que se obtuvieron son previos en virtud de que presentan los datos obtenidos de la aplicación del instrumento a 30 empresas.

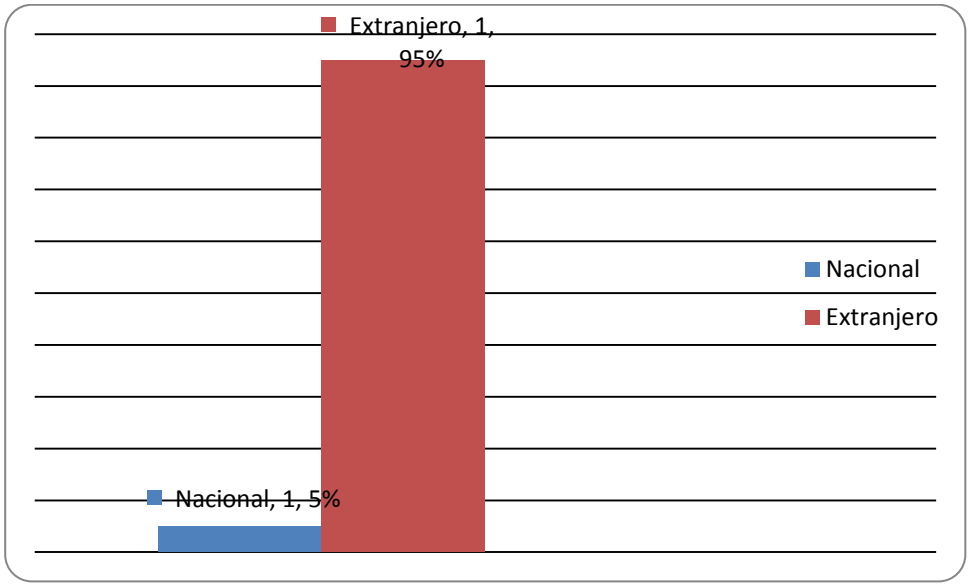
La captura y análisis de datos se llevó a cabo en el sistema estadístico SPSS, en donde se efectuaron pruebas estadísticas para determinar la confiabilidad de los datos obtenidos a través del índice del Alpha de Cronbach. Una vez analizados los datos se realizaron las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Resultados

A continuación se presentan los resultados de la aplicación de 30 empresas que forman parte de la muestra.

En relación a la adquisición de inventarios las empresas manifestaron que es principalmente en el extranjero donde realizan sus compras representando estás el 95 % de las empresas encuestadas y solo un 5% las realizan en el territorio nacional, de ahí las estrategias que deben realizar para minimizar el impacto del alza del tipo de cambio.

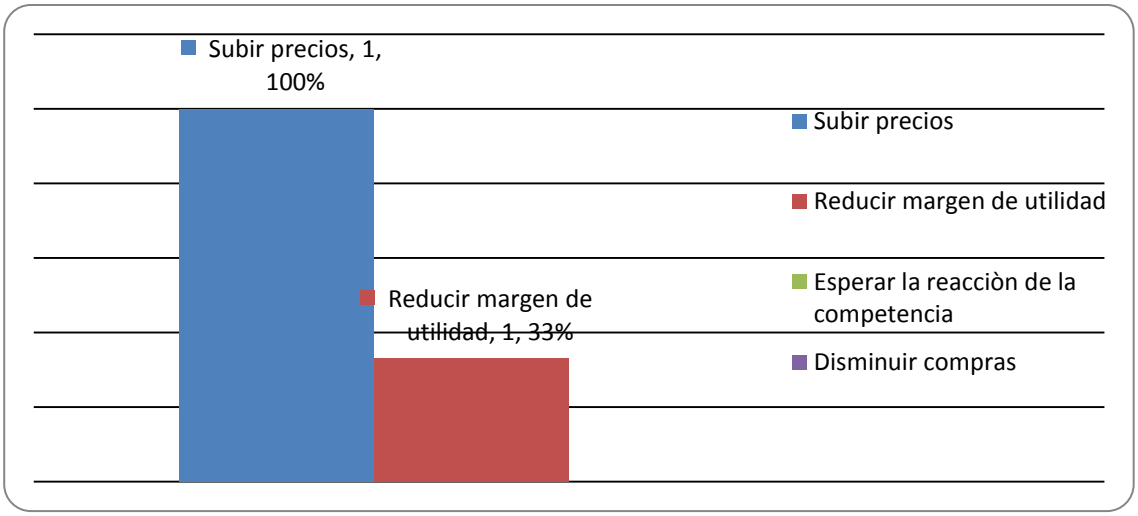
Gráfica 2: Porcentaje de sus compras



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

De acuerdo a cómo reaccionan los microempresarios ante el alza del tipo de cambio se muestra que el 100% de los encuestados elige incrementar el precio de sus productos, siendo el cliente el que se ve afectado por el aumento de los mismos y solo un 33% de los encuestados reduce su margen de utilidad, tratando de que el impacto del alza sea absorbida por ambas partes.

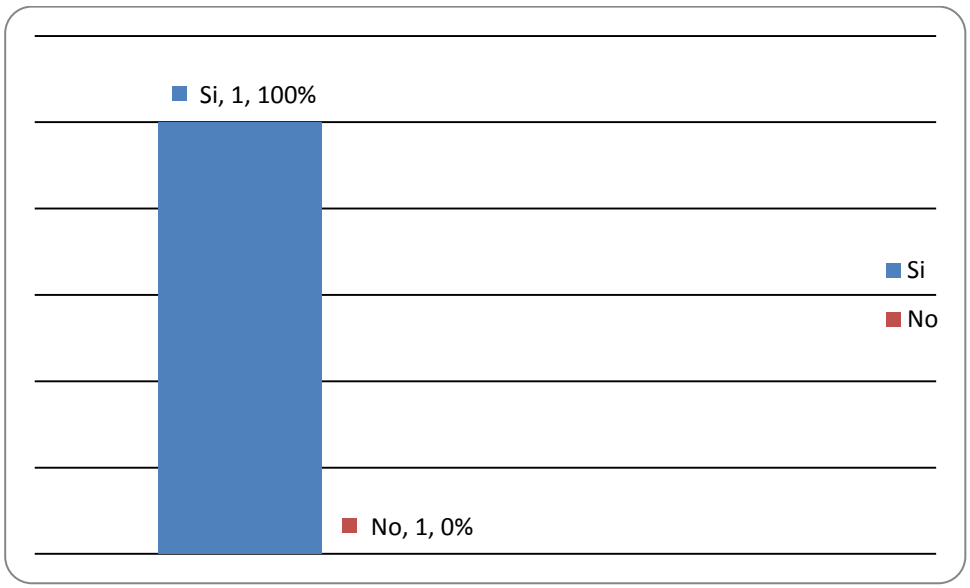
Gráfica 3: Reacciones ante la alza del tipo de cambio.



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

En relación a la adquisición de inventarios las empresas manifestaron que cuando se incrementa el dólar el 100% de los microempresarios elige reducir sus compras y solo comprar lo que realmente se esté demandando, disminuyendo la cantidad y la variedad de productos.

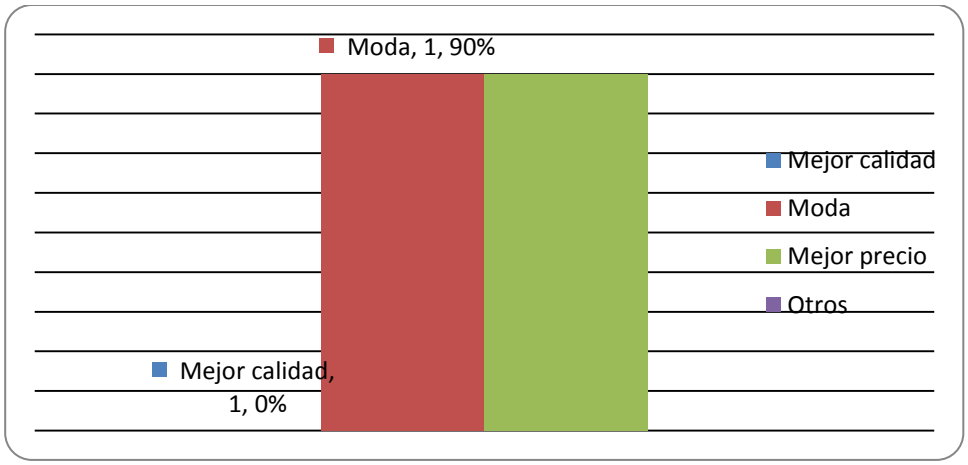
Gráfica 4: Reducción en la compra de Inventarios



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

En relación a las razones por las que compran en el extranjero el 90% señaló que se debe a que estos adquieren un mejor precio además de productos más novedosos, aspecto que consideran no tienen los proveedores nacionales, de ahí su dependencia de realizar las compras en el extranjero aun cuando los precios del dólar sean en ocasiones tan volátiles.

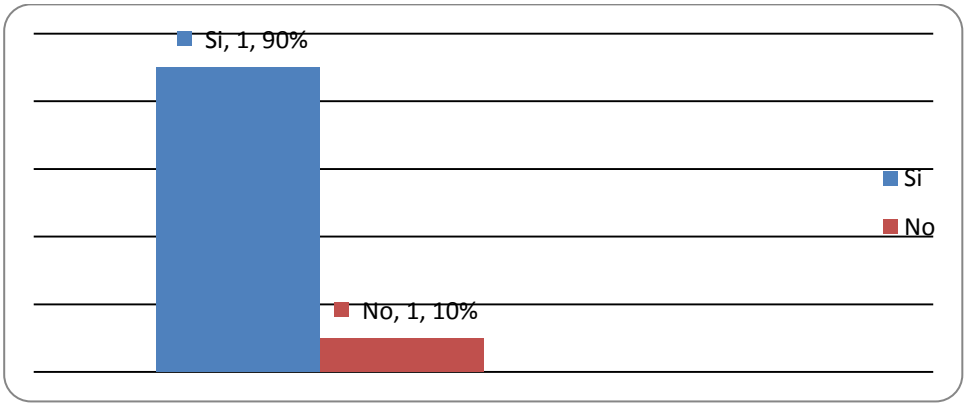
Gráfica 5: Razones por las que compra en el Extranjero



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

En relación a la adquisición de inventarios en territorio nacional cuando se incrementa el tipo de cambio, el 90% de los empresarios refieren que buscan comprar una parte de su inventario en México para evitar el incremento excesivo de los precios y solo un 10% sigue realizando la totalidad de sus compras en el extranjero sin buscar otras opciones de abastecimiento.

Gráfica 6: Búsqueda de proveedores nacionales cuando el dólar tiende a la alza.



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

Conclusión

Las crisis cambiarias que se presentan en México, así como en la economía local de Mexicali dependen fundamentalmente en la actualidad a los precios bajos del petróleo, los aumentos pronosticados en las tasas de interés en la economía estadounidense, que es el principal socio comercial de México, el impacto de los cambios en la economía de China derivados en parte por la devaluación de su moneda, y otro factor importante la crisis en Grecia, todos estas situaciones que se están viviendo actualmente están afectando seriamente a la economía en general y a la de los países emergentes en particular por ser más vulnerables a este tipo de fenómenos económicos. Estos factores tienden a desatar salidas de capitales de los propios residentes, así como la fuga de capitales golondrinas de origen externo,

provocando con ello afectación a la economía nacional y el desempeño de las empresas.

En México al estar constituida su economía en un casi 99% por micros y pequeñas empresas, estos fenómenos económicos que se presentan tienen un mayor impacto. Las empresas principalmente aquellas de tamaño pequeño que no tienen estructuras financieras sólidas, pueden ser las más afectadas en tiempos de una alta volatilidad en los tipos de cambio, debido a que no tienen contratadas coberturas o bien no existe una planeación de estrategias encaminadas a enfrentar este tipo de situaciones, lo cual trae como consecuencia, retrasos en el pago de sus pasivos en moneda extranjera, reducción en los montos de adquisición de sus inventarios, así como el aumentar de precio sus productos lo cual puede ocasionar una disminución en sus ventas, provocando con ello que no se cuente con los ingresos suficientes para cubrir sus costos y gastos de operación, ocasionando que en algunos de los casos las empresas cesen sus operaciones de manera anticipada.

La volatilidad del dólar ha generado que los consumidores noten un encarecimiento de los artículos importados, por lo que el empresario tiene dos opciones, incrementar los costos del producto o asumir el incremento y ver una disminución de su rentabilidad. Una de las opciones que han tomado los dueños es el buscar proveedores mexicanos, aunque la mayoría opta por seguir manteniendo los mismos proveedores debido a que se les ofrecen un mejor precio y productos más novedosos y esto consideran es lo que los mantiene en el mercado.

Por otra parte cuando hay un incremento sustancial en el alza del tipo de cambio, la reacción inmediata de estas empresas es incrementar sus precios y solo un pequeño porcentaje decide mantener sus precios y disminuir su margen de utilidad.

Un punto importante es que algunos de los microempresarios están pensando en cerrar sus negocios en el corto plazo debido a que comentan que no solo se han visto afectados por el tipo de cambio si no que también las regulaciones del país

están prohibiendo el ingreso de su mercancía al país, dejándolos sin más opciones para su permanencia. Además en su mayoría las microempresas compran sus dólares en multiservicios cambiarios, mientras que las medianas y grandes empresas tienen la oportunidad de comprar esta moneda al mayoreo a un precio un poco más accesible. Es vital que el gobierno brinde asesoría y un mayor apoyo para la importación de los productos que manejan estas empresas y que estas se puedan mantenerse en operación y en la formalidad, generando empleos y contribuyendo a la economía local y nacional.

Referencias Bibliográficas

Chapoy B. A. (2004). El dólar estadounidense: el impacto de sus fluctuaciones. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 35(136) 27-47. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11825946003

Fiorito, A., Guaita, N. & Guaita, S. (2015). Neodesarrollismo y el tipo de cambio competitivo. Cuadernos de Economía, XXXIV(64) 45-88. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=282133439004

Mántey, G. (2013). ¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad? Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 44(175) 9-32. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11828895002

Rahnema, A. (2007): Finanzas internacionales. Barcelona: Deusto.

Rodríguez, V. (2015). Límites de la estabilidad cambiaria de México. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 46(181) 49-74. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11836849003

Kozikowksi, Z. (2013). Finanzas internacionales Tercera edición. México, D.F.: Mc Graw Hill Education. 341-342

Perdomo Moreno Abraham (2004). Fundamentos de Control Interno. México: CENGAGE Learning.

Ochoa, G. & Saldívar, R. (2012). Administración financiera correlacionada con las Nif. México: Mc Graw Hill.

Inversión Sustentable: Una Revisión de Literatura

Luis Guadalupe Macías Trejo[1]
Oscar Valdemar De la Torre Torres[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Ciencias Contabilidad y Administración, lmacias0412@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, oscar.delatorre.torres@gmail.com

Inversión Sustentable: Una Revisión de Literatura

Resumen

En la actualidad las empresas mexicanas se encuentran situadas en un entorno cada vez más competitivo y globalizado. Esta es la principal razón de que las empresas lanzan continuamente proyectos de mejora de procesos y productos con el objetivo de mantener activa una empresa y permitir el continuo crecimiento.

Las empresas están comenzando a tomar fuerza utilizando metodologías de gestión de la calidad, donde encontramos a Lean como una principal cultura hacia donde las empresas están mirando como apoyo para incrementar su crecimiento y ser parte del índice IPC sustentable.

Este hecho ha generado el cuestionamiento del presente estudio que inicialmente es una revisión de literatura acerca las investigaciones el IPC sustentable que permite determinar si existen proyectos relacionados con el objeto de estudio. El objetivo de este artículo de investigación consiste en presentar avances de la revisión de literatura desarrollada sobre la que se fundamente la medición del impacto que la cualidad de ser sustentable tiene como variable que incide positivamente en el precio de la acción de empresas que cotizan en la bolsa mexicana de valores, en específico en acciones de miembros del índice IPC compuesto o IPCcomp y del sustentable que es un subconjunto del anterior.

Palabras Clave: Inversiones sustentable, IPCcomp, precio de la acción

Sustainable Investment: A Literature Review

Abstract

Currently Mexican companies are located in an increasingly competitive and globalized environment. This is the main reason for companies to continuously launch projects to improve processes and products in order to maintain an active company and allow continued growth.

Companies are beginning to take hold methodologies using quality management, where we met Lean as a main culture to where companies are looking for support to increase their growth and be part of the IPC Index sustainable.
This fact has led to the questioning of this study is initially a review of literature on the IPC sustainable research to determine if any related projects under study. The objective of this research paper is to present advances in the literature review carried out on the measurement of the impact that quality of being sustainable has as variable positively affects the share price of listed companies is based on Mexican stock exchange, specifically in shares of IPC members composite index or IPCcomp and sustainable which is a subset of the former.

Keywords.- Sustainable investment, IPCcomp, Pricing asset.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día se desconoce el impacto que existe entre la sustentabilidad de inversiones sobre el precio de la acción que cotiza en la bolsa mexicana de valores. Las acciones son títulos que representan parte del capital de una empresa y que son colocados entre el gran público inversionista a través de la BMV (Bolsa Mexicana de Valores) con el objetivo de obtener financiamiento.

El atraer a inversionistas e incrementar el rendimiento de la empresa que cotiza en la bolsa mexicana de valores (BMV) está abierto para empresas que son parte del índice de inversión sustentable que es lanzado en el año 2011 por la bolsa mexicana de valores, este índice aglutina a las empresas que destacan en materia de sustentabilidad.

La rentabilidad promedio de las acciones o su variación puede ser identificada a través de los índices bursátiles que son considerados como registros estadísticos compuestos que son representados por un número. Las acciones que componen algún índice tienen características similares como el pertenecer a una misma industria, a una misma bolsa de valores, utilizados como punto de referencia para distintas carteras.

El índice bursátil índice de precios y costos sustentable (IPCS), está compuesto por las empresas que cumplen con tres primeros pilares, como la responsabilidad ambiental que es referente al cuidado del consumo de agua, emisiones al aire, agua residual, desechos, energía y biodiversidad.
Un segundo pilar es la responsabilidad social que contempla principalmente a los principios y derechos en las relaciones laborales, la implementación del código de ética dentro y fuera de la organización, calidad de vida y desarrollo personal de sus trabajadores y proveedores y la colaboración de la empresa con el estado y la sociedad (Mexican stock exchange, 2014).

En ese contexto se ha buscado desarrollar un índice de precios y cotizaciones sustentables, a través de los cuales se pueda observar el comportamiento bursátil de aquellas empresas mexicanas que cumplen con el programa de sustentabilidad de inversiones marcado por la bolsa mexicana de valores.

En 1999, Dow Jones publicó el primer índice de sustentabilidad corporativa en Estados Unidos y le siguió el FTSE4GOOD en el mercado inglés.

Desde entonces, las principales bolsas del mundo han creado sus propios índices, denominados de sustentabilidad o responsabilidad social (Consolandi, Jaiswal-Dale, Poggiani, & Vercelli, 2009).

De acuerdo con datos del BM, el índice BM&FBOVESPA de Brasil nació en el 2001 con 12 empresas y para febrero del 2013 tenía 174. El SSE de China abrió en el 2008 con 199 participantes, para sumar 266 a principios de este año.

En la actualidad no existe alguna compañía que no se preocupe por garantizar su crecimiento y como resultado obtener beneficios que satisfagan a empleados, clientes e inversionistas que garanticen la protección del medio ambiente (Leal M., Gonzalez A., & Romo, 2014).

El financiamiento es un factor primordial en la vida de las empresas, toda vez que los negocios relacionados con el ambiente han alcanzado montos, que la banca tradicional ha decidido apoyar financiando proyectos cuyo desarrollo involucre aspectos ambientales. En materia de sustentabilidad de inversiones existen pocos estudios sobre el rendimiento de los índices del SRI donde actualmente destacan estudios desarrollados por Kurtz, L. y DiBartolomeo, (1996), Sauer, (1997), diBartolomeo y Kurtz, (1999) y Bauer, Koedijk, & Otten, (2005).

Para México la Inversión sustentable tiene sus inicios según trabajos desarrollados por De la Torre, Galeana, & Aguilasocho, (2014) cuando la Bolsa Mexicana de Valores trabaja en conjunto con EIRIS y la Universidad Anáhuac en el año 2008, lanzando el índice de precios y cotizaciones sustentable con los miembros pertenecientes al IPCcomp.

El estudio que se está desarrollando da solución a la siguiente pregunta ¿De qué manera las inversiones sustentables inciden positivamente en el precio de la acción en empresas que cotizan en la BMV? Por lo tanto la hipótesis es demostrar que la característica de ser "empresa sustentable" no son variables que inciden positivamente en el precio de la acción de empresas que cotizan en la BMV, miembros del IPCcomp.

INVERSION SUSTENTABLE.

La bolsa mexicana de valores (BMV) para el año 2011 lanza al mercado el índice de IPC Sustentable, que contiene o alberga a las empresas que estando listadas en la BMV destacan en materia de sustentabilidad. (Bolsa Mexicana de Valores, 2014). Para ser aceptado en este grupo destacado en sustentabilidad existe una guía elaborada por la BMV donde muestra los requisitos para ser integrado a este grupo, en este documento inicialmente menciona que deben las empresas cumplir con tres criterios, conocidos como tres pilares correspondientes al medio ambiente, responsabilidad social y gobierno corporativo.

En el ámbito de medio ambiente se califican en base al sector en el que se desarrolla, es decir de acuerdo al impacto y riesgos a los que se enfrenta. En responsabilidad social están

sus principales grupos; empleados, proveedores, clientes y la comunidad donde se desempeñan. Finalmente, en lo que respecta a gobierno corporativo evalúan la composición y operación del consejo principalmente. La tendencia marcada a nivel global, es premiar a aquellas empresas preocupadas por ser empresas socialmente responsables.

Esto en base al interés público de realizar inversiones responsables y en línea con la preferencia de los consumidores de seleccionar productos de aquellas empresas que basan sus prácticas en los pilares anteriormente descritos.

Con esta idea en mente, para las empresas el pertenecer al índice de precios y cotizaciones sustentable es una ventaja competitiva para las empresas ya que tienen mayor visibilidad entre el público inversionista, fondos de inversión, inversionistas calificados, y demás participantes en el mercado interesados por la inversión responsable.

Para formar parte de este índice anteriormente mencionado la BMV desarrolló su propia metodología con apego a prácticas y principios internacionales. La bolsa ha contratado a dos calificadores independientes que tienen reconocida experiencia y práctica internacional, para hacer un análisis y comparación de las prácticas de las emisoras en materia social, ambiental y gobierno corporativo. Los calificadores contratados son Ecovalores y Universidad Anáhuac del Sur, el primer calificador es un representante en México de EIRIS (Experts in Responsible Investment Solutions), que es una organización basada en estándares internacionales, dedicada al impuso de la inversión responsable.

La experiencia de la EIRIS está ubicada en 30 años de análisis de empresas listadas en diferentes bolsas de valores alrededor del mundo, a las cuales aplica una metodología basada en consulta de expertos, esta empresa colabora con el desarrollo de los índices de FTSE4Good, y se especializa principalmente en el análisis ambiental, social y ético de las empresas.

Sin embargo, la Universidad Anáhuac del Sur es la única institución académica del país que es líder mundial en temas de gobierno corporativo. El centro de excelencia en gobierno corporativo (CEGC), es parte de esta reconocida institución, también es socio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Con base a la sinergia que ha generado está reconocida institución se extiende el área de especialización hacia campos de responsabilidad social y el cuidado del medio ambiente. En base a esto la institución desarrolla su propia metodología para evaluar empresas en temas de sustentabilidad corporativa (Gobierno corporativo, responsabilidad social, cuidado del medio ambiente).

El análisis de los calificadores es centrado sobre la información que presentan las empresas en sus sitios web sobre los tres pilares anteriormente mencionados, su información debe ser pública y accesible para todos los inversionistas.

Para todas las empresas es importante considerar la política de gestión de los temas de medio ambiente, responsabilidad social y gobierno corporativo, política de cuidado al medioambiente, la participación del consejo de administración en la cultura ambiental de la compañía.

La inversión sustentable es también conocida como inversión socialmente responsable que por sus siglas en ingles es representado como SRI (Social responsible investment). Este tipo de inversión es un intento y una actividad que proviene de prácticas religiosas tales como religión musulmana, judía y puritana, quienes utilizan sus códigos éticos cuando hacen negocios e inversiones.

Para los años 60’s la industria de los estados unidos adopta las estrategias de inversión en el clima político, social y movimientos antiguerras. Esto permite la llegada de la inversión sustentable como una estrategia más provechosa que el mercado común. En México la inversión sustentable (SI) comienza en el año 2008 cuando la bolsa mexicana de valores trabaja en conjunto con EIRIS y la Universidad Anáhuac lanzando el índice de precios y cotizaciones sustentable con los miembros que pertenecen al IPCComp.(De la Torre et al., 2014).

Esto fue realizado utilizando procesos similares a los índices más prestigiosos como Domini 400 social index, the Dow Jones sustentability index o the FTSE4Good. Para México en su caso particular fue desarrollado en los pilares de economía, medio ambiente y

social (Fowler & Hope, 2007). La SI ha sido estudiada en muchos países tal como se menciona en el trabajo de (Moskowitz, 1972) quien es pionero y realiza los primeros estudios en SI, más hace una comparativa sobre índice Domini 400 de sustentabilidad contra el S&PSOO, así mismo estudia el desempeño del fondo de SI contra los otros comunes. Este estudio es llevado a cabo a través del estadístico de los trabajos de (Modigliani & Modigliano, 1997) para medir el desempeño.

Blázquez & Peretti, (2012) presenta una herramienta denominada hexágono de imagen que haciendo uso de otra herramienta de hexágonos de utilidad-rentabilidad que fue desarrollada anteriormente, pretende servir de soporte para la gestión de la sustentabilidad permitiendo mantener el equilibrio entre rentabilidad e imagen.

En el estudio de Consolandi, Jaiswal-Dale, Poggiani, & Vercelli, (2008) realiza una revisión de literatura y se encuentra una gran cantidad de estudios enfocados al rendimiento de los índices SRI sobre los fondos de inversión. Así como un pequeño conjunto de estudios enfocados al rendimiento de los índices pertenecientes a SRI. En este estudio ha sido realizado sobre dos objetivos donde el primero es analizar el rendimiento del índice DJSSI del 2001-2006 y compararlo contra un nuevo punto de referencia que incluye solamente los componentes del índice DJ Stoxx 600 que no pertenece a los índices éticos con el objeto de evaluar correctamente el rendimiento de los SRI. El segundo objetivo se desarrolló un estudio sobre el mismo conjunto de datos para las reacciones de la inclusión o eliminación del DJSSI.

Así mismo, existen pocos estudios sobre el rendimiento de los índices de SRI sobre los índices bursátiles donde destacan estudios de comparación del rendimiento del índice Domini 400 que ha sido trabajado por Kurtz, L. y DiBartolomeo, (1996), Sauer, (1997), diBartolomeo y Kurtz, (1999) y Bauer, Koedijk, & Otten, (2005). Por otro lado existen estudios sobre la comparación del rendimiento del índice DJSSI contra los índices bursátiles, las investigaciones han sido desarrolladas por Garz, Volk, & Gilles, (2002). Los resultados más destacados de estos estudios mencionados anteriormente para el Domini 400 diBartolomeo & Kurtz, (1999) concluyen con un ligero rendimiento sobre el punto de referencia acompañado de una alta exposición al riesgo. Para el índice DJSSI Garz et al., (2002) encontró un ligero rendimiento sobre el índice DJ Stoxx600. Estos resultados han

sido criticados por Schröder, (2003) quien encontró un rendimiento muy tenue por debajo del último punto de referencia marcado. Esto fue confirmado por Garz, H. y Volk, (2003) quien utilizo un modelo diferente.

Existen también estudios realizados sobre el efecto de CSR "Coporate social responsability" que por sus siglas en ingles es la responsabilidad social de las empresas. De manera particular este estudio desarrollado por El Ghoul, Guedhami, Kwok, & Mishra, (2011) sugiere que el mejorar la responsabilidad social, políticas y estrategias de producto contribuyen sustancialmente a reducir los costos de capital. La investigación desarrollada por Bauer et al., (2005) muestra resultados que sugieren que los fondos de inversión éticos sufrió necesita ponerse al día antes de entregar retornos financieros similares a los de fondos de inversión éticos, lo cual sorpresivamente que no son incrementalmente capaces de explicar la variación de retornos de fondos de inversión ética.

El estudio desarrollado por Areal, Cortez, & Silva, (2013) muestra el rendimiento de los fondos de inversión en US que emplea diferentes criterios; religioso, responsabilidad social e irresponsabilidad. El rendimiento es evaluado sobre diferentes regímenes de mercado utilizando el modelo de Markov-Switching Conditional CAPM. El CAPM es un modelo de valuación de activos financieros desarrollado en el año de 1964, el cual estima el rendimiento mínimo esperado o exigible de un activo en función de su riesgo de mercado o sistemático. El principal componente es el coeficiente beta, que permite estimar el riesgo que tiene la acción con respecto el mercado, y que no se puede evitar o eliminar independientemente del sector o proyecto de inversión seleccionado (bazan p., morales p., delgado g., & rivera c., 2014).

Existen también estudios realizados sobre la inversión sustentable en el mercado de Brasil durante el periodo de diciembre 2005 a diciembre 2010. Para lograr el objetivo planteado en este estudio se comparó el rendimiento de IBOVESPA que es representante del mercado de portafolios y BM&FBOVEPSA. En la comparación del rendimiento se utilizó el nivel de liquidez, indicadores de riesgo y retorno.

Sus resultados muestran que aunque la sustentabilidad de inversiones tiene características como el incremento de liquidez y menor riesgo, esto no alcanza satisfactoriamente el rendimiento en el periodo de análisis. en la investigación de revelli & viviani, (2015) se busca una relación entre SRI que por sus siglas en ingles es inversión socialmente responsable y el rendimiento financiero para determinar si la variable de CSR y las preocupaciones éticas en la administración de portafolios es más rentable que las políticas de inversión convencional.

Lo novedoso de esta investigación que se propone es que en los estudio de la revisión de literatura previa no se abordan otras variables adicionales a ser sustentable y no financieras como la implementación y uso de los sistemas de gestión de calidad como Lean Six Sigma e ISO 9000. En base a esto el estudio propuesto es considerado uno de los primeros que trata de medir de manera conjunta la incidencia de la sustentabilidad y los sistemas de gestión de calidad haciendo uso de cuestionarios aplicados a las empresas miembros del IPC Composite.

CONCLUSIONES

Se realizó una revisión de literatura sobre la inversión sustentable con el objetivo de conocer el estado actual internacional y nacional de la investigación para el objeto de estudio. Donde es posible observar que es un campo de investigación que no tiene mucho desarrollo sin embargo, tiene áreas de oportunidad para el país de Mexico.

Con base a lo descrito anteriormente se pretende continuar haciendo investigación en este campo ya que para Mexico ya que viene a complementar los trabajos pioneros de De la Torre, Galeana, y Aguilasocho (2015), quienes exploran la eficiencia financiera, media-varianza y los beneficios de la sustentabilidad en las inversiones realizadas en la BMV.

Por lo tanto la investigación en su trabajo futuro apoyará a determinar si los sistemas de gestión de la calidad y el IPC sustentable permiten incrementar el valor de la acción en una empresa que cotiza en la bolsa mexicana de valores. En base a esto el estudio propuesto es considerado uno de los primeros que trata de medir de manera conjunta la incidencia de la

sustentabilidad y los sistemas de mejora continua haciendo uso de cuestionarios aplicados a las empresas miembros del IPC Composite.

Esto permitió centrar y clarificar el problema de investigación, así como los proyectos relacionados con el estudio propuesto que nos permiten conocer las metodologías distintas aplicadas para lograr el resultado obtenido. Lo novedoso de esta investigación que se propone es que en los estudio de la revisión de literatura previa no se abordan otras variables adicionales a ser sustentable y no financieras como la implementación y uso de los sistemas de gestión de calidad como Lean Six Sigma e ISO 9000.

Lo anterior se fundamenta en la revisión de literatura anterior donde podemos encontrar estudios internacionales en Alemania, Japón, Holanda, Austria, etc. Que tenían por objetivo desarrollar un estudio sobre el impacto de los indices de inversión sustentable en su contra parte de cada país con el mercado abierto, con el objetivo de conocer si tiene un impacto positivo el estar cotizando en su respectiva bolsa de valores. En conclusión de estos estudios, se encontró un resultado aceptable o ligeramente aceptable. Por lo que esto genera la principal motivación de conocer si el indice de sustentabilidad de inversiones de la BMV beneficia positivamente el valor de una acción.

En consecuencia, esto permitió centrar y clarificar el problema de investigación, así como los proyectos relacionados con el estudio propuesto que nos permiten conocer las metodologías distintas aplicadas para lograr el resultado obtenido.

Lo novedoso de esta investigación que se propone es que en los estudio de la revisión de literatura previa no se abordan otras variables adicionales a ser sustentable y no financieras como la implementación y uso de los sistemas de gestión de calidad como Lean Six Sigma e ISO 9000. Finalmente, esta investigación contribuirá al uso de una cultura Lean que permitan tener el distintivo de sustentabilidad contribuyendo así, al desarrollo de la empresa en México.

Referencias Bibliográficas

Andrew Thomas, Richard Barton, C. C. (2009). Applying lean six sigma in a small engineering company – a model for change. *Journal of Manufacturing Technology Management*, *20*(1), 113 – 129.

Antony, J., Kumar, A., & Bañuelas, R. (2006). *World Class Applications of Six Sigma*. (Oxford, Ed.)*International Journal of Quality & Reliability Management*. Butterworth-Heinemann.

Areal, N., Cortez, M. C., & Silva, F. (2013). The conditional performance of US mutual funds over different market regimes: Do different types of ethical screens matter? *Financial Markets and Portfolio Management*, *27*(4), 397–429. http://doi.org/10.1007/s11408-013-0218-5

Arnheiter, E. D., & Maleyeff, J. (2005). The integration of lean management and Six Sigma. *The TQM Magazine*, *17*(1), 5–18. http://doi.org/10.1108/09544780510573020

Bauer, R., Koedijk, K., & Otten, R. (2005). International evidence on ethical mutual fund performance and investment style. *Journal of Banking & Finance*, *29*(7), 1751–1767.

Bazan P., M. L., Morales P., R. C., Delgado G., J. A., & Rivera C., I. (2014). Análisis del comportamiento del coeficiente beta como medida del riesgo sistematico en el mercado accionario mexicano. *Future Challenges for Innovation, Business & Finance*.

Bhasin, S., & Burcher, P. (2006). Lean viewed as a philosophy. *Journal of Manufacturing Technology Management.*, *17*, 56.

Bhote, K., & Bhote, A. (1991). *World-class quality: using design of experiments to make it happen* (2nd Editio). New York: American Management Association.

Blázquez, M., & Peretti, F. (2012). Rentabilidad, Adaptabilidad E Imagen. *Estudios Gerenciales*, *28*(125), 40–50. http://doi.org/10.1016/S0123-5923(12)70006-2

Bolsa Mexicana de Valores. (2014). Nota Metodológica del. Retrieved March 1, 2014, from http://www.bmv.com.mx/wb3/work/sites/BMV/resources/LocalContent/2686/3/NotaMet_IPC_Sustentable_Feb2014.pdf

Consolandi, C., Jaiswal-Dale, A., Poggiani, E., & Vercelli, A. (2008). Global Standards and Ethical Stock Indexes: The Case of the Dow Jones Sustainability Stoxx Index. *Journal of Business Ethics*, *87*(S1), 185–197.

Consolandi, C., Jaiswal-Dale, A., Poggiani, E., & Vercelli, A. (2009). Global standards and ethical stock indexes: The case of the dow jones sustainability stoxx index. *Journal of Business Ethics*, *87*(SUPPL. 1), 185–197. http://doi.org/10.1007/s10551-008-9793-1

De Koning, H., Verver, J. P. S., van den Heuvel, J., Bisgaard, S., & Does, R. J. M. M. (2006). Lean six sigma in healthcare. *Journal for Healthcare Quality : Official Publication of the National Association for Healthcare Quality*, *28*(2), 4–11. http://doi.org/10.1111/j.1945-1474.2006.tb00596.x

De la Torre, O., Galeana, E., & Aguilasocho, D. (2014). A mean-variance test of the sustainable investment in Mexico. How efficient is it against the broad market one? *Future Challenges for Innovation, Business & Finance*.

De la Torre, O., Galeana, E., & Aguilasocho, D. (2015). The use of the Sustainable Investment against the broad market one. A first test in the Mexican stock market. *Investigaciones Europeas de Dirección Y Economía de Empresa*, forthcomming paper.

diBartolomeo, D., & Kurtz, L. (1999). Managing Risk Exposures of Socially Screened Portfolios. *Northfield Information Services*.

Dumitrescu, C., & Dumitrache, M. (2011). The Impact of Lean Six Sigma on the Overall Results of Companies. *Economia: Seria Management*, *14*(2), 535–544. http://doi.org/http://www.management.ase.ro/reveconomia/eng/index.htm

El Ghoul, S., Guedhami, O., Kwok, C. C. Y., & Mishra, D. R. (2011). Does corporate social responsibility affect the cost of capital? *Journal of Banking and Finance*, *35*(9), 2388–2406. http://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.02.007

Elshennawy, A. K. (2004). Quality in the new age and the body of knowlwdge for quality engineers. *Total Quality Management.*, *15*, 603.

Emiliani, M. (2006). Origins of lean management in America. *Journal of Management*, *12*, 167.

Fernández D., G. (2005). La calidad, más que una moda, un reto en la Europa de la Sociedad del Conocimiento: la mejora continua más allá de los modelos y las certificaciones (competencias de un formador que aseguran la calidad). *Revista Complutense de Educación*, *16*, 57–93.

Fowler, S. J., & Hope, C. (2007). A critical review of sustainable business indices and their impact. *Journal of Business Ethics*, *76*(3), 243–252. http://doi.org/10.1007/s10551-007-9590-2

Garz, H., Volk, C., & Gilles, M. (2002). *More gain than pain, SRI: Sustainability pays off*. Wets LB Panmure, Londres.

Garz, H. y Volk, C. (2003). "Inside RSI. Update `More Gain than Pain´& a fresh look at new index structures." Retrieved from http://www.sustainability-indexes.com

Gijo, E., Scaria, J., & Antony, J. (2011). Application of six sigma methodology to reduce defects of a grinding process. *Qual. Reliab. Engng. Int.*, *27*, 1221–1234.

Heuvel, J. Van Den, Does, R. J. M. M., & Koning, H. De. (2006). Lean Six Sigma in a hospital. *International Journal of Six Sigma and Competitive Advantage*, *2*(4), 377. http://doi.org/10.1504/IJSSCA.2006.011566

Kenyon, G. N., & Sen, K. C. (2015). The Perception of Quality, 119–140. http://doi.org/10.1007/978-1-4471-6627-6

Kurtz, L., & DiBartolomeo, D. (1996). Socially screened portfolios: an attribution analysis of relative performance. *The Journal of Investing*, *5*(3), 35–41.

Leal M., F., Gonzalez A., R., & Romo, L. (2014). Sustentabilidad de las PYMES en base al indice de precios y cotizaciones (IPC-Sustentable) en Mexico y el financiamiento verde. In *9a Catedra nacional cumex*. Zapopan, Jalisco.

Mexican stock exchange. (2013). Nota metodológica del IPC Sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores. Retrieved February 3, 2014, from http://www.bmv.com.mx/wb3/work/sites/BMV/resources/LocalContent/2686/8/NotaMet_IPC_Sustentable_Ene2013.pdf

Mexican stock exchange. (2014). Nota Metodológica del IPC Sustentable. Retrieved March 1, 2014, from http://www.bmv.com.mx/wb3/work/sites/BMV/resources/LocalContent/2686/3/NotaMet_IPC_Sustentable_Feb2014.pdf

Modigliani, F., & Modigliano, L. (1997). Risk-Adjusted performance. *The Journal of Portfolio Management*, *23*(2), 45–54.

Moskowitz, M. (1972). Choosing socially responsible stocks. *Business and Society Review*, *1*(1), 71–75.

Muñoz, I. (2010). Aplicación de la metodología de Dirección de Proyectos para la implantación de Lean en el sector sanitario.

Ohno, T. (1988). *Toyota Production Systems: Beyond Large-Scale Production.* (0th ed.). Productivity Press.

Omachonu, V., & Ross, J. (2004). *Principles of total quality.* Florida.: CRC Press LLC.

Revelli, C., & Viviani, J.-L. (2015). Financial performance of socially responsible investing (SRI): what have we learned? A meta-analysis. *Business Ethics: A European Review*, *24*(2), 158–185. http://doi.org/10.1111/beer.12076

Rueda Blanco, L. C. (2007). Aplicación De La Metodología Seis Sigma Y Lean Manufacturing Para La Reducción De Costos, En La Producción De Jeringas Hipodérmicas Desechables.

Sauer, D. A. (1997). The impact of social-responsibility screens on investment performance: Evidence from the Domini 400 Social Index and Domini Equity Mutual Fund. *Review of Financial Economics*, *6*(2), 137–149.

Schröder, M. (2003). Is there a Difference ? The Performance Characteristics of SRI Equity Indexes Is there a Difference ? The Performance Characteristics of SRI Equity Indexes. *ZEW Discussion Paper*, (05), 50.

Selles, S., Piña, T., & Alejo, N. (2004). La gestión de la calidad a través de las normas ISO 9000 del año 2000: un estudio empirico. *Investigaciones Europeas de Dirección Y Economía de Empresa*, *10*, 183–199.

Snee, R. (2010). Lean Six Sigma – getting. *International Journal of Lean Six Sigma*, *1(1)*, 9–29.

Stamatis, D. (2004). *Six Sigma fundamentals: a complete guide to the system, methods and tools.* New York: Productivity Press.

Womack, J., & Jones., D. (2003). *Lean Thinking.* Barcelona: Gestión 2000.

Womack, J., Jones, D., & Ross, D. (1990). (1990). *The Machine that Changed the World, New*. New York: Rawson Associates.

Factores que Inciden en el Cierre de las Mipyme's en Mexicali, B.C.

Sósima Carrillo[1]
Loreto María Bravo Zanoguera[2]
Plácido Valenciana Moreno[3]

[1]Universidad Autónoma De Baja California - Facultad De Ciencias Administrativas, sosima@uabc.edu.mx
[2]Universidad Autónoma De Baja California - Facultad De Ciencias Administrativas, loreto@uabc.edu.mx
[3]Universidad Autónoma De Baja California - Facultad De Ciencias Administrativas, placido@uabc.edu.mx

Factores Que Inciden En El Cierre De Las Mipyme's En Mexicali, B.C.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo determinar los factores que inciden en el cierre de las micros, pequeñas y medianas empresas (MiPyME´s) en la zona urbana de Mexicali, debido a que el cierre de este tipo de empresas tiene un impacto social y económico. Son varios los factores que pueden afectar la suspensión de operaciones de una empresa, sin embargo en esta investigación se analizan la información financiera, financiamiento, tecnología, y la innovación, los cuales son elementos claves para permanecer en el mercado. La investigación fue de corte cuantitativo con un diseño descriptivo, no experimental y transversal. Utilizando como instrumento de medición un cuestionario que fue sometido a pruebas estadísticas a través del alfa de Cronbach para determinar su confiabilidad obteniendo un índice de .919. Se analizó una muestra de 120 empresas que suspendieron su operación durante el periodo de 2013-2014. Los principales resultados señalan que los factores determinantes en el cierre de las empresas son los contables y financieros, seguidos de la innovación, sin embargo la mayoría de las empresas analizadas le dieron mayor importancia en los últimos años de su operación, a los factores de productos y/o servicios que ofrecían, su calidad y disponibilidad, descuidando los factores que mayor impacto tenían en su permeancia y competitividad.

Palabras clave: Factores de cierre, permanencia y MiPyME´s

Factors that Affect the Closure of the MSMEs in Mexicali, BC

Abstract

The present investigation had the objective of determining the factors that affected the closure of the micro, small and medium companies in the urban area of Mexicali, due to the closing of these types of companies has a social and economic impact. There are many factors that could affect the suspension of operations of a company; nevertheless this investigation analyzes the financial information, financing, technology and innovations, which are key elements to remaining in the market. The investigation was quantitative with a descriptive design, non-experimental or transversal. A questionnaire was utilized as an instrument of measurement that was submitted to a statistical fact check through the

Cronbach's Alpha to determine the accuracy which obtained an index of .919. A sample was analyzed of 120 companies that suspended their operations from the period of 2013-2014. The principal results signal that the determining factors in the closure of the companies are the accounting and finances, novelty, nevertheless the majority of the analyzed companies gave a greater importance to the final years of their operation, to the factors of products and/or services that they offered, their quality and availability, neglecting the factors that had the major impact on their permanency and competiveness.

Keywords: Factors of closure, retention and MSMEs

Introducción

El tema del cierre de empresas cobra mayor importancia cada día, sobre todo en tiempos de crisis que es cuando las empresas se ven obligadas a reinventarse estableciendo estrategias de innovación que les permita ser productivas y atractivas al mercado y poder subsistir, reactivando además la cadena productiva. Por ello es tan importante el brindar apoyo a las MiPyME´s pues se ha demostrado que en épocas de crisis son estas las que han permitido una recuperación más rápida de la economía generando empleos e ingresos, debido a que poseen estructuras pequeñas lo cual les permite responder de una manera más rápida a los cambios siempre y cuando se encuentren financieramente sanas y con la asesoría y apoyos necesarios para lograrlo. Ante esta situación es que los gobiernos en la actualidad dentro de sus políticas públicas han establecido programas de apoyo dirigidos a este estrato de empresas con la finalidad de que permanezcan en el mercado o bien sean competitivas. En este mismo sentido Baltar, Fernández, Vivel & Neira (2012) señalan que en tiempos de crisis uno de los principales actores en este proceso son las empresas innovadoras ya que favorecen el crecimiento de la economía y la creación de riqueza, en virtud de que la innovación estimula el tejido industrial así como la incorporación de nuevas tecnologías. Sin embargo, también se enfrentan a importantes dificultades derivado de su pequeño tamaño y falta de tecnología, así como la escasez de habilidades de gestión y especialmente de recursos financieros, originando una serie de problemas que ponen en peligro su supervivencia.

Adicionalmente Romero (2013) menciona que el fracaso empresarial implica el deterioro de una sociedad en general, en sus tasas de crecimiento del PIB, en su fuerza laboral, la inversión y la distribución del ingreso, entre otras, ya que la empresa es la unidad básica

fundamental en la economía de una nación, es el principal motor de desarrollo de sus habitantes. Asimismo, el entorno actual de incertidumbre económica obliga a las empresas a estudiar y controlar de forma constante su riesgo de crédito y liquidez.

En virtud de lo anterior se establece como propósito principal de este trabajo de investigación analizar como los factores financieros, tecnológicos y de innovación influyen en el fracaso de las MiPyME´s en Mexicali.

Planteamiento Del Problema

Aun cuando las MiPyME's son la fortaleza de un país por el número de unidades económicas que existen, por su contribución a la economía y generación de empleos, las estadísticas indican que en promedio, el 80% de las MiPyME's fracasa antes de los cinco años de operación y el 90% de ellas no llega a los diez años (Soriano, 2005).

En este mismo sentido Vásquez (2007) señala que la corta vida de las empresas en el mercado, la longevidad de las pequeñas empresas y la falta de consolidación, se da en una gran medida porque carecen de programas de control y seguimiento. De ahí que el correcto manejo de los recursos propios de la empresa tenga una incidencia directa en la marcha del negocio y representa un peso significativo en el desenvolvimiento en la gestión empresarial. De su administración depende en gran medida que dicho negocio sea un éxito o una catástrofe; por tanto para un empresario el control de los recursos de su empresa constituye un elemento indispensable (Rizo, Pablos & Rizo, 2010).

Adicionalmente Monterde (2013) señala que las pequeñas empresas familiares son vulnerables debido a la poca cultura de la prevención y la gestión empírica-emocional de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo Reyes & Briceño (2010) señalan que las principales causas de un bajo crecimiento por parte de las organizaciones se deben, entre otras, a la carencia de políticas financieras y operacionales, y a la desarticulación entre las políticas de costos, precios y comercialización. De igual manera Baltar, Fernández, Vivel & Neira (2012) señalan que las empresas de tamaño más pequeño son las que presentan mayores probabilidades de cesar sus operaciones ya que no son tan resistentes a los impactos que pueden experimentar, ya que tienden a ser organizaciones con una menor capacidad para adaptarse, y presentan problemas para llevar a cabo una comunicación interna eficiente, así como dificultad para controlar los directores y trabajadores.

La mejor forma de prevenir el fracaso de estas empresas y establecer sobre bases sólidas la continuidad y crecimiento de las mismas es reconociendo todos aquellos factores que pueden comprometer su operación (Lefcovich, 2004). De acuerdo con Jiménez & Andalaft (2002) un adecuado control y administración de los recursos confieren la capacidad a la empresa para responder a los cambios contribuyendo a que la empresa aproveche las oportunidades que se presentan en el medio ambiente. Es por ello que los estudios del fracaso empresarial son actualmente decisivos para prevenir y encausar las decisiones de los diferentes usuarios de la información contable, de ahí su importancia en la detección oportuna de variables financieras que estimen una posible situación de fracaso, tanto para la protección de sus intereses económicos, su preservación y la gestión efectiva de la empresa. Debido a que las implicaciones sociales y económicas que puede generar el éxito o fracaso de la empresa son de interés para todos los sectores de la sociedad (Romero, 2013). Asimismo Baltar, Fernández, Vivel & Neira (2012) señalan que la innovación y la tecnología son indicadores que permiten determinar el fracaso y cierre de las empresas en virtud de que las empresas que sobreviven son precisamente las que innovan pudiendo así establecer y mantener su ventaja competitiva en el mercado.

El impacto social que con lleva el cierre de las empresas es muy importante para la economía de cualquier País y su estabilidad política y social, tomando en consideración que hay una disminución en la generación de ingresos y el desempleo va generando pobreza en las comunidades que derivan en otros problemas de tipo social como son el aumento del trabajo informal y la migración, lo cual impide a las personas el acceso a un ingreso justo, beneficios sociales, obtención de créditos, llevándolas a una situación de vida precaria y de riesgo o en casos extremos a la inseguridad y violencia. A nivel económico, el costo del desempleo se refleja en la pérdida de productividad y competitividad empresarial tanto local como nacional provocando un menor desarrollo y crecimiento.

Objetivo

Las MiPyME’s constituyen en la actualidad el motor del sistema económico de cualquier País, Estado o Municipio, por tanto, es necesario analizar sus problemas internos, relacionados principalmente con sus métodos de operación, administración de recursos financieros, tecnológicos y de innovación, los cuales en algunos casos han propiciado la

quiebra de este tipo de empresas, teniendo un efecto directo en el sector económico, político y social. Por ello el objetivo de esta investigación fue determinar los factores que condicionan el cierre de las MiPyME's en la zona urbana de Mexicali B.C.

Revisión Literaria

MiPyME's

Las empresas son entes económicos en donde se crea la riqueza, logrando que se pongan en operación los recursos humanos, materiales, financieros y técnicos, con la finalidad de transformar insumos en bienes y servicios terminados, con base en los objetivos establecidos por la administración (Rodríguez, 2011). De acuerdo con Ferrell & Hirt (2010) las empresas mediante sus actividades ofrecen productos que proporcionan satisfacción y beneficios a las personas. La empresa es una organización económica de bienes y servicios para un mercado específico, cuyo objeto primario o fin último es la obtención de utilidades para sus dueños. A su vez la empresa es una unidad dirigida por un empresario formada por los factores de producción: capital, trabajo y organización. La cual es clasificada de acuerdo al número de empleados y/o ingresos (véase cuadro 1).

Cuadro 1: Clasificación de empresas por tamaño

Tamaño	Sector	No. Empleados	Ventas Anuales (mdp)
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta $4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde $4.01 hasta $100
	Industria y servicio	Desde 11 hasta 50	Desde $4.01 hasta $100
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde $100.01 hasta $250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde $100.01 hasta $250

Fuente: Diario oficial de la Federación 25 de Junio 2009

Existe además una clasificación general de las empresas de bienes y servicios de consumo final que comprende tres grupos: comerciales, industriales y de servicios. Las empresas comerciales son aquellas cuya actividad consiste en realizar operaciones de compraventa, es decir, se constituyen en intermediarias entre el productor y el consumidor. Son empresas que se dedican a comprar y vender satisfactores y agregan el valor de la distribución o la disponibilidad. En tanto que las empresas industriales son aquellas cuya actividad consiste

en agregar valor, transformar la materia prima o semielaborada, en productos terminados, indispensables para satisfacer una necesidad social. Por otra parte las empresas de servicio son las que se dedican a proveer al público consumidor de un servicio necesario. Estas empresas se pueden clasificar en: de suministro, transporte, comunicaciones, índole financiero y de servicios varios (Del Castillo, Cereceres, Rodríguez & Borboa, 2005).

Independientemente del sector en el que operen las MiPyME's son importantes para la economía mexicana. De acuerdo con la información que se muestra en el cuadro 2 estas empresas generan el 78.5% del empleo y aportan el 52% del PIB, además participan en el desarrollo del mercado nacional, de exportación y en la integración de cadenas productivas. Asimismo al participar estas empresas en la economía formal contribuyen al gasto público vía pago de contribuciones, por lo que constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social de México.

Cuadro 2: Datos económicos por tamaño de empresa

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Unidades económicas	95.2%	4.3%	0.3%	0.2%
Personal ocupado	45.6%	23.8%	9.1%	21.5%
Aportación al PIB	15%	14.5%	22.5%	48.0%

Fuente: Elaboración propia con datos del censo económico 2009

Así como en el resto del País, estas empresas tienen un importante papel en el crecimiento económico de Mexicali sobre todo en los tiempos actuales en donde el fenómeno de exige empresas innovadoras que den importancia a los aspectos financieros y su contabilidad y no solo se preocupen por el cumplimiento de sus obligaciones fiscales. Asimismo, las decisiones que se tomen en la administración de estas empresas tendrán un impacto interno sobre los costos, productividad, inversión, liquidez y la rentabilidad, donde los factores de éxito o estrategias a seguir, serán las relacionadas con: precio competitivo, calidad de acuerdo a las exigencias del mercado y su destreza financiera, dependiendo de ello su permanencia.

Fracaso Empresarial

Una empresa se considera fracasada si ha presentado un expediente concursal de suspensión de pagos o quiebra (Veres, Labatut & Pozuelo, 2009). Cabe destacar que en México la mayoría de las MiPyME's no se encuentran jurídicamente establecidas como sociedad sino como propiedad unipersonal por lo cual no entran a un proceso concursal o de liquidación si no simplemente presentan un aviso de suspensión de obligaciones ante las autoridades hacendarias principalmente. En este mismo sentido García & Mures-Quintana (2013) definen el fracaso de una empresa como la declaración formal de uno de los tres procedimientos concursales que establece la legislación española: suspensión de pagos, quiebra y concurso de acreedores. A su vez una empresa finaliza su operación cuando llega a una situación financiera de insolvencia técnica, la cual no le permite dar cumplimiento a los compromisos y obligaciones que ha adquirido.

Financieramente Jiménez et al. (2007) señalan que existen distintos procesos de fracaso empresarial, el primero es el que se presenta cuando los fondos generados ordinarios de la empresa son negativos en los periodos anteriores al cierre de sus operaciones, es decir, pérdidas ordinarias que degradan la garantía proporcionada por el patrimonio neto y una situación financiera muy débil en los periodos anteriores a la suspensión de actividades, el segundo tipo de fracaso se presenta cuando las empresas muestran una pauta de crecimiento en los años anteriores al fracaso el cual no va acompañado de un crecimiento comparable en los fondos generados, los cuales sí son positivos, lo que les lleva a ser incapaces de atender los vencimientos de sus deudas. Por tanto si las empresas elaboran la información suficiente que les permita detectar y analizar este tipo de situaciones difícilmente podrán percatarse de que su empresa está en peligro de concluir con su operación.

En este mismo sentido Pozuelo et al. (2013) refieren que una empresa presenta señales de tener problemas financieros que pueden llevar a la empresa a suspender sus actividades cuando en la estructura financiera resalta la reducida cuantía de fondos propios, lo que se atribuye a la absorción debida al proceso de dificultad financiera que arrastran, en general, desde varios ejercicios anteriores a su cierre. Además de que es destacable la elevada cuantía de los pasivos, resultado del proceso de endeudamiento que las ha conducido a su actual situación.

Asimismo los cambios macroeconómicos que se dan en la economía global afectan el desempeño y en ocasiones empeoran la situación de las empresas que tienen problemas en su operación lo que acelera la salida del mercado. De igual manera Pozuelo et al. (2013) señalan que es considerable el aumento de las situaciones de cierre en las pequeñas y medianas empresas demuestra la enorme incidencia de la crisis económica en este segmento empresarial independientemente del país en que se encuentren. Adicionalmente Baltar, Fernández, Vivel & Neira (2012) establecen que las variables que explican el fracaso de las empresas son las relativas a las funciones de negocio, tales como el tamaño, rentabilidad o el endeudamiento de la empresa, la innovación y la tecnología.

Características De Las Empresas Que Fracasan

Las empresas durante su ciclo de vida van transitando por diversas etapas de conocimiento, crecimiento, maduración y el declive que lleva a su finalización, presentando características en su desarrollo lo cual indica en qué etapa de su vida comercial se encuentra. Asimismo las empresas que interrumpen sus operaciones de manera anticipada van presentando ciertas características que van indicando que las operaciones de la empresa no son adecuadas, lo cual puede ayudar a tomar medidas correctivas y establecer estrategias que permitan a las empresas continuar en operación de lo contrario su desenlace será inevitable. De acuerdo con Jiménez et al. (2007) algunas de las principales características que presentan las empresas que han cesado sus operaciones son:

a) Escasa capacidad para generar recursos y con una cuantía muy significativa de financiación ajena a corto plazo, aspecto que generalmente coincide con situaciones de apalancamiento financiero negativo.
b) Disminución de los gastos financieros por financiamiento, lo cual más que una disminución de las cargas financieras, es resultado de un aumento de la morosidad por parte de las empresas fracasadas.
c) Reducción en las cifras de ventas que presentan en relación con al tamaño de la empresa y el nivel de endeudamiento que poseen genera un volumen significativo de existencias en almacenes.
d) Elevadas cifras de derechos de cobro pendientes de realizar se muestra como un rasgo propio de las empresas con dificultades. Estos derechos son el resultado de

políticas agresivas de subsistencia consistentes, a menudo, en ofrecer numerosas facilidades a los clientes, como es el alargar los periodos de cobro.

En relación al financiamiento Encinas & Arteaga (2007) establecen también que una de las limitantes que tienen las micros, pequeñas y medianas empresas para desarrollarse es el financiamiento, lo que restringe el desarrollo de nuevos proyectos, siendo una de las principales preocupaciones que tienen los empresarios el: cómo conseguir el financiamiento que impulse sus inversiones, cómo hacer más atractivos sus productos y mejorar su calidad y cómo crear adecuados canales de comercialización que amplíe su mercado a nivel nacional e internacional, de tal manera que no salgan del mercado en el que operan.

Adicionalmente estas empresas presentan algunos problemas como lo son: la falta de control de inventarios, control inadecuado de créditos, liquidez y bajo volumen de ventas, los cuales si no son tratados con sumo cuidado ponen en riesgo a la operación de la empresa al no contar con el efectivo suficiente y por tanto no cumplir en tiempo con sus compromisos de bancos y acreedores o bien un inadecuado financiamiento, una sobre inversión en activo fijo, existencias de inventarios inmovilizadas y obsoletas, irregularidades en los cobros, pagos imprevistos, cálculos equivocados de los ingresos, costos o utilidades así como los gastos excesivos en que incurren los propietarios de estas empresas por un mal manejo y control de sus recursos (Anzola, 2010).

Autores que han analizado las variables que afectan a las empresas y las llevan al fracaso como Baltar, Fernández, Vivel & Neira (2012) refieren que existe una relación positiva entre las actividades de innovación de la empresa y su supervivencia, aunque esta relación se puede ver condicionada por el nivel de innovación en el sector en el que opera la empresa. Sin embargo Romero (2013) señala que principalmente son los factores financieros los que afectan a las empresas por encima de su capacidad de innovación y las tecnologías que poseen. Para ello se analizaron las características de la empresa y las del sector en el que operar. Estableciendo que las variables que tuvieron un mayor impacto son aquellas relacionados la empresa, y dentro de estas, las que tienen una naturaleza fundamentalmente financiera, resultando primordial el que las empresas realicen cálculos de las razones financieras a partir de la información contable.

Importancia De La Información Financiera Y Su Análisis En El Cierre De Empresas

Una empresa debe evaluar su posibilidad de quiebra en base a los cálculos que se obtiene de aplicar métodos de análisis financieros como son las razones financieras y analizar estos resultados a profundidad, pues de acuerdo con Baltar, Fernández, Vivel & Neira (2012) la rentabilidad, la liquidez, la estructura financiera o apalancamiento son los principales indicadores que muestran el desempeño real de la empresa y su expectativa de años de operación. En este mismo sentido Romero (2007) señala lo importante que es para la empresa el cálculo de las medidas de la estructura financiera, como el rendimiento y la liquidez, pues de lo contrario puede entrar en una situación de insolvencia si el efectivo fluye de manera insuficiente para cumplir con los pagos de la deuda, además de que el no detectarlo a tiempo no le permitirá obtener algún tipo de financiamiento adicional.

Veres, Labatut & Pozuelo (2009) mencionan que efectivamente la información contable ofrece señales sobre el posible fracaso de la empresa. Al canalizar toda la información de las razones financieras contables a través de un indicador global y único, puede clasificarse las empresas atendiendo a sus mayores o menores probabilidades de fracaso, tomando como base los resultados de la aplicación de este método de análisis financiero aplicado a su información contable. Asimismo Rangel, Aguilera, González & Pomar (2014) señalan que la calidad de la información financiera tiene un efecto positivo significativo en el rendimiento y en la percepción de su capacidad para acceder a capital externo. Por el contrario la carencia de la información financiera y la falta del conocimiento del negocio les impiden aprovechar oportunidades de financiamiento con proveedores e instituciones financieras, lo cual impacta en su desempeño competitivo. En las organizaciones de hoy, los datos y la información son una de sus principales riquezas. Las partes interesadas en las empresas requieren utilizar esta riqueza para ganar ventajas competitivas, basándose en ella la toma de decisiones de negocios orientadas también al desarrollo de innovaciones en productos y procesos administrativos. Los sistemas de información de negocios, como son los sistemas de información financiera, convierten y almacenan los datos financieros importantes. Por lo tanto, es primordial integrar la toma de decisiones apoyándose en el medio ambiente de estos sistemas.

Por otra parte Veres, Labatut & Pozuelo, 2009 establecen que el fracaso empresarial, depende en mayor medida de la actividad que desarrollan las empresas, que a su vez aparece reflejada en la información publicada en sus respectivos estados financieros. Por ello la importancia de que las empresas elaboren su información financiero en tiempo y forma y de acuerdo a las Normas de Información Financiera. Asimismo refieren que una forma más fácil de tratar toda la información contenida en los estados financieros consiste en calcular razones financieras las cuales relacionan diferentes partidas contables.

Para establecer estrategias encaminadas a un mejor funcionamiento de la empresa resulta fundamental que las personas a cargo de estas analicen la información financiera que se ha generado de la empresa como resultado de sus operaciones, a través de diversos métodos y herramientas que les permitan tomar decisiones acertadas para el mejor desempeño de las empresas, esto se puede lograr por medio del análisis financiero.

El análisis financiero es un proceso de selección, relación y evaluación de información financiera, compuesto por diversas técnicas y herramientas contables cuyo objetivo es proporcionar sólidas bases de conocimiento para tomar decisiones en el mundo de los negocios. El análisis de los estados financieros es la información sobre la cual se basan los grupos de usuarios externos a las empresas para tomar las decisiones con respecto a las mismas (Ochoa & Saldívar, 2012).

El análisis financiero constituye una medida de eficiencia operativa que permite evaluar el rendimiento de una empresa. Esta herramienta facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organización así como realizar comparaciones con otros negocios, ya que aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros (Nava & Marbelis,2009).

Asimismo Alarcón & Ulloa (2012) señalan que la importancia que tiene el análisis financiero, además de informar los resultados obtenidos, en cada ejercicio económico, es decir, cuando se ha ganado o perdido en un período de tiempo determinado, precisa las

causas de dichos resultados. El análisis financiero utiliza ciertas técnicas, al investigar y enjuiciar, a través de la información contable, cuáles han sido las causas y los efectos de la gestión de la empresa para llegar a su actual situación y así predecir dentro de ciertos límites cuál será su desarrollo en el futuro para tomar decisiones consecuentes.

Método

La investigación realizada fue de tipo cuantitativo, no experimental, con un diseño transversal. Este estudio es no experimental en virtud de que no existe una manipulación de las variables, lo cual es una de las características de este tipo de investigación de acuerdo a lo establecido por Hernández, Fernández & Baptista (2014). Asimismo el diseño es transversal en virtud de que los datos se recolectaron en un solo momento.

El instrumento utilizado para llevar a cabo esta investigación fue un cuestionario integrado por 33 ítems, siendo la mayor parte de ellos preguntas de opción múltiple y escala de Likert relacionados con los temas de información financiera, gestión administrativa, financiamiento, comercialización, innovación, tecnologías y apoyos gubernamentales, así como un apartado de datos generales de las empresas analizadas, el cual fue sometido a pruebas estadísticas para determinar su confiabilidad. En este sentido Tavakol & Deenick (2011) señalan que la confiabilidad se refiere a la capacidad de un instrumento para medir de forma coherente al objeto de estudio. El Alpha de Cronbach obtenido del análisis de confiabilidad del instrumento fue de 0.919 el cual es aceptable, por tanto se considera que los ítems utilizados para medir las variables establecidas son adecuados.

Para llevar a cabo la validez del instrumento en cuanto a la validez de contenido se realizó a través de la revisión de la literatura y la validez de expertos a través de personas con experiencia en las áreas de administración, auditoría, finanzas, y contabilidad.

Muestra

La muestra de esta investigación fue de 120 empresas que cerraron durante el periodo de 2013-2014 ubicadas en la zona urbana de Mexicali, Baja California. El tipo de muestreo para esta investigación fue dirigido por conveniencia. El cuestionario se aplicó a los propietarios, administradores, contadores o encargados que estuvieron como responsables de la administración de la empresa durante sus años de operación ya que son quienes tienen

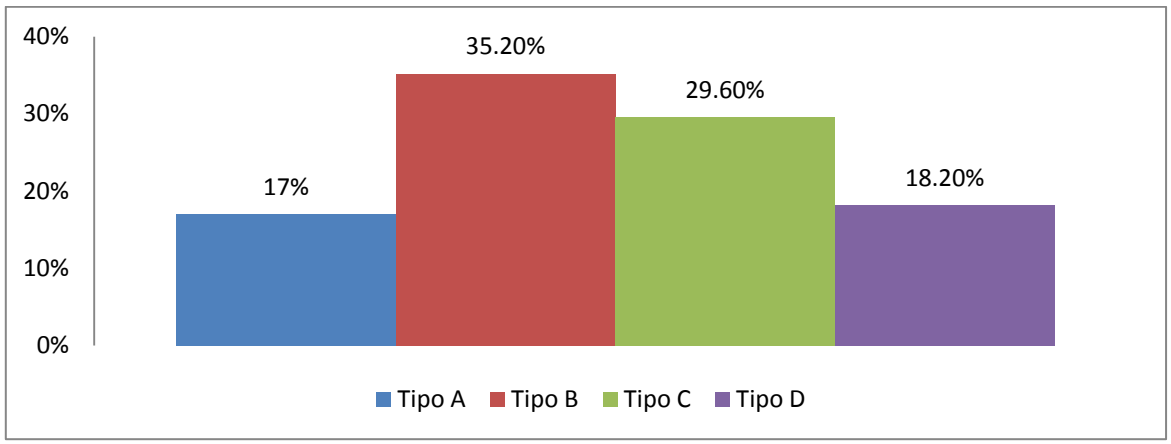
el conocimiento y la experiencia de las operaciones, recursos, información y conocen la forma en que se tomaron las decisiones durante su funcionamiento.

Una vez aplicado el instrumento de medición a la totalidad de la muestra se procedió al análisis de los datos a través del uso de sistemas estadísticos para poder llevar a cabo la interpretación y descripción de los mismos, realizando con ello una discusión y la elaboración de las conclusiones de esta investigación, de tal forma que este análisis contribuya efectivamente a un mayor éxito en la investigación. En este caso se utilizó el programa estadístico SPSS versión 20.

Resultados

En relación a las características que presentaba la empresa en los últimos años previos al cierre, se realizó una clasificación de acuerdo a la capacidad de innovación de la empresa. La empresa de tipo A es aquella que se adaptaba a los cambios de los productos con facilidad, tratando de ser innovadora en productos y mercados, asumiendo riesgos, en donde se ubicaron el 17% de las empresas. En tanto las empresas de tipo B buscaban selectivamente nuevos productos y mercados, tratando de imitar a las empresas que ya los desarrollaron y tuvieron éxito, aquí se ubicaron la mayor parte de las empresas con el 35.20%. La empresa tipo C es aquella que estaba poco interesada en las modificaciones y mejor se concentraba en la mejora continua del trabajo dentro de su campo de actuación, en donde se concentraron el 29.60% de las empresas, por último las empresas de tipo D que son las que no contaban con un área de producto-mercado duradera y estable, normalmente actuaba forzada por las presiones del entorno y de la competencia, en este tipo se ubicaron el 18.20% de los empresarios (véase gráfica #1). Se puede concluir que la mayoría empresas mantienen una postura conservadora en cuanto a la innovación de productos y servicios, por el riesgo que esto pudiese representar, es por ello que recurren a imitar los productos de innovación que otras empresas han lanzado al mercado y que ya tienen garantizado un éxito.

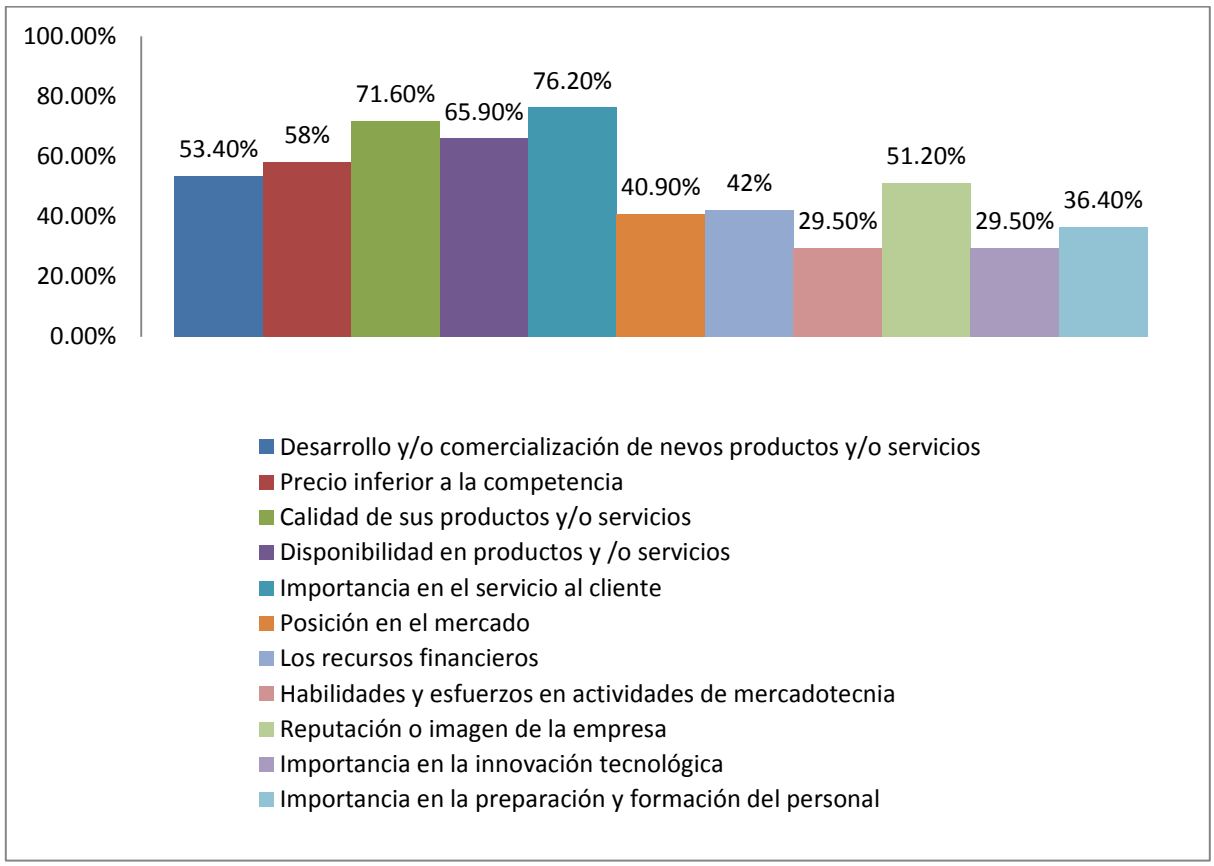
Gráfica 1: Clasificación de empresas de acuerdo a su nivel de innovación



Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

Existen factores que son determinantes en el desarrollo y permanencia de las empresas, en ese sentido se les preguntó a los empresarios el nivel de importancia que tuvieron ciertos factores en los últimos años de la operación de la empresa. Siendo los de mayor importancia el servicio al cliente en un 76.20%, así como la calidad de los productos y/o servicios en un 71.60% y la disponibilidad de estos en un 65.90%, el mantener precios por debajo de la competencia es algo importante para el 58% de estas empresas. Cabe resaltar que algunos autores como Baltar, Fernández, Vivel & Neira (2012) y Veres, Labatut & Pozuelo (2009) señalan que los factores que son determinantes en la permanencia de las empresas son la innovación, la tecnología y los recursos financieros, resultando que en relación a la innovación tecnológica solo fue considerada importante para el 29.50% y en relación a los recursos financieros solo el 42% de las empresas analizadas, lo consideró importante (véase gráfica #2).

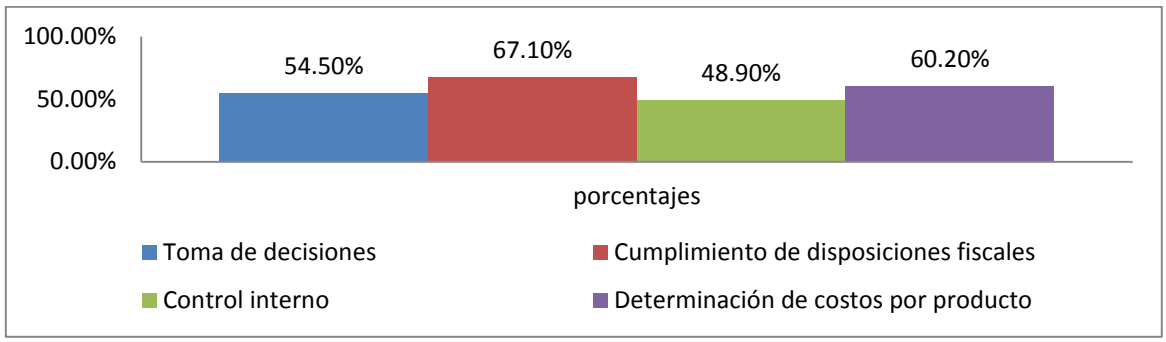
Gráfica 2: Nivel de importancia de factores en el desarrollo de la empresa



Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

Las empresas tienen la obligación de llevar una contabilidad en donde queden asentadas todas las operaciones que realiza y los resultados de la misma en determinados periodos y esto se ve reflejado en el uso que le dan a esta información tan valiosa los empresarios encuestados al señalar en un 67.10% que se utiliza para dar cumplimiento a las disposiciones fiscales. En un 60.20% los empresarios manifestaron que la información que se genera de su contabilidad la utilizan principalmente para llevar a cabo la determinación de los costos de sus productos. Sin embargo su principal aplicación debería ser el análisis que de esta se haga para la toma de decisiones sobre la operación y desempeño de la misma, permitiendo conocer de esta manera su situación financiera y la forma en que están siendo aplicados los recursos que genera y la fuente de los mismos, así como determinar su nivel de endeudamiento y conocer su rentabilidad, productividad y lo más importante si cuenta con la liquidez suficiente para seguir funcionando, en este sentido solo el 54.50% utiliza la información financiera para esos fines (véase gráfica 3).

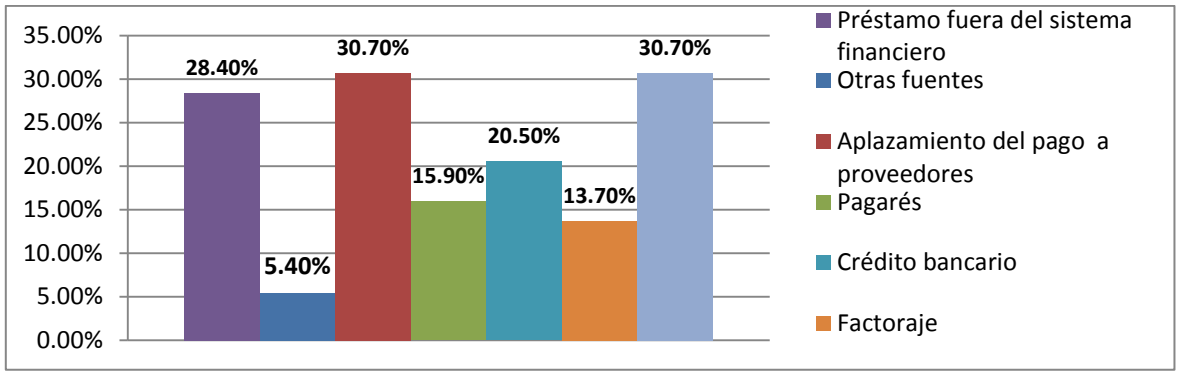
Gráfica 3: Aplicaciones de la contabilidad



Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

En relación a la forma en que las empresas financiaban su activo circulante antes del cierre se muestra en la gráfica 4 en un 30.70% se hacía a través del aplazamiento del pago a sus proveedores debido a la falta de recursos para cubrir sus pasivos en los plazos establecidos, así como a través de las aportaciones de los accionistas en la misma proporción, lo cual indica que las empresas no eran autosuficientes es decir los ingresos que se generaban no eran suficientes para cubrir el capital de trabajo de la empresa necesario para su operación ordinaria. Otro punto importante es el hecho de que un 28.40% financiaba su operación de corto plazo a través de fuentes fuera del sistema financiero como son los familiares, amigos o prestamistas informales que exigen tasas de interés muy altas, lo cual provoca que las empresas aceleren aún más la finalización de sus actividades.

Gráfica 4: Fuentes de financiamiento del activo circulante

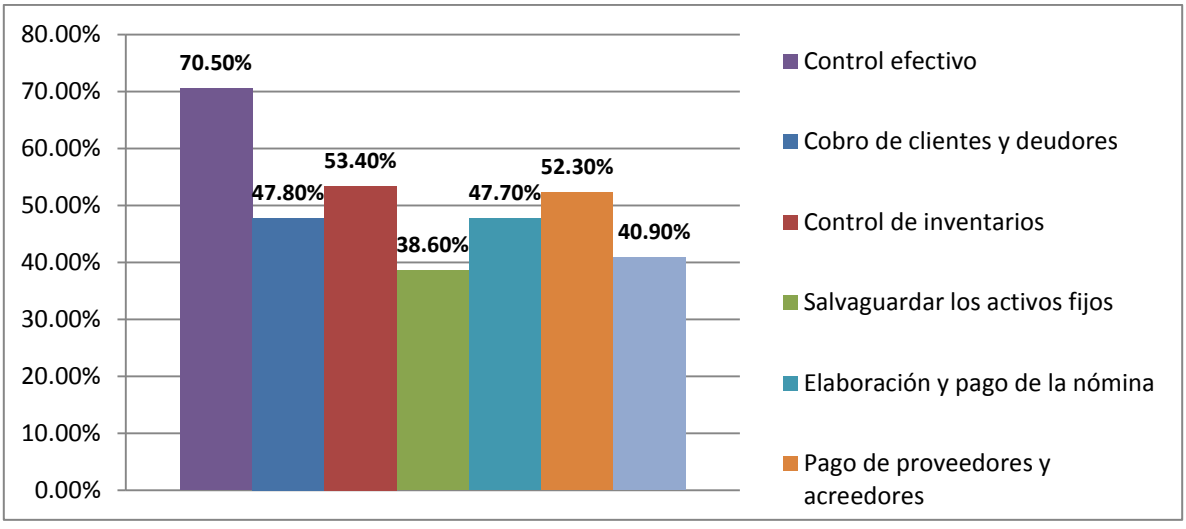


Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

Respecto a la efectividad que tuvieron en la empresa las medidas de control interno respecto a la operación de la empresa se observa en la gráfica 5 que opinión de los empresarios en un 70.50% los mecanismos de control sobre el efectivo fueron los más

efectivos, lo cual es natural al ser empresas con fines de lucro que necesariamente deben poner especial cuidado en la administración de este activo del cual depende el que una empresa se mantenga en marcha. En un 53.40% el control de inventarios debido a lo importante que es el implementar controles que detecten productos obsoletos, robos o malos manejos del mismo. También consideraron en un 52.30% que los mecanismos de control sobre los pagos de proveedores y acreedores resultaron efectivos, al llevar un monitoreo de las fechas de vencimiento, registro de pagos, aunque como se mostró en la gráfica 4 estas empresas en gran medida aplazaron sus pagos con proveedores, utilizando esta práctica como una fuente de financiamiento, lo cual crea un mal historial crediticio para la empresa y sus accionistas. Asimismo los controles en el cobro de clientes y deudores en el 47.80% de los casos fueron considerados adecuados, estableciendo políticas y condiciones a sus clientes que les permitieran recuperar en forma oportuna su efectivo, como se puede apreciar los mecanismos de control que resultaron con mayor efectividad están directamente relacionados con el capital de trabajo de la empresa el cual es vital para su operación de ahí la importancia de su adecuada administración y establecimiento de controles.

Gráfica 5: Efectividad de los mecanismos de control

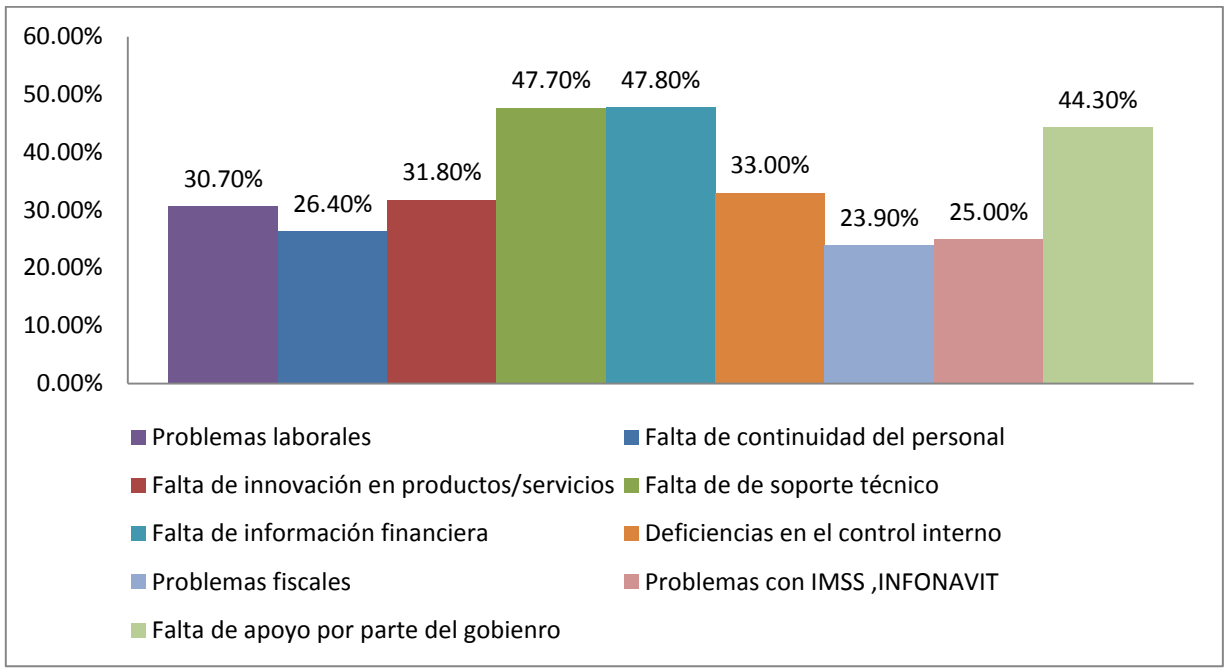


Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

En cuanto a la percepción de los empresarios sobre cuales consideran que fueron los principales factores a los que atribuyen el cierre de sus empresas de acuerdo con la gráfica 6, se tiene que los porcentajes más altos lo tienen la falta de información financiera en un 47.80% la cual es un elemento clave para la toma de decisiones de una empresa, pues en

ella se encuentra plasmada el resultado de las operaciones de toda empresa y si la información que se genera no es suficiente o bien no es oportuna, los empresarios no tendrán bases sólidas para estar monitoreando el desempeño de su empresa, evaluarla y establecer estrategias tendientes a mejorar su operación y permanecer en el mercado o bien aumentar su competitividad. Casi en el mismo porcentaje un 47.70% considera que le faltó recibir soporte técnico para poder mantenerse en operaciones, esto puede deberse en virtud de que en los últimos años han cambiado la forma en como las empresas deben llevar su contabilidad, hoy en día esta debe registrarse de manera electrónica y enviarse a las autoridades hacendarias, lo cual implica que las empresas inviertan recursos en tecnología, programas y capacitación técnica o bien contratar personal capacitado que realice estas funciones, lo cual aunado a la falta de recursos para la operación normal de la empresa esto complica aún más su situación, por otra parte la falta de cumplimiento de estas nuevas disposiciones fiscales traen consigo multas y recargos mermando aún más la precaria liquidez de las empresas que se encuentran con problemas para su permanencia. Ante este escenario es destacable que el 44.30% de los empresarios atribuyen precisamente el cierre de sus empresas a la falta de apoyo por parte del gobierno, aun cuando existen programas de apoyo a estas empresas, estos consideran que no son suficientes o bien no dan respuestas a sus necesidades y que les permitan generar recursos suficientes para permanecer en el mercado.

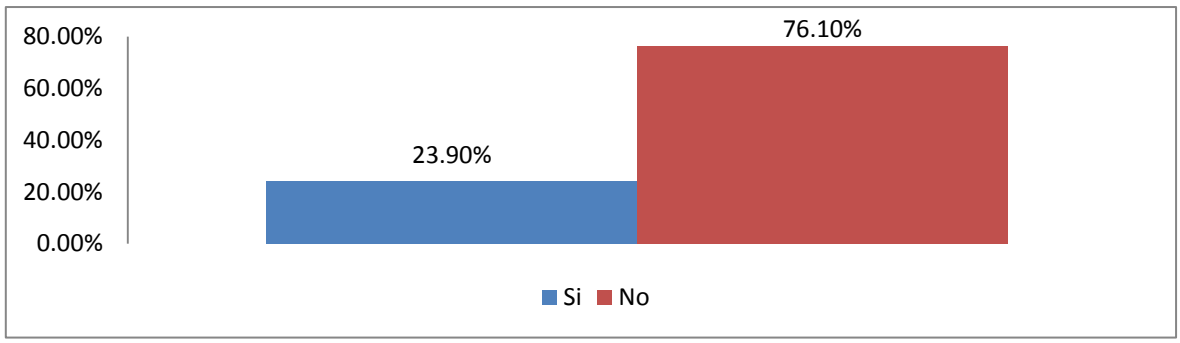
Gráfica 6: Principales factores que provocan el cierre de empresas



Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

Respecto a si los empresarios conocen los programas que ofrece el gobierno para impulsar el desarrollo de las MiPyME's, el 76.10% manifestó no conocerlos (véase gráfica 7), por lo que los gobiernos deberían dar una mayor difusión de los mismos a través de campañas en donde se asegure que la información llegue realmente a las empresas que requieren de este tipo de apoyos para su permanencia y desarrollo.

Gráfica 7: Conocimiento de los apoyos de gobierno para impulsar a las MIPyME's

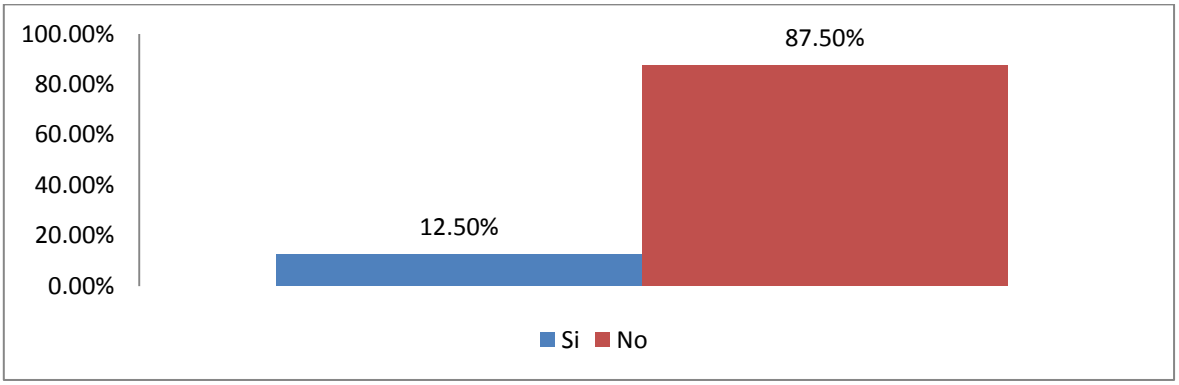


Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

Asimismo se les preguntó a los empresarios que conocían los programas de gobierno si en alguna ocasión recibieron algún tipo de apoyo por parte del gobierno antes del cierre de sus

empresas a lo que un número muy reducido del 12.5% contestó que sí. En este sentido los gobiernos deberían enfatizar los beneficios que brindan sus programas y ser muy específicos en los resultados que pueden obtener los empresarios si recurren a este tipo de apoyos, los cuales suelen tener tasas de interés muy bajas en relación a las que establecen las instituciones financieras privadas en el otorgamiento de créditos e incluso existen programas de apoyo en donde los créditos son a fondo perdido, porque lo que se persigue es precisamente ayudar a que las empresas sigan en funcionamiento, manteniendo con ello la generación de empleos y contribuyendo a la economía local (véase grafica 8).

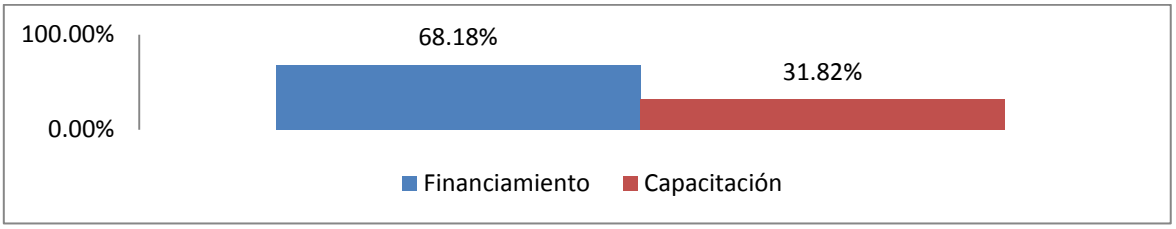
Gráfica 8: Conocimiento de los apoyos de gobierno para impulsar a las MIPyME's



Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

De los empresarios que recibieron algún tipo de apoyo por parte del gobierno se tiene que el 68.18% fueron apoyos económicos para financiar la operación de la empresa y un 31.82% fue para fines de capacitación (véase gráfica 9). Lamentablemente estas empresas aun cuando recibieron este tipo de apoyos cerraron sus operaciones, debido tal vez a la falta de conocimiento para administrar esos recursos financieros.

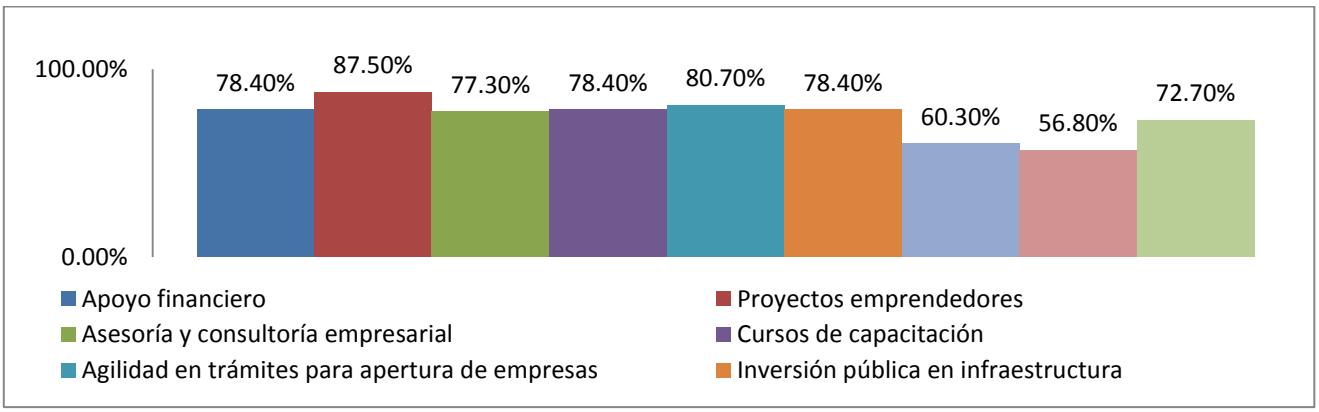
Gráfica 9: Tipo de apoyos del gobierno antes del cierre de la empresa



Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

En opinión de los empresarios encuestados el gobierno debería establecer e impulsar programas que den mayor respuesta a las necesidades de este tipo de empresas (véase gráfica 10). En un 87.50% consideran que deben impulsarse los proyectos de emprendedores que promuevan la creación de nuevas empresas y que además se de agilidad a los trámites para la apertura de estas, esta es la percepción de un 80.70%. Asimismo en un mismo porcentaje del 78.40% consideran importante el apoyo financiero, cursos de capacitación y el desarrollo de infraestructura lo cual desencadena una activación de la economía generando empleos y necesidades de productos y servicios. En un 77.30% los empresarios opinan que necesitan que el gobierno les brinde asesoría y consultoría empresarial pues si bien pueden recibir apoyos financieros también es necesario que se les capacite sobre la forma de administrarlos e invertirlos, así como recibir asesoría en las diferentes áreas que integran a una empresa de tal manera que les permita fortalecerse y desarrollarse para continuar su permanencia.

Gráfica 10: Apoyos que debería impulsar el gobierno hacia las MiPyME's



Fuente: Elaboración propia con resultados de la encuesta aplicada a empresarios que cerraron sus empresas en el municipio de Mexicali, B.C. durante el periodo 2013-2014

Conclusiones

Existen factores externos que también están afectando el desarrollo de las empresas, como son el alza en las tasas de interés y en los tipos de cambio, principalmente en esta Ciudad de Mexicali que al ser frontera con Estados Unidos la mayoría de las empresas realizan importaciones de alguno de los productos que manejan, situación que agrava a su estado actual, así como el impacto de los cambios en indicadores macroeconómicos derivado de los problemas de otras economías derivado del proceso de globalización, tal como lo mencionan Pozuelo et al. (2013) es considerable el aumento de las situaciones de cierre en las pequeñas y medianas empresas demuestra la enorme incidencia de la crisis económica en este segmento empresarial.

Las variables de tipo financiero son las que permiten anticipar de mejor manera el fracaso y cierre de las empresas, de ahí la importancia de que las empresas generen información financiera que realmente sea de utilidad para determinar su situación financiera y lo más importante el aplicar métodos de análisis financieros que son de aplicación sencilla como el método de razones financieras que son resultado de las operaciones matemáticas básicas pero que brindan resultados de gran relevancia para la toma de decisiones y el establecimiento de estrategias que permitan a las empresas administrar de mejor manera sus recursos financieros principalmente en virtud de que estos tienen un impacto directo en cada una de las áreas de la empresa y que son determinantes para que una empresa se mantenga en operaciones logrando con ello su permanencia en el mercado y le permite ser competitiva.

Uno de los principales de los factores determinantes para la permanencia de las empresas es su rentabilidad, por lo cual la empresa debe aprovechar los periodos en que su rentabilidad es óptima e invertir en actividades de investigación y desarrollo lo cual les permitirá innovar y desarrollar ventajas competitivas logrando un mayor posicionamiento en el mercado.

Tal como lo señalan Veres, Labatut & Pozuelo (2009) las variables contables siguen jugando un papel más importante que otras variables de mercado. Partiendo del hecho de que la información extraída de los estados financieros refleja la actividad de la empresa y que dicha información es el principal factor que influye en su posible fracaso en el futuro. Además señala que las razones financieras, más relevantes son aquellas clasificadas como los grupos tradicionales de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y solvencia, rotación y

actividad, recursos generados y estructura financiera, siendo los aspectos más importantes de cara a evitar el fracaso de una empresa la liquidez y la generación de recursos internos.

Asimismo el poder acceder en forma oportuna al financiamiento externo permite a las empresas el poder permanecer en operaciones, para ello es necesario informarse sobre los diferentes tipos de financiamiento que existen en la banca comercial así como de los programas de apoyo de financiamiento por parte de los diferentes niveles de gobierno los cuales establecen tasas de interés bajas en relación a las instituciones financieras privadas, e incluso algunos programas brindan financiamientos a fondo perdido, lo cual representa una oportunidad para aquellas empresas que se encuentran con problemas de liquidez necesaria para mantener la operación ordinaria de su empresa o bien para crecer. Además de buscar la asesoría para una adecuada aplicación y administración de los recursos que pueda obtener por estos medios.

En cuanto a su capacidad de innovación se puede concluir que la mayoría empresas mantienen una postura conservadora en cuanto a la innovación de productos y servicios, por el riesgo que esto pudiese representar, siendo muy selectivas en lo que se refiere a nuevos productos o mercados, derivado en parte de que el capital que poseen es su único patrimonio y este es reducido, es por ello que recurren a imitar solo aquellos productos de innovación que otras empresas han lanzado al mercado y que ya tienen garantizado un éxito.

Aun cuando estudios anteriores señalan que son determinantes en la permanencia de las empresas los factores como información financiera, rentabilidad, innovación y la tecnología, para la mayoría de las empresas estos factores no fueron a los que se les dio mayor importancia en los últimos años de su operación, si no que estaban enfocadas en los productos y/o servicios que ofrecían su calidad y disponibilidad, descuidando los factores más importantes que debe cuidar una empresa que desea permanecer en el mercado.

Referencias Bibliográficas

Alarcón A.A. & Ulloa P.E. (2012).El análisis de los estados financieros: papel en la toma de decisiones gerenciales. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. (167). Recuperado en http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2012/

Anzola, S. (2010). Administración de pequeñas empresas. México: Mc Graw Hill

Baltar Salgado, E., Fernández López, S., Vivel Búa, M. & Neira Gómez, I. (2012). Supervivencia Das Empresas Innovadoras Españolas: Efectos Da Innovación. *Revista Galega de Economía*, 21(2) 107-132. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39124539005

Del Castillo, C.O., Cereceres, G.L., Rodríguez, P.M. & Borboa, Q.M. (2005). *Fundamentos Básicos de Administración.* Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.

Encinas, H.D. & Arteaga, M.J. (2007). Obstáculos, logros y desafíos de las MiPyME's en Bolivia. En Regalado H.R. *Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración*, 38-49.

Ferrell, O. C., & Hirt, G.A. (2010). *Introducción a los negocios en un mundo cambiante*. Séptima edición. México: Mc Graw Hill.

García-Gallego, A. & Mures-Quintana, M. (2013). La muestra de empresas en los modelos de predicción del fracaso: influencia en los resultados de clasificación. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 15, 133-150. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=233127547008

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. México:Mc Graw Hill.

Jiménez, S., Abad, M.C., Arquero, J.L., (2007). *El Fracaso Empresarial. Características y Tipos*. AECA, Madrid.

Jiménez, R. & Andalaft, A. (2002). Modelo de Análisis de la Competitividad de la Empresa. *Economía y Administración*. 39 (58), 7-20

Lefcovich, M. (2004). Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. Recuperado de http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/040907164743.html

Monterde M. (2013). Dirección estratégica de empresas familiares, garantía de continuidad y competitividad. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 8 (2), 1138-1147.

Nava, R., & Marbelis, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia* (RVG), 14, (48), 606-628.

Ochoa, S.G. y Saldívar, D.R. (2012). Administración Financiera. México: McGraw Hill

Pozuelo Campillo, J., Labatut Serer, G. & Veres Ferrer, E. (2013). Validez de la información financiera en los procesos de insolvencia. Un estudio de la pequeña empresa española. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 16(1) 29-40. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80725700003

Rangel J., Aguilera L., González M. & Pomar S. (2014). La Influencia de la Innovación y la Información Financiera en la Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa Manufacturera. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 9 (1), 847-858.

Reyes, G. & Briceño M.A. (2010). Propuesta de modelo financiero para crecimiento corporativo sostenible. *Finanzas y Política Económica*, 2(2), 57- 64. Recuperado de http://portalweb.ucatolica.edu.co/easyWeb2/files/4_8070_propuesta-de-modelo-financiero-para-crecimiento-corporativo-sostenible.pdf

Rizo, L. E., Pablos S.G. & Rizo L. E. (2010). La teoría del capital de trabajo y sus técnicas. *Contribuciones a la Economía*, Recuperado en http://www.eumed.net/ce/2010a/

Rodríguez, V. (2011) *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas*. México: Cengage Learning

Romero Espinosa, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia: análisis bajo modelo Logit. *Pensamiento & Gestión*, (34) 235-277. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64628626002

Soriano, S. (2005), "*El 80% de las PYMES fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años. ¿Por qué?*, RG Pymes, Noviembre.

Tavakol, M. & Deenick, R. (2011). Making sense of Cronbach's alpha. *International Journal of Medical Education*. 2:53-55 doi: 10.5116/ijme.4dfb.8dfd

Vásquez, M.R. (2007). Las MiPyME's y la administración de riesgos. En Regalado H.R. *Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración*, 93-105.

Veres Ferrer, E. J., Labatut Serer, G. & Pozuelo Campillo, J. (2009). Hacia una ordenación de las pequeñas empresas atendiendo a su posible situación de fracaso. *Estudios de Economía Aplicada*, 27(3) 1-18. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30117059011

Pobreza y Turismo en Michoacán 2000 Y 2010

Antonio Kido Cruz[1]
Julio Cesar Sánchez Bucio[2]
Rubí Rangel Reyes[3]

[12]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Contaduría y Ciencias Administrativas, akido42@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Contaduría y Ciencias Administrativas, sanchezcesar86@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Contaduría y Ciencias Administrativas, sanchezcesar86@hotmail.com

Pobreza y Turismo en Michoacán 2000 y 2010

Resumen

El presente proyecto busca medir por un lado el grado de correlación entre indicadores de la actividad turística e indicadores de la violencia y por otro, medir la correlación entre indicadores de turismo e indicadores de pobreza en diferentes municipios del estado de Michoacán. La idea de que un desarrollo turístico es mayor cuando los niveles de seguridad son altos y que este desarrollo puede potenciar las capacidades económicas para superar problemas de pobreza en una zona específica es de sentido común. Sin embargo, estas relaciones no se presentan en automático, por eso, es necesario contar con información estadística que nos permitan medir estas hipótesis de correlación. Ante un panorama de creciente violencia en el estado y con niveles relativamente altos de pobreza y marginación en muchos municipios, es importante proporcionar evidencia empírica sobre si la apuesta a un desarrollo turístico representa una buena opción para la región, máxime cuando en ella se destacan factores de cultura, de arquitectura y de tradiciones que suelen ser altamente apreciados tanto por turistas nacionales como internacionales.

Palabras Clave: Turismo, pobreza, Michoacán

Poverty and Tourism in Michoacán 2000 and 2010

Abstract

This project seeks to measure the one hand the degree of correlation between tourism indicators and indicators of violence and other indicators to measure the correlation between tourism and poverty indicators in different municipalities in the state of Michoacan. The idea that tourism development is greater when security levels are high and that this development could enhance the economic capacity to overcome problems of poverty in a specific area is common sense. However, these relationships do not occur automatically, so it is necessary to have statistical information that allow us to measure these hypotheses of correlation. Against a background of increasing violence in the state and with relatively high levels of poverty and marginalization in many municipalities, it is important to provide empirical evidence about whether the commitment to tourism development represents a good choice for the region, especially when it highlights factors

culture, architecture and traditions that are often highly appreciated by both national and international tourists.

Keywords: Tourism, poverty, Michoacan

Introducción

El turismo es la industria más grande del mundo y ha sido un componente integral de las estrategias de desarrollo en muchos países en desarrollo durante más de medio siglo. El sector es generalmente considerado como un sector de crecimiento importante que ya utiliza mano de obra intensiva y ofrece un potencial de crecimiento sostenible en estos países que pueden presentar un número limitado de opciones (Ashley y Maxwell, 2001).

En más de 50 países, de los más pobres del mundo, el turismo es uno de los tres principales componentes que contribuyen al desarrollo económico (OMC, 2000, citado en Sofield, 2003: 350). La industria del turismo emplea a más de 200 millones de personas a nivel mundial y presenta una tasa de 9,5% anual crecimiento en las llegadas de turistas a los países en desarrollo desde 1990, en comparación con el 4,6% en todo el mundo (IIED, 2001). Mientras que el turismo representa hasta el 10% del PIB en los países occidentales, en los países en desarrollo representa hasta el 40% del PIB.

Desarrollo

La determinación e impacto de las actividades del turismo en la reducción de la pobreza es notoriamente problemático y estas dificultades se ven agravadas por los intereses de los diferentes grupos de agentes económicos que participan en la industria turística. Como Scheyvens (2007) ha señalado, en la práctica algunos grupos priorizan los intereses de la industria turística en su conjunto, es decir, en el crecimiento del sector, mercados en expansión y la mejora de los beneficios, mientras que otros se centran más directamente en la utilización de la industria para mejorar la el bienestar de los pueblos empobrecidos. Un énfasis unilateral en indicadores macroeconómicos a menudo sirve para ocultar enormes desigualdades en la distribución de la riqueza generada por el turismo.

A nivel internacional, se ha venido trabajando en la idea de que la actividad turística puede ser un instrumento útil para combatir la pobreza. En especial los estudios basados en las comunidades y el uso de recursos ecosistémicos. La Organización Mundial de Turismo respalda esta idea en numerosos trabajos (OMT, 2004; WTO, 2002; WTO, 2006). Sin

embargo, algunas investigaciones han señalado que en algunos escenarios los costos son mayores a los beneficios que el turismo confiere a los pobres.

La medición de la pobreza en México

La medición oficial de la pobreza para México hasta 2006 utilizó la metodología definida por la Secretaría de Desarrollo Social, basada en las recomendaciones metodológicas del Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (CTMP) en 2002. En esa medición se emplea el ingreso como el único espacio para la evaluación del nivel de vida de los hogares (CTMP, 2002). En el contexto de una nueva metodología de medición multidimensional de la pobreza, el CONEVAL estableció distintas líneas de investigación a fin de disponer de una medición acorde con las disposiciones de la Ley General de Desarrollo Social.

En México, el organismo institucional para medir la pobreza el Consejo Nacional de Evaluación (CONEVAL) tiene entre otras atribuciones generar una definición conceptual de pobreza. Esta toma en consideración básicamente tres enfoques: el de bienestar económico, los derechos sociales y el contexto territorial. De esta manera, el CONEVAL describe su concepto de pobreza multidimensional como:

"…Una persona se encuentra en situación de pobreza multidimensional cuando no tiene garantizado el ejercicio de al menos uno de sus derechos para el desarrollo social, y si sus ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades…"

Michoacán es un estado con diversidad de atractivos en el turismo cultural y en el turismo ecológico principalmente. En el turismo cultural destacan sus ciudades históricas como la capital Morelia con su centro histórico colonial declarado Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO en 1991, pueblos pintorescos como Pátzcuaro, Cuitzeo, Tlalpujahua, Santa Clara del Cobre, Angangueo, Tzintzuntzan, Tacámbaro y Jiquilpan declarados Pueblos Mágicos por el gobierno federal. Celebraciones ancestrales de fama internacional como el Día de Muertos declarado Patrimonio intangible de la Humanidad por la UNESCO en 2003.

Rutas turístico culturales como la Ruta Don Vasco que está conformada por una serie de poblaciones con el legado del humanista Vasco de Quiroga, así como la Ruta Minera al oriente del estado que abarca poblaciones como Angangueo y Tlalpujahua. Festivales culturales como los de música, órgano, guitarra y cine como lo es el Festival Internacional de Cine de Morelia. Además de variadas expresiones tradicionales y de folclor como lo es en la gastronomía con afamados platillos típicos y postres, así como artesanías y música tradicional. En el turismo ecológico sobresale la Reserva de la biosfera de la Mariposa Monarca declarada Patrimonio Natural de la Humanidad por la UNESCO en 2008, así como el volcán Paricutín y la costa michoacana entre otros atractivos(Wikipedia, 2014)

Objetivo

Investigar el **nivel y tipo de relación** entre indicadores turísticos e indicadores de pobreza en municipios seleccionados del estado de Michoacán.

Materiales y métodos:

El coeficiente de correlación de Pearson viene definido por la siguiente expresión (Wikipedia, 2014):

$$rxy = \frac{\sum Zx\ Zy}{N}$$

Esto es, el coeficiente de correlación de Pearson hace referencia a la media de los productos cruzados de las puntuaciones estandarizadas de X y de Y. Esta fórmula reúne algunas propiedades que la hacen preferible a otras. A operar con puntuaciones estandarizadas es un índice libre de escala de medida. Por otro lado, su valor oscila, como ya se ha indicado, en términos absolutos, entre 0 y 1.

El Indicador Turístico

En el caso del turismo, el esquema de análisis parte con un enfoque de demanda turística, bajo el supuesto de que el turismo es una actividad esencialmente "keynesiana": sin demanda (sin turistas), no existe dicha actividad, por más interesantes que sean los

atractivos que tenga un país (CEPAL, 2007). Es la demanda la que determina, en última instancia, el nivel de la producción y el empleo en dicho sector.

Esa demanda efectiva deberá encontrar, como respuesta, la prestación de servicios (hoteles, restaurantes, transportes, servicios de esparcimiento, etc.) generados por agentes residentes, lo que obviamente posibilita analizar, desde una perspectiva mesoeconómica la generación de valor agregado y empleo en el sector, y consiguientemente, el aporte del sector al PIB (CEPAL, 2007).

En el siguiente apartado se describe, tomando en consideración el desarrollo presentado en de (2010) el procedimiento de normalización de la información turística presentada de manera oficial por el INEGI. El procedimiento formal para la ponderación de los índices normalizados toma en consideración el planteamiento de Páez y Cuellar (2007).

Las dos técnicas comúnmente empleadas en la normalización de indicadores se encuentran la de min-max y la de normalización estadística o z-score. Su amplia aplicación, se explica entre otras cosas, por las características deseables para el proceso de agregación de los componentes de un indicador. Sin embargo, la técnica de normalización estadística se basa en el supuesto de que la serie de datos se distribuye de manera normal, lo cual, no siempre se cumple.

El procedimiento min-max se basa en la obtención de valores máximos y valores mínimos y esta condición, conlleva elementos de incertidumbre y subjetividad que quedan a juicio del investigador. Aun así, esta técnica es la más usada en estudios de la ciencia social. Los valores máximos y mínimos quedan normalizados cuando estos toman valores entre cero y uno y todos los demás valores deben variar entre cero y uno.

De acuerdo a Philips y Androtiaoshilianan (2001), se pueden definir las siguientes funciones de normalización min-max cuando se desea que el valor objetivo de la función sea un valor máximo, de manera que:

$$I_{kj} = \frac{(Xki - Xk_min)}{Xk_max - Xk_min}$$

En donde Ikj representa el índice normalizado, Xki es el valor original, Xk_max es valor deseable máximo del sistema y Xk_min representa el valor deseable minimo del sistema.

En este caso, denotamos con el valor que toma la unidad k-ésima en el indicador positivo j-ésimo con j ϵ J , siendo J el conjunto de indicadores positivos del sistema. En este caso, en particular, no es necesaria una homogeneización previa sino que el analista debe fijar inicialmente la dirección de variabilidad de cada indicador.

Realizado esto, se deben adoptar dos decisiones previas para cada indicador del sistema. En primer lugar, fijar un conjunto de ponderaciones que muestre la importancia relativa otorgada a cada uno de los indicadores del sistema (en nuestra exposición supondremos que al componente de demanda le asignaremos una ponderación del 50% y al componente de oferta también se le pondera con un 50%).

En segundo lugar, es necesario definir un valor deseable para cada indicador. El criterio adoptado en este estudio fue el de fijar el valor del nivel deseable máximo como como el valor medio de los indicadores más altos del sistema multiplicado por un factor común. Este factor común es de 1.5. Para el caso del valor mínimo, se promedió los dos valores más bajos del sistema y se multiplico por un factor de 0.5.

Los valores máximos deseables de los indicadores positivos establecen una meta ideal, en donde se considera que una unidad muestra una buena situación en el aspecto evaluado por él indicador y el valor mínimo deseable representa la una situación en donde ninguna unidad desearía estar con relación al indicador analizado.

Es importante mencionar que los componentes a considerar son los que se obtienen de las cifras oficiales del INEGI para la unidad de medida a nivel municipal para el año 2000 y 2010. Estos son: el número de cuartos disponibles registrados (S_1), el número de turistas

que se hospedaron en establecimientos de hospedaje (D_1), y el número de establecimientos turísticos diferentes a los de hospedaje (S_2), por lo que es posible encontrar la siguiente relación formal.

Índice turístico = 0.25S1 + 0.5D1 + 0.25 S2

El índice de actividad turística puede tomar valores desde cero hasta infinito y se interpreta como sigue: entre mayor es su valor más actividad turística existe y viceversa

Resultados Empíricos De La Estimación Entre Turismo Y Pobreza

El cuadro (1) presenta los resultados del coeficiente de correlación de Pearson entre el indicador de la actividad turística y los indicadores de pobreza para el año 2000. El cuadro presenta los valores de significancia estadística.

Cuadro 1: Coeficiente de correlación turismo y pobreza en el año 2000.

	IAT00	PA2000	PC2000	PP2000	GINI2000
IAT00	1.000000	-0.462993	-0.483648	-0.545723	0.179943
PA2000	-0.462993	1.000000	0.994807	0.943215	0.368768
PC2000	-0.483648	0.994807	1.000000	0.970654	0.341274
PP2000	-0.545723	0.943215	0.970654	1.000000	0.229372
GINI2000	0.179943	0.368768	0.341274	0.229372	1.000000

Fuente: Elaboración propia.2015

Cuadro 2: Valores de significancia estadística

	IAT00
IAT00	1.000000
PA2000	0.0822
PC2000	0.0678
PP2000	0.0354
GINI2000	0.5210

Fuente: Elaboración propia.2015

Los resultados del modelo establecen un coeficiente de correlación de -0.46; -0.48 y, -0.54 para los índices de pobreza alimentaria, pobreza de capacidades y pobreza patrimonial respectivamente para el año 2000. Con valores de p iguales a 0.08, o.06 y 0.03. Esto indica

una relación inversa entre el indicador de turismo y los diferentes indicadores de pobreza por ingresos, sin embargo, solo la relación entre turismo y pobreza patrimonial es significativa con un nivel de p< 0.05. Los indicadores restantes son significativos a un nivel de p > 0.10, por lo que podemos concluir que para el año 2000 se encuentra evidencia empírica de una correlación negativa entre el turismo y la pobreza en los municipios seleccionados de Michoacán.

Cuadro 3: Coeficiente de correlación turismo y pobreza en el año 2010.

	IAT2010	PA2010	PC2010	PP2010	GINI2010
IAT2010	1.000000	-0.359422	-0.375462	-0.425245	0.486136
PA2010	-0.359422	1.000000	0.998276	0.983371	-0.114691
PC2010	-0.375462	0.998276	1.000000	0.992156	-0.154821
PP2010	-0.425245	0.983371	0.992156	1.000000	-0.247701
GINI2010	0.486136	-0.114691	-0.154821	-0.247701	1.000000

Fuente: Elaboración propia.2015

Cuadro 4: Valores de significancia estadística.

	IAT2010
IAT2010	1.000000
PA2010	0.1883
PC2010	0.1679
PP2010	0.1141
GINI2010	0.0662

Fuente: Elaboración propia.2015

Los resultados del cuadro (3) y (4) establecen un coeficiente de correlación de -0.35; -0.37 y, -0.42 para los índices de pobreza alimentaria, pobreza de capacidades y pobreza patrimonial respectivamente para el año 2010. Con valores de p iguales a 0.18, 0.16 y 0.11. Esto indica una relación inversa entre el indicador de turismo y los diferentes indicadores de pobreza por ingresos, sin embargo ninguna relación es significativa al nivel de p < 0.10, por lo que resulta difícil generar conclusiones válidas dentro del rango de datos analizados.

Conclusiones

El estudio se realizó a través del coeficiente de correlación de Pearson por la naturaleza intrínseca del fenómeno de estudio. Estas características particulares no permiten utilizar técnicas econométricas ya que introducirían sesgos en los estimadores, algunas otras de las

técnicas no son apropiadas para la relación buscada (como el análisis VAR, MCE). Por el lado de la normalidad de las variables, se utilizaron pruebas robustas de correlación con la finalidad de evitar sesgos de distribución y/o outliers. Este comentario y la discusión refleja el objetivo principal de la investigación y la implicación de política pública necesaria y suficiente para calificar como un estudio de investigación.

Podemos concluir que para el año 2000 se encuentra evidencia empírica de una correlación negativa entre el turismo y la pobreza en los municipios seleccionados de Michoacán. A su vez, para el año 2010, indica una relación inversa entre el indicador de turismo y los diferentes indicadores de pobreza por ingresos, sin embargo, ninguna relación es significativa al nivel de $p < 0.10$, por lo que resulta difícil generar conclusiones válidas dentro del rango de datos analizados.

Referencias Bibliográficas

Ashley, C. & Maxwell, S. (2001) "Rethinking Rural Development", Development Policy Review, 19 (4), pp. 395-425.

Blancas, A. (2000), Estadística aplicada a los negocios y la economía, Bogotá, McGraw-Hill.

CEPAL (2011). Indicadores económicos para el análisis del turismo. Proyecto OMT-CEPAL. Santiago, Chile.

Wikipedia(2014).https://es.wikipedia.org/wiki/Coeficiente_de_correlaci%C3%B3n_de_Pearson.

INEGI (2001), Tabulados Básicos Nacionales y por Entidad Federativa. Base de Datos y Tabulados de la Muestra Censal. XII Censo General de Población y Vivienda, 2000, Aguascalientes, INEGI.

OMT (2004), Turismo y atenuación de la pobreza. Recomendaciones para la acción, Madrid, OMT.

Scheyvens, R. (2007) “Exploring the Tourism Poverty Nexus” in C. Michael Hall (ed.) Pro-poor Tourism: Who Benefits?, Clevedon: Cromwell Press, pp 121-141.

SECTUR (2015), “DataTur Certeza Estratégica“ en http://www.sectur.gob.mx/wb2/sectur/sect_Estadisticas_del_Sector.

Torres, R. and Momsen, J.H. (2004) “Challenges and potential for linking tourism and agriculture to achieve pro poor tourism objectives”, Progress in Development Studies, 4 (4), 294-319.

Trujillo, A. (2008). La medición del turismo y la pobreza en México: un análisis logístico. Revista SECTUR.

World Tourism Directory (2006) “Tourists flee riot torn Tonga”, World Tourism Directory news article, 21.6.2006, on WWW at http://www.worldtourismdirectory.com/news/236/tourists-flee-fromriot- torn-tonga.html accessed 08/09.

World Travel and Tourism Council (WWTC) (2009) Travel & Tourism Economic Impact 2009, on WWW at http://www.wttc.org/eng/Tourism_Research/Tourism_Economic_Research/sourced on 08.09

Zerón y Sánchez (2006) “Enciclopedia de los Municipios de México” en http://www.e-local.gob.mx/work/templates/enciclo/oaxaca/ (abril 27, 2014).

CONEVAL (2014). Metodología de la medición de la pobreza en México. www.coneval.gob.mx

Microempresas y Exclusión Financiera en México. Las Cooperativas de Ahorro como Alternativa

Bernardo Olmedo Carranza[1]

[1]Universidad Nacional Autónoma de México - Instituto de Investigaciones Económicas, bolmedo@unam.mx

Microempresa y Exclusión Financiera en México. Las Cooperativas de Ahorro como Alternativa

Resumen

La importancia de la microempresa en cualquier sociedad ha sido ampliamente reconocida, tanto por su contribución a la generación de empleo como al desarrollo regional. Sin embargo, en sociedades como la mexicana, aunque también juegan ese indiscutible papel, la importancia que se le otorga en cuestiones vitales como su acceso al financiamiento es prácticamente inexistente. Son víctimas de la exclusión financiera tanto de la banca de desarrollo como de la comercial privada. Las políticas y las estadísticas oficiales la ignoran, siendo que representan alrededor del 97 por ciento de las unidades económicas del país. De ahí la necesidad de recuperar formas alternativas de financiamiento para este importante sector empresarial. Analizamos el caso de las cooperativas de ahorro (cajas populares o cajas de ahorro), que en su versión regulada en México se conocen como Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

Palabras Clave: Microempresas, exclusión financiera, alternativas de financiamiento, cooperativas de ahorro

Microenterprise And Financial Exclusion In Mexico. Cooperative Savings Associations As An Alternative

Abstract

The importance of microenterprises in any society has been widely recognized both for its contribution to job creation and regional development. But in societies like Mexico, but also play the role indisputable, the importance that is given to vital issues such as access to financing, is virtually nonexistent. They are victims of financial exclusion both development banks and the private business. Political and official statistics ignore, being representing about 97 percent of economic units in the country. Hence the need to recover alternative forms of funding for this important business sector. We analize the cooperative saving associations, which are known as Cooperative Societies Savings and Loan in Mexico in its regulated version.

Keywords: Microenterprises, financial exclusion, financing alternatives, cooperative savings associations

Introducción

Las potencialidades de la microempresa han sido destacadas y evidenciadas por el papel que han jugado en prácticamente todos los países altamente desarrollados, y su importancia e impacto en el desarrollo regional de estas naciones ha sido innegable. No obstante, en el caso de México, su acceso al financiamiento bancario ha sido restringido, y en la mayoría de los casos, hasta inexistente. Las políticas oficiales parecen ignorarla, o aún más, excluirla y despreciarla. No obstante, las microempresas han significado un medio de salvación y rescate para millones de emprendedores y sus familias, sobre todo en tiempos de crisis, y para la misma economía nacional. En virtud de ello se requiere recuperar formas alternativas formales -y aún informales- para el financiamiento del sector microempresarial, pues ello también es parte del rescate de un país, de una sociedad que ha padecido gobiernos e instituciones bancarias comerciales que han ignorado sus responsabilidades con este amplio sector popular productivo del país.

En América Latina, la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) se expresa en el hecho de que alrededor del 10-20 por ciento del total de las empresas son pequeñas y medianas (pymes), mientras que entre el 80 y el 90 por ciento restantes -o aún más- son microempresas, esa parte del sector que es el más vulnerable en la sociedad.

La microempresa, concepto que de alguna manera se vincula en buena medida a la figura del autoempleo (incluso denominados autoempresarios), a las empresas familiares, a la economía informal, esas unidades económicas –constituidas actualmente en México de una y hasta 10 personas ocupadas-, constituían en América Latina hace ya 20 años, más de 50 millones de unidades que ocupaban a más de 150 millones de personas, quienes representaban –en palabras del entonces Presidente del Banco Interamericano de

Desarrollo, Enrique Iglesias- "un desafío fenomenal, porque en esas empresas, o sea, microempresas, hay una capacidad muy importante de generación de producción y por supuesto, de empleo, pero una bajísima productividad, porque en ese enorme mar de microempresarios, los vendedores ambulantes hasta las familias plurales, se esconden los peores niveles de pobreza, de los peores niveles de baja productividad. [---] En algunos países esa microempresa representa el 50% del sector de trabajo y supone el gran alimentador del sector informal, un sector que no es el sector informal de Europa, que es el producto del desarrollo de la empresa que escapa al mercado, escapa a la fiscalía, éste es el producto del proceso de subdesarrollo, de la exclusión de grandes sectores de la sociedad que no tienen forma de ingresar al mercado aunque estén dependiendo de ello en su funcionamiento diario." (Programa Bolívar, 1996: 41)[1]

La Microempresa: Exclusión Financiera

Uno de los más importantes problemas que caracteriza al sector de la micro y pequeña empresa en nuestra región es el acceso al financiamiento, cuestión que ha quedado de manifiesto en numerosos estudios y diagnósticos realizados por diversos organismos e instituciones regionales, caso de la *CEPAL* (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, de la ONU), del *SELA* (Sistema Económico Latinoamericano), del mismo Banco Interamericano de Desarrollo (*BID*), y de su *Programa Bolívar* que constituyó en su momento una iniciativa y un foro de la pequeña y mediana empresa (mipyme) en América Latina (Olmedo, 1997).

La microempresa en México se ha encontrado ubicada en el estrato inferior empresarial y comparte los mismos rasgos que en el resto de América Latina desde hace varias décadas, ocupando generalmente de 1 a 5 personas (en México hasta 10) (Puga, 1992: 21). La actividad de algunos de estos microempresarios se refleja en las estadísticas oficiales de la economía informal. Una elevada proporción evade toda obligación de tipo jurídico, fiscal, laboral, y engrosan las filas de la economía informal. Sin embargo, forman parte del tejido

[1] Enrique Iglesias, Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en el discurso de inauguración del Primer Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana, Punta del Este, Uruguay, noviembre de 1995.

empresarial nacional que, en épocas críticas, son un refugio para seguir produciendo, sobrevivir y mantener a flote la economía familiar y también la economía y la sociedad nacional.

En el país, el sector de las mipymes constituye un importante generador de puestos de trabajo. En 2012, por ejemplo, ellas fueron las responsables de cerca del 74 por ciento del empleo total en el país. Sin embargo, estas empresas recibieron únicamente 15 por ciento del total de los créditos otorgados por el sistema financiero nacional (de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Inegi), lo que provoca que estas empresas se vean en la necesidad de acudir a canales informales para la obtención de financiamiento (Montes, 2013).

Si las pequeñas y medianas empresas (pymes) son vulnerables a las cuestiones de financiamiento, las microempresas se ven prácticamente imposibilitadas para tener acceso al crédito, sea de la banca de desarrollo o de la comercial. Con ello hablamos de alrededor de más del 95 por ciento del total de las unidades empresariales en el país, estimadas en alrededor de 5 millones de empresas en todos los sectores económicos. (Montes, 2013). [2]

Esta práctica imposibilidad para tener acceso al financiamiento resulta en una verdadera exclusión de las microempresas del sistema financiero. Ello se evidencia por otro indicador. Las encuestas que realiza el Banco de México para conocer las fuentes de financiamiento de las empresas mexicanas, siempre se refieren al sector de empresas que cuentan de 11 y hasta 100 empleados y al de 100 empleados y más. En la encuesta referida, simplemente no se hace referencia a aquellas empresas de entre 1 y hasta 10 empleados, es decir, a la microempresa, muy seguramente porque no es significativa en el conjunto, lo que podía interpretarse como una práctica exclusión de ellas del sistema financiero nacional.

El Inegi con apoyo de la Secretaría del Trabajo, realiza cada dos años la encuesta de micronegocios, la última correspondiente al cuarto trimestre de 2012 y dada a conocer apenas en julio de 2013. Según ésta, en 2012 habría 9.2 millones de micronegocios, de los

[2] Declaraciones de Rebeca Pizano, Directora General Adjunta de Fomento de Nafin.

cuales 84.5 por ciento eran trabajadores por cuenta propia (con o sin apoyo de trabajadores subordinados no remunerados) y el 15.5 por ciento restante se trataba de empleadores con trabajadores asalariados. Respecto de su estatuto de formalidad, 70 por ciento no contaban con registro ante alguna autoridad, 16 por ciento se había registrado solamente ante su municipio o la delegación, y 14 por ciento tenía registro ante otras autoridades (*Tendencias*, 2013).[3] Ello indica que alrededor de 6.3 millones de micronegocios se encuentran en la práctica informalidad.

Lo destacado de la microempresa para el mercado interno, para las economías estatales, regionales y locales es que son importantes generadoras de empleo, formal e informal, de donde su cifra real siempre parece inexacta, aunque es evidente que dadas las condiciones de la crisis en México, su importancia como amortiguador social de la crisis ha sido de suma relevancia.

Ante esta realidad, estimamos que la figura de las cajas populares o cooperativas de ahorro son una alternativa viable de financiamiento para este sector microempresarial, formal e informal, ya que cualquier persona puede ser socia de ellas.

Cooperativas De Ahorro

Antecedente Europeo

A mediados del siglo XIX surgió en Europa el concepto y puesta en marcha de un movimiento cooperativo para el ahorro popular que permitió a un gran sector de la población de escasos recursos hacer frente a sus necesidades de financiamiento, no solo para cubrir sus urgencias de carácter personal y familiar sino, de igual manera, las necesidades vinculadas a su papel como productores y/o agentes económicos. Estas cooperativas de ahorro son el antecedente de un importante movimiento cooperativo que ha continuado desarrollándose a escala mundial.[4]

[3] Por sector de actividad, 40.7% se ubica en el comercio, 33.9% en servicios, 16.7 por ciento en manufacturas, 8.2% en construcción, y 3.6% en transporte.

[4] Hay quienes ubican en el siglo XVIII el surgimiento de esta figura cooperativa. Sin embargo, para el caso de

Las cooperativas de ahorro, conocidas también como *cajas populares, cajas de ahorro o cooperativas de ahorro*, surgieron en Alemania[5] hacia mediados del siglo XIX, en condiciones adversas para sus sociedades, especialmente las capas de la población más pobres.

Este movimiento popular cooperativo encontró en Alemania, en dos regiones diferentes, a sus precursores. Alrededor de 1848, dos hombres llegaban a una misma conclusión: para resolver las dificultades de los desposeídos y para que el pueblo pudiera progresar, se requería proporcionarle recursos necesarios en condiciones razonables; ello se consideró bajo la forma de crédito, y además desde la perspectiva de un principio cooperativo. Europa y particularmente Alemania, basaron así desde entonces el actual fortalecimiento de su economía interna. Esos hombres fueron Schulze-Delitzsch y Raiffeisen. (CMCP, 1990: 23).[6]

Pronto se extendieron por toda Europa. Este movimiento cooperativista fue promovido por religiosos católicos, en cuyas ideas se predicaba un movimiento descentralizador e igualmente desconcentrador de la riqueza.

El sentido de promover en cada comunidad, en cada grupo social la posibilidad de potenciar los esfuerzos individuales mediante un proceso de asociación, parece ajustarse muy bien a un país como el nuestro.

Experiencias En El Norte de América

este ensayo, y de acuerdo con las fuentes consultadas como antecedentes directos de las cajas de ahorro mexicanas, las fechas de referencia se ubican a mediados del siglo XIX.

[5] Literatura diversa al respecto señala que su génesis debe ubicarse en otros lugares. No obstante, el elemento sustancial que se rescata es el ambiente en donde estas prácticas surgen. Es la etapa donde lo ético priva sobre lo social pero, donde al mismo tiempo, la crítica a los principios elevados por la religión al más alto rango son confrontados por un momento menos "romántico", encabezado por el optimismo liberal que se expresa en el campo de la economía.

[6] Entre otras, las cajas de ahorro son igualmente precursoras de las posteriores *uniones de crédito*. Víctor Aime Huber fue, de hecho, el inspirador de este movimiento, quien desde Alemania insistía en las ventajas y la necesidad moral del cooperativismo, así como en el valor educativo de esas asociaciones.

El atractivo del esfuerzo cooperativo ha residido, para interés de la comunidad, en las posibilidades de la suma y potenciación del esfuerzo colectivo por sobre las actitudes altamente individualistas.

Las experiencias en materia de ahorro y crédito populares en el continente europeo encontraron réplica en América, y es por un periodista, Alfonso Desjardins, que estas ideas se recuperan, primero en Canadá y luego en Estados Unidos.

En este último, mucho de su fortaleza económica ha residido precisamente en las bondades de este esfuerzo colectivo, contando actualmente con una membresía de casi un cuarto de su población. (CMCP, 1990: 25)

En México este tipo de asociaciones se conocieron desde principios del siglo XX (algunas fuentes señalan que la primera caja de ahorro formada en México es la Caja Popular Mexicana nacida en 1879), aunque se establece que nació con características diferentes (Castro, 1998: 6). Miguel Palomar y Vizcarra estudió en 1902 el papel de las cajas rurales de préstamos y ahorros a partir de la concepción del alemán Raiffeisen, idea que presentó en el Primer Congreso Católico de Puebla, encontrando eco en otras localidades, fundándose asociaciones de este género en Jalisco, Michoacán y el estado de México.

Sin embargo, como estas cajas habían sido promovidas en nuestro país por asociaciones católicas, prácticamente desaparecen como consecuencia de la persecución religiosa en esa época.

México: Cajas De Ahorro Después De Los Años Cincuenta

Hacia principios de los años cincuenta la experiencia de las cajas populares de ahorro es retomada en México por el Secretariado Social Mexicano (SSM) para promover el estudio de las experiencias en Canadá y los Estados Unidos. En 1951 se publicaron los primeros

cinco folletos sobre cooperativismo promovidos por el SSM, siendo constituidas, en ese entonces, las primeras tres cajas populares de ahorro en nuestro país.

En 1964 se forma la Confederación Mexicana de Cajas Populares. Entre 1973 y 1974 se lleva a cabo un cambio de estructura. La Confederación queda entonces integrada por siete federaciones estatales en lugar de las catorce que había en 1964. En 1988 la Federación Sureste cede parte de su territorio, lo que da lugar para formar la federación número ocho.

Marco Jurídico

Estas empresas sociales de ahorro son instancias populares que no poseían una figura jurídica validada por el Estado mexicano, salvo que se convirtieran en Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP) en los años noventa del siglo XX (Hanono y Vaca, 1993: 1), actualmente denominadas Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP).

Bajo la legislación de aquellos años, las cajas populares de ahorro representaban una forma de ahorro popular sin reconocimiento oficial. Se les ha llegado a comparar con otras formas por las que algunos defraudadores profesionales se han beneficiado de la buena fe de los socios. Las conocidas "tandas", "pirámides" y muchas otras iniciativas que adoptan formas aparentemente confiables de ahorro, acaban siendo una manera de enriquecimiento ilícito para beneficio de algunos malintencionados que aprovechan la ilusión de las personas ahorradoras que no tienen acceso al sistema financiero formal.

De hecho, todavía en la actualidad se alerta a los interesados en formar parte de una caja de ahorro para evitar caer en ese tipo de fraudes, verificando que esté registrada oficialmente, se encuentre autorizada o no.

De ahí que el Estado pensara en la necesidad de legislar y reglamentar en la materia para asegurar un mínimo de confiabilidad a los socios suscritos. Sin embargo, quizás las regulaciones oficiales bajo formalidades específicas tal vez no se ajustan a los principios,

filosofía y costumbres asociativas de este género. Pensamos que lo importante es que el espíritu que las anima se mantenga y no se caiga en la creación de entidades burocráticas alejadas de las necesidades de la población de escasos ahorros.

Algunas experiencias se concretaron oficialmente bajo la forma de SAP. No obstante, desde 1991 en que se hicieron las primeras modificaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito -apareciendo esta figura-, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorizó la operación de 20 de ellas. Algunas quebraron o tuvieron malos manejos (Castro, 1998: 6). En el 2001 se aprobó la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) con la idea de regular las cajas populares y para tratar de evitar los fraudes que se dieron en los años finales de los noventa.

De acuerdo con cifras recientes y con información del Fideicomiso del Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores (FOCOOP), habrían 624 sociedades registradas en todo el país, pero sólo 86 con autorización a junio de 2013 (Redacción *CNNExpansión*, 2013), aunque la información más reciente (CNBV, 2013) habla ya de 119 autorizadas y supervisadas, es decir, apenas el 19 por ciento del total. Es un sector que después de más de 20 años continúa en proceso de regulación, sin lograr que una mayor cantidad de cajas puedan ser registradas y autorizadas, por lo que pudiera interpretarse esto como una regulación inhibidora por parte de administraciones oficiales no tolerantes de las formas cooperativas de asociación, y que han caracterizado a los gobiernos de nuestro país.

En este sentido, como lo señalaba hace ya casi una década Isabel Cruz Hernández, especialista y promotora del financiamiento productivo alternativo- "dos hechos fueron ignorados: el primero, la desigualdad existente en el país –incluso al interior de los sectores populares urbanos y rurales-, donde el sector rural ha logrado desarrollar un número limitado de organismos financieros populares; el segundo, se pasó por alto que los grandes sistemas financieros exitosos como las Cooperativas Raiffeisen de Alemania, las cajas rurales agrupadas en el *Crédito Agrícola* [*Crédit Agricole*] de Francia o los bancos rurales *Rabobank* de Holanda, en sus orígenes no tuvieron una reglamentación bancaria tan estricta

como la diseñada en México [---]. La LACP, reglamentó una realidad mayoritariamente urbana, con una historia organizativa de al menos 50 años. La problemática rural nunca fue una prioridad en la discusión de la ley y su problemática específica es ampliamente desconocida en el sector financiero" (Cruz, 2004: 37).

.

A ello se agrega lo que señalan expertos del sistema financiero en el sentido de que en la iniciativa de reforma financiera existe el riesgo de sobrerregulación que impactaría en detrimento del crecimiento del financiamiento, cuestión en la que coinciden otros expertos que afirman "que cualquier regulación que implique recursos económicos, humanos y tecnológicos encarece los costos operativos, los cuales siempre se trasladan a las tasa de interés." (Redacción *Reforma*, 2013: 8).

Conclusiones

- La microempresa ha estado siempre presente en las economías nacionales como producto del sentido emprendedor de la sociedad, derivado de la necesidad de subsistencia de sectores de la población con escasos recursos y con escasas posibilidades de acceso a las formas institucionales de financiamiento bancario.

- Ante ello, las microempresas recurren a formas no bancarias, no financieras y aún no legales e informales para la obtención de recursos.

- Ello conlleva el riesgo de enfrentarse a opciones muy frecuentemente fraudulentas, que ponen en riesgo hasta el mismo patrimonio familiar.

- El peso y la importancia que la microempresa tiene en las economías nacionales no es despreciable. En los países altamente desarrollados han representado una opción descentralizadora, democrática, democratizante y como detonador del desarrollo regional frente al permanente proceso centralizador monopolista de la economía capitalista.

- La actividad reactiva del sector microempresarial frente a las tendencias monopolizadoras de las economías nacionales, y hoy más que nunca frente a los efectos de una economía nacional globalizada, significan una opción para la supervivencia de las economías familiares y de la misma sociedad nacional.

- No obstante, lejos de ser reconocidas, se les ha descartado prácticamente de todas las posibilidades de acceso a las formas institucionales de financiamiento.

- A pesar de ello, existen formas alternativas de financiamiento para este sector, caso expreso de las cajas de ahorro, siempre y cuando en el marco regulatorio del sistema financiero no se corra el riesgo de sobrerregulación como hasta ahora ha sucedido.

De otro modo, los microempresarios seguirán viéndose orillados a recurrir a alternativas de financiamiento no institucionales, informales y aún ilegales, como el agio. Ello se explica por la siempre creativa actitud de este sector frente al entorno adverso que se le presenta, particularmente en épocas de crisis profunda y ante actitudes, oficiales y privadas, de olvido y desprecio a las formas populares cooperativas de la producción y el financiamiento.

Referencias Bibliográficas

- Banxico (2013), *Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre enero-marzo de 2013*, Comunicado de prensa 17 de mayo, México, Banco de México. Recuperado el 8 de julio de 2013, de www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/financiamiento-empresas/%7BC3E558D5-5681-1FFA-F236-2820E01E15F1%7D.pdf.
- Canacintra (1990), *Vías alternas de financiamiento. Manual*, México: Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
-Castro Rocha, E. (1998, 11 de febrero), Contexto. Tradición en ahorro, *Reforma*, suplemento Su dinero. Economía y finanzas personales p. 6.
- CMCP (1990), *La Doctrina básica de las cajas populares. Folleto Amarillo*, (20ª. ed), México: Ediciones de la CMCP (Confederación Mexicana de Cajas Populares).
- CNBV (2013, 6 de agosto), Comunicado de prensa 048/2013. Recuperado el 26 de agosto de 2013 de www.cnbv.gob.mx/Prensa/Paginas/Boletines.aspx.
-Cruz Hernández, I. (2004, 9 de septiembre), Regulación financiera favorable al campo, *El Financiero*, p. 37.
-Hanono, A. y E. Vaca (1993, 7 de julio), Pocas Cajas Populares son Sociedades de Ahorro y Préstamo, *El Financiero*, Análisis. Fondos de Inversión, p. 1.
-Inegi (2013), *Perfil de las empresas manufactureras de exportación*, Boletín de prensa núm. 206/13, México Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Comunicación Social (21 de mayo).
-Montes, C. (2013, 25 de junio), La educación financiera, aliada del crédito, *elempresario.mx*, *El Economista*. Recuperado el 25 de junio de 2013 de http://elempresario.mx.
- Olmedo Carranza, B. (1997), Empresa e industria latinoamericana: diagnóstico, retos y recomendaciones, *Problemas del Desarrollo*, 28 (111), 57-76.
- Programa Bolívar (1996), *Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana. Una reflexión sobre las PYMES (por sus actores)*, Caracas: Asociación Programa Bolívar.
- Puga, C. (1992), *Empresarios medianos, pequeños y micro*, México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.

-Redacción *CNNExpansión* (2013, 4 de junio), Finanzas personales. ¡Cuidado con las cajas de ahorro! Recuperado el 4 de agosto de 2013 de www.cnnexpansion.com/mi-dinero/2013/06/04/cuidado-con-las-cajas-de-ahorro.
-Redacción *Reforma* (2013, 20 de junio), Detectan riesgos de sobrerregulación, *Reforma*, Negocios, p. 8.
-*Tendencias* (2013, 29 de julio), 9.2 millones de micronegocios hay en México, *Tendencias Económicas y Financieras*, Informe Especial, 27 (1337).

Análisis de la Problemática de las Cooperativas de Consumo, como Punto de Partida para Fortalecer el Crecimiento de estas, en la Zona Sierra de Amula, Jalisco

Aarón de Jesús León Soltero[1]
Manuel Ernesto Becerra Bizarrón[2]

[1]Centro Universitario de la Costa - Ciencias Económicas Administrativas, j_tv_545@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, MABEBI9@HOTMAIL.COM

Análisis de la Problemática de las Cooperativas de Consumo, como Punto de Partida para Fortalecer el Crecimiento de estas, en la Zona Sierra de Amula, Jalisco

Resumen

El siguiente documento describe un breve análisis de los sistemas de financiamiento que existen y usan las sociedades cooperativas en la Zona Sierra de Amula, especificando solamente sobre las de categoría de cooperativas de consumo, siendo estas una fuente importante de desarrollo regional ya que proporcionan una importante fuente de empleos, entre otras características. Se analizara la importancia que tienen a nivel mundial y en la zona mencionada. Además de describir las funciones de cada categoría que componen las cooperativas, se describirán estas como otra opción de desarrollo o empresa que pueda fortalecer el crecimiento de la región, haciéndolas una empresa rentable. Se menciona las principales problemáticas que estas enfrentan como empresa, y su financiamiento para el crecimiento de estas mismas.

Palabras clave: Financiamiento, Cooperativas, Estrategias

Analysis of the Problem of Consumer Cooperatives , as a Starting Point to Strengthen Growth Area in the Sierra De Amula , Jalisco.

Abstract

The following document describe a brief analysis of financing systems exist and use That cooperative societies in the Sierra de Amula zone , Specifying only on the category of consumer cooperatives , Being an Important source of regional development As They Provide an Important source of jobs , Among other features. We will analize The Importance worldwide and in the area Mentioned . In addition , we will describe the functions of each category That are part of the cooperative , These will be Described as another option or development company That Can Strengthen the growth of the region, making them a profitable venture . They face the main problems as a company , and financing for the growth of These same Mentioned .

Keywords: Financing, cooperative, strategies

Marco contextual

Este marco contextual dará una breve explicación de los antecedentes de las sociedades cooperativas, desde las primeras organizaciones que se dieron participes del cooperativismo, su nacimiento y desarrollo en un marco mundial y también en nuestro país como fue que nos hicimos participes de esta formidable forma de integración empresarial como alternativa del secuestro de integridad del sistema capitalista que se impone tajante en la vida de cada individuo hoy en día.

Se hablara de la importancia que tienen las sociedades cooperativas y algunos problemas que tienen debido a diferentes factores de su naturaleza y de otras corrientes, se señala las definiciones de lo que es la cooperativa definido por distintos personajes, y hasta por el mismo gobierno. Enmarcando su funcionamiento y constitución de las diferentes cooperativas.

En principio se destacara las sociedades cooperativas de consumo, sus características, obligaciones, principios entre otros. Dado que son organizaciones empresariales tienen reglamentos y características que deben seguir y cumplir como empresa de distribución de bienes, ya que así lo acata la ley del gobierno de México.

Las cooperativas juegan un factor muy importante en la economía mundial y también en México, esto no las deja fuera de problemas comunes que tienen las grandes y pequeñas compañías más aún si son las cooperativas de consumo que se han visto afectadas por las distintas decisiones de las ramas gubernamentales como el financiamiento, capacitación, asesoría entre otros.

Sociedades cooperativas

Según Bustamante Salasar, (2009) una cooperativa es una asociación autónoma de personas que han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática.

En acorde con lo anterior la organización internacional de las cooperativas de producción industrial, artesanal y de servicios por sus siglas en inglés (CICOPA) dice que las cooperativas sociales son una de las principales respuesta del movimiento cooperativo a las necesidades emergentes de las personas. Estando firmemente basadas en la definición, los valores y los principios internacionalmente reconocidos de las cooperativas, las

cooperativas sociales tienen además sus propias características distintivas, debido a los distintos contextos nacionales y regionales, a pesar de tales diferencias estas comparten todos los estándares acordados en común del modelo cooperativo valores y principios dichos en la declaración mundial sobre la identidad cooperativa.

Las sociedades cooperativas están regidas por una ley que regula su funcionamiento y determina sus obligaciones y derechos, en México existe una ley que lo hace se llama ley general de sociedades cooperativas.

En la ley general de sociedades cooperativas, (2012) siendo Carlos Salinas de Gortari, presidente de México menciona en el artículo 2 que: la sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Clases y categorías de las sociedades cooperativas

Según el artículo 21 las clases de sociedades cooperativas son: de consumidores de bienes y/o servicios, de productores de bienes y/o servicios y de ahorro y préstamo.

Los valores cooperativos

Según Mejia (2014) define estos valores como la regulación y guía del comportamiento de los socios quienes dan testimonio de estos y son:

Esquema 2. Valores del cooperativismo

Fuente: Elaboración propia con información tomada de (Mejia , 2014)

La misión de estas cooperativas descrita por CICOPA es que ellas definen explícitamente una misión de interés general como su propósito primario, realizando la misma directamente atreves de la producción de bienes y servicios de interés general. La inserción laboral que es una misión clave en muchas cooperativas sociales, debería considerarse como un servicio de interés general a todos los efectos, más allá de los bienes o servicios que ellas produzcan.

Se puede decir que las sociedades cooperativas nacen de las necesidades y virtudes del ser humano para socializarse y enfrentar los problemas que tiene como individuo y parte de una sociedad, complementando con principios que garanticen la cooperación mutua y social para conseguir la satisfacción de todos en general. Esta no es una organización empresarial capitalista que solo busca el fin de beneficios a un solo individuo si no de una organización con fines de satisfacer las demandas de toda una comunidad y sus miembros dirigidos por sus principios para lograr el éxito armónico.

Sociedades cooperativas de consumo

A continuación se describirá las sociedades cooperativas de consumo según la ley establecida en México; Son sociedades cooperativas de consumidores, aquellas cuyos miembros se asocien con el objeto de obtener en común artículos, bienes y servicios para ellos, sus hogares o sus actividades de producción.

Las sociedades cooperativas de consumidores podrán dedicarse a actividades de abastecimiento y distribución, así como a la prestación de servicios relacionados con la educación o la obtención de vivienda (Ley general de sociedades cooperativas, 2012).

Además Mejia (2014) afirma que las cooperativas también son empresas y deben estar sujetas a las leyes generales de sociedades mercantiles. Ante la secretaria de relaciones exteriores protocolizar un acta constitutiva, tramitar el registro federal de contribuyente ante el servicio de administración tributaria, también registrarse en el registro público de la propiedad y emitir comprobantes fiscales.

Problema de investigación

Según Regional business news (2014) en el mundo hay ingresos de 2200 billones de dólares de ingresos por las 300 cooperativas más importantes, y Dame Pauline Green presidente de Alliance Stated dice “El monitor mundial demuestra que las cooperativas son una importante fuerza económica mundial”. Una cooperativa japonesa Zenkyoren es la que

tiene el primer lugar con ingresos de 77.61 billones de dólares, seguida por algunas canadienses teniendo este país 10 de las más importantes cooperativas a nivel mundial.

Las sociedades cooperativas son un importante motor de la economía a nivel mundial. Según datos de la organización internacional del trabajo las empresas cooperativas contribuyen a a que muchas personas alrededor del mundo aseguren sus medios de vida. Estas provén más de 100 millones de puestos de trabajo en todo el mundo. La alianza cooperativa internacional representa cerca de mil millones de miembros individuales en todo el mundo. El país con mayor número de miembros individuales representado por la ACI es Estados Unidos de América con 225, 901,137 miembros en cerca de 30,000 cooperativas, Canadá con 18, 620,000.Japon 77, 034,387. México cuenta con 2, 479,900 miembros inscritos. La ACI cuenta con 272 organizaciones miembros procedentes de 94 países. (Mejia , 2014).

El sector de sociedades cooperativa de consumo en México cuenta según datos del Instituto Nacional Estadísticas, Geografía e informática. (INEGI) Con 1520 sociedades cooperativas, de las cuales en Jalisco cuenta con 50 que son de distribución de bienes al por menor.

Las problemáticas que enfrentan actualmente las cooperativas descritos por Mejia (2014) son:

1. La falta de capacitación para un manejo de la calidad.
2. Los problemas de legislación y la reglamentación de las cooperativas.
3. La falta del acceso al financiamiento.

Todos estos problemas se le pueden sumar lo que enmarca en el Plan nacional de desarrollo (2013) como dos problemáticas que están limitando la productividad en México que son:

1. La fortaleza institucional
2. Desarrollo social, capital humano, igualdad de oportunidades y proyección internacional.

También señala que México tiene un vasto acceso al comercio internacional a través de sus litorales y frontera compartiendo economía con la más grande del mundo. Esto ocasionando grandes acuerdos comerciales que facilitan la entrada de productos al mercado. Las oportunidades de comercio están limitadas a algunos sectores, existen costo fijos en el comercio exterior que representan barreras para el sector productivo como son la necesidad

de contar con capacidad técnica y administrativa, acceso al financiamiento y asesoría, limita la diversificación del comercio exterior.

Además menciona que tras la crisis de 1994-1995, el sistema financiero mexicano ha madurado y se ha fortalecido. Hoy en día, el sistema bancario del país se caracteriza por su solvencia y estabilidad. Sin embargo, prevalece la preocupación de que la banca no presta lo suficiente y, por lo tanto, no cumple con una de sus funciones básicas dentro de la economía: transformar el ahorro en créditos para apoyar proyectos productivos. Además, existe una alta concentración del crédito bancario, ya que a pesar de que hay 45 instituciones bancarias con actividad en el país, en diciembre del 2012 el 74% de la cartera de crédito total se concentraba en manos de 5 bancos. Cabe mencionar que el segmento comercial es altamente competitivo, mientras que más del 70 % de las unidades económicas rurales es de subsistencia o autoconsumo.

Por otra parte en el estado de Jalisco según el plan estatal de desarrollo (2013) el financiamiento que existe no es suficiente para garantizar la permanencia y desarrollo de las empresas así lo demuestra las encuestas que realizo el estado dando como resultado un tercer lugar en el rango de las problemáticas más importante que prevalece, esto es porque las empresas no pueden autofinanciarse sus actividades además de la baja actividad de la banca en la participación de estas mismas.

Un problema adicional es la insuficiente cobertura de la banca comercial, se advierte que hay regiones del estado que cuentan con muy pocas sucursales bancarias, así se muestra en la siguiente tabla:

Tabla. Sucursal de la banca comercial en Jalisco por región

Región	Total	Banamex	Banco	Banorte	Bancomer	HSBC	Santander	Scotia	Resto
Jalisco	1018	141	93	84	196	111	93	51	249
Norte	3	0	0	2	1	0	0	0	0
Altos norte	40	6	7	4	8	4	2	1	8
Altos sur	55	7	5	4	16	8	4	3	8
Ciénega	60	8	13	2	12	5	7	1	12
Sureste	10	3	1	0	3	1	2	0	0
Sur	35	6	7	2	6	4	1	1	1
Sierra de	10	1	2	0	4	2	0	0	0

Amula									
Costa sur	14	5	3	0	3	2	0	0	1
Costa norte	45	5	5	5	6	3	6	4	11
Sierra occidental	3	0	0	0	1	2	0	0	0
Valles	25	3	4	3	9	1	0	1	4
Centro	718	97	46	62	127	79	71	40	196

Fuente: (Jalisco, Plan estatal de desarrollo , 2013)

Así también otros problemas que contiene esta situación es la necesita de impulsar un sistema estatal de financiamiento con el que se consoliden programas coordinados y adecuados al tipo y tamaño de las empresas.

Como se muestra en la tabla anterior de las doce zonas que se divide Jalisco, se enfocara en la Zona Sierra de Amula la cual abarca 11 municipios hasta la fecha del 2014, (cabe mencionar esto ya que en el año del 2015 por decreto del gobierno del estado de Jalisco se anexaron 3 municipios más, que no se tomaran en cuenta para esta investigación), los cuales son: Atengo, Chiquilistlan, Ejutla, El Grullo, El Limón, Juchitlan, Tecolotlan, Tenamaxtlan, Tonaya, Tuxcacuesco y Unión de Tula; (Jalisco, Plan regional de desarrollo Region Sierra de Amula, 2013)

De los cuales en los siguientes municipios existe una sociedad cooperativa de consumo según (INEGI) : El Grullo, El Limón y Unión de Tula. Cabe mencionar que la sociedad cooperativa de consumo de El Grullo es una de las más grandes e importantes de la república, ya que cuenta con gran número de socios inscritos, además, con un amplio rango empleados que laboran en ella.

En México no existe organismo especializado en dar crédito o financiamiento a las cooperativas por tal motivo estas buscan de manera conjunta como lo establece uno de los principios del cooperativismo la ayuda entre ellas mismas siendo esto insuficiente para el desarrollo necesario de las cooperativas, según Plan de desarrollo estatal Jalisco,(2013) la banca de desarrollo tiene una baja participación en el financiamiento de actividades empresariales, además, los esquemas de financiamiento que ofrece la banca comercial restringe el crédito a la mayor parte de las empresas en Jalisco, como consecuencia de los altos costos de tasas de interés, de las dificultades de transacción que enfrentan. Y de cómo no se considera como un nicho de mercado rentable.

Por consiguiente las cooperativas enfrentan un problema de adquisición de financiamiento por parte de las organizaciones acaparadoras de capital haciéndolo de muy difícil acceso para las empresas y más aún para las cooperativas, por tal motivo buscar soluciones a esta problemática resolvería una de las barrearas para el crecimiento de las cooperativas haciéndolas más rentables e impulsando el desarrollo de la región donde proliferan.

Pregunta general

¿Qué estructura y acciones estratégicas para el financiamiento debería seguir las sociedades cooperativas de consumo de la Zona Sierra de Amula?

Preguntas específicas

¿Qué factores han detonado la falta de financiamiento a las cooperativas de consumo de la Zona Sierra de Amula?

¿Qué estructura estratégica permitirá satisfacer las necesidades y mejorar su financiamiento?

¿Qué acciones estratégicas requieren las cooperativas de consumo de la zona sierra de amula para la adquisición de financiamiento?

Objetivo general

Desarrollar estructuras y acciones estratégicas para la obtención de financiamiento de las sociedades cooperativas de consumo de la Zona Sierra de Amula para aumentar su competitividad.

Objetivo especifico

Diagnosticar los factores que han detonado la falta de financiamiento de las sociedades cooperativas de consumo de la Zona Sierra de Amula.

Desarrollar la estructura estratégica que permita satisfacer las necesidades del financiamiento de las sociedades cooperativas.

Desarrollar las acciones estrategias que satisfagan las necesidades financieras de las cooperativas.

Justificación

El problema que padece el sector cooperativo en México, se debe principalmente al modelo económico que prevalece. Esto es que el capitalismo mexicano bajo el modelo neoliberal excluye al cooperativismo, aun cuando la ley así lo prevea, proyectándolo como sinónimo de retroceso, subversión y fracaso, por lo tanto el cooperativismo en México no se respeta ni se ejerce por el gobierno federal ni por la mayoría de los gobiernos y las entidades estatales con excepción del distrito federal.

Como consecuencia en la actualidad no existen apoyos ni financiamientos y los que llegan a existir son escasos y muy caros, tampoco hay instancias públicas que proporcionen a las cooperativas la asistencia técnica para temas como administración, contabilidad, finanzas, mercado, etc. La falta de programas oficiales así como de una banca de desarrollo social de apoyo a las cooperativas con créditos flexibles, dificulta más su desarrollo aunado todo esto

a la gran estructura política y económica del país, determinada por relaciones capitalistas de exportación y subordinación del trabajo asalariado, saqueo de recursos naturales, prevalencia de monopolios, bancos extranjerizados y empresas trasnacionales que poseen y contratan absolutamente todo, pero lo más lacerante es la falta de compromiso de nuestros dirigentes sobre la naturaleza del cooperativismo que lejos de apoyar a este sector lo han agobiado hasta su extinción, bajo la idea de que las cooperativas van en contra del sistema capitalista (Izquierdo, 2012).

Por eso la importancia de elaborar un sistema de gestión de estrategias para el financiamiento de las sociedades cooperativas de consumo de la Zona Sierra de Amula del estado de Jalisco, tomando en cuenta que el financiamiento es una de las principales desarrolladores de crecimiento de las organizaciones, mediante el cual las organizaciones en este caso las cooperativas adquieren destrezas y conocimientos para atender las necesidades de financiamiento que se requieren para ser una empresa más rentable.

Así como lo dice la ley general de sociedades cooperativas en el artículo numero 2: la sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. (Ley general de sociedades cooperativas, 2012)

Según Bustamante Salasar (2009) una cooperativa es una asociación autónoma de personas que han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática.

Metodología

Con base a la información recabada en los distintos documentos, así como en la observación se concreta que la creación de un sistema de gestiones estratégicas será de gran apoyo a las cooperativas en las acciones que se deban tomar para la adquisición de financiamiento para hacerlas una organización más competitiva.

Enfoque

El enfoque es cuantitativo ya que se analizara los resultados financieros de las cooperativas para proponer un sistema de gestión de estrategias para solventar la falta de acceso de financiamiento, sin el objeto de probar o rechazar alguna hipótesis.

Método

El método es deductivo ya que se hará uso de una serie de herramientas e instrumentos que permitan conseguir los objetivos propuestos de llegar al punto o esclarecimiento requerido.

Diseño de investigación

El presente sistema de gestión de estrategias se elaborara en dos grandes fases la primera de investigación y la segunda es el diseño del sistema de gestión de estrategias. Se analizara el entorno, después un análisis de datos y por último el diseño de la propuesta.

Universo, población.

Sociedades cooperativas de consumo de la Zona Sierra de Amula que son las siguientes: El Limón, El Grullo y Unión de Tula.

El universo de la investigación son los once municipios de la zona sierra de amula de Jalisco, mientras que la población se delimitara a solo tres municipios que son El Limón, El Grullo y Unión de Tula.

Técnica o instrumento para la recolección de datos.

Entrevista: Análisis de las finanzas de las sociedades cooperativas para el diagnóstico y respuestas a la adquisición de financiamiento.

Marco Teórico General

En este marco teórico se elabora las partes de la investigación, como primera, se focaliza en las gestiones que implicaran el conocimiento del entorno conceptualizado además de generar directrices estratégicas que funcionen acorde a las necesidades de la sociedad cooperativa; también, las diferentes estrategias que se conceptualizan para el desarrollo de los distintos objetivos de las que se pretende alcanzar para el desempeño de las cooperativas haciéndolas más rentables y competitivas, también, la importancia del financiamiento en las organizaciones ya que es fundamental en el desarrollo y progreso de toda empresa, ya que si se cuenta con unas finanzas sanas, se minimiza los problemas de estancamiento así propiciando un crecimiento favorable para la organización e impulsando el desarrollo de la región en donde prevalece.

Definición de Financiamiento

Los recursos con los que cuenta una organización son fundamentales ya que al inicio de un negocio, su funcionamiento, las mejoras y las inversiones que se requieren durante su marcha exigen la existencia de capital. Los fondos originales de inversión provienen del propietario y de los socios. También puede obtenerse financiamiento a través de préstamos

bancarios o de créditos industriales. Durante su arranque, toda empresa exige la necesidad de un capital suficiente para poder esperar sin dificultades las primeras ventas y sus beneficios (Lourdes, 2010).

En concordancia el autor que se cita al final menciona que los recursos financieros refieren al dinero en forma de capital, flujo de caja, entradas y salidas, empréstitos, financiación, créditos. De disponibilidad inmediata o mediata para enfrentar los compromisos se la empresa. También influyen los gastos derivados de las operaciones de la empresa, inversiones de terceros y toda forma de efectivo que pase por la tesorería o a caja de la empresa.

Los recursos financieros garantizan el suministro de los medios para adquirir u obtener los demás recursos necesarios para la empresa. Hasta cierto punto, estos recursos definen cierta parte de la eficacia de la empresa para alcanzar sus objetivos, ya que le permiten adquirir los recursos necesarios para que sus operaciones tengan un volumen adecuado. Es bastante común expresar el desempeño de la empresa en un lenguaje financiero. También es común medir los recursos físicos o materiales en términos financieros (Chiavenato, 2001).

Por eso la importancia de las organizaciones en contar con capital suficiente para su desarrollo, ya que con este mejoran su eficacia para poder operar adquiriendo los recursos, maquinaria o tecnología suficiente para su operación, haciéndola más competitiva y rentable, así propiciando el crecimiento de la organización y de la región en donde se desarrolle. También la importancia de contar con opciones múltiples y capaces de otorgar las facilidades y capacidades de obtención de financiamiento de las sociedades cooperativas de consumo.

Marco teórico

Este marco teórico abordara la teoría que aporta información importante para la investigación.

Teoría general de sistemas

En primera instancia se definirá algunos conceptos de la teoría general de sistemas, así lo describe Idalberto (2006) menciona que esta teoría no solo trata de resolver problemas, si no producir teorías y formulaciones conceptuales para ser aplicadas a la realidad, estos son los supuestos:

a) Existe una tendencia hacia la integración de las ciencias naturales y sociales.
b) Esa integración parece orientarse hacia una teoría de sistemas.

c) La teoría de sistemas constituye el camino más amplio para estudiar los campos no físicos del conocimiento científico, como las ciencias sociales.
d) La teoría de sistemas desarrolla principios unificadores que cruzan verticalmente los universos particulares de diversas disciplinas involucradas, con el propósito de llegar a la unidad de las ciencias.
e) La teoría de sistemas conduce a integrar la educación científica.

De igual manera Sergio (2006) lo define como el autor anterior y menciona que los sistemas se denominan abiertos o cerrados, si adquiere poco nivel de influjo será cerrado y al contrario si recibe mucho insumo se denomina abierto.

Además menciona que todo sistema forma parte de otro mayor llamado microsistema y así sucesivamente hasta un supra sistema. También señala conceptos claves de los sistemas como son:

Unidades de entrada: que son los insumos que entran con cierta calidad como se requieren en las especificaciones ejemplo: pólizas, vales, entradas de almacén, recibos, etc.

Los servicios como productos: son los bienes materiales que genera el sistema de un proceso de trasformación con los que el sistema sirve y alimenta a otros sistemas ejemplo: empleos, ganancias y prestigios.

Unidad de salida: son los reportes estados financieros, balance general, estados de resultados, costos de producción, etc.

Unidad de dirección: es la que conduce a la empresa con un programa de acción preestablecido generado por la alta dirección que le permite tomar decisiones tomando en cuenta las unidades de salida.

Automatización de los sistemas y las empresas: así como lo menciona el autor es la automatización de algunos procesos utilizando la informática como la venta de productos con base en códigos de barras esto para agilizar las ventas.

Unidad de control: este mantiene las variables del proceso del sistema en orden dentro de los términos deseados y preestablecidos.

Subunidad de alarma: es un elemento de unidad de control cuya finalidad es informar por medio de señales que algo está mal o salió de la normalidad, esta se vale de señales de las variables del proceso para hacer evaluación.

Unidad de memoria y sistema de información: su finalidad es dejar rastros o registros financieros y contables de la empresa, es decir cómo se realizaron las operaciones.

Además señalan que las organizaciones sociales como sistemas abiertos, requieren constantes insumos de mantenimiento, entradas que sostengan al sistema e insumos de producción para convertirlos en productos finales.

Entonces si se tiene una carencia de entrada en este caso financiamiento no se podrá adquirir las diferentes herramientas ni insumos para que las organizaciones en este caso las cooperativas puedan abastecer de bienes y así continuar con su desarrollo.

Otra característica de los sistemas sociales, es que son artificiales, pues son creación del hombre, y sus bases son de elementos de tipo sociológico- social, como actitudes, percepciones, creencias, motivaciones, hábitos y expectativas de los individuos; así su variabilidad es mayor que la de los sistemas naturales. De ese modo, los roles sociológico que determinan la conducta de los miembros, las normas establecidas que regulan esta y los valores en que se basa el gerente o gestor profesional deba modelar en forma amplia no solo el sistema de proceso administrativo, sino también de los sociales.

Señalan también que el funcionamiento organizativo se lleva a cabo gracias a la interrelación de cinco subsistemas internos:

- De producción, mediante el cual se lleva a cabo la trasformación de insumos e información a productos.
- De apoyo, que permite las condiciones favorables para el funcionamiento de sistemas al apoyar al sistema en sus transacciones en el medio ambiente; en el caso de una empresa u organización social, los directivos deben apoyar, asesorar y servir: procurar todo lo necesario a los operadores del sistema.
- De mantenimiento, gracias al cual se preserva el sistema. Se encarga de vincular al elemento humano a los objetivos del sistema. Los sistemas de recompensa y sanciones son subestructuras de mantenimiento. Las evaluaciones de la satisfacción del cliente tienen la función de mantenimiento para que los clientes conserven el grado de satisfacción deseado.
- De adaptación, cuya finalidad es ajustar el sistema a los cambios del medio ambiente para evitar que se interrumpa la entrada de insumos y la exportación de productos del sistema.

- De dirección, compuesto por el ciclo de las actividades necesarias para coordinar, controlar y dirigir los demás subsistemas por medio de estructuras gerenciales, reguladoras y de autoridad (Hernandez y Rodrigez & Pulido Martines, 2011).

Por ello la importancia de conocer el sistema que actúa en las sociedades cooperativas de consumo de la Zona Sierra de Amula para crear una gestión de estrategias para la adquisición de financiamiento necesario para el desempeño de las mismas.

Estrategias

Según Koontz, Weihrich, & Cannice (2008) las estrategias son las base de los planes operativos e influye en las áreas de la administración.

En el siguiente cuadro se describirá la formación de la estrategia ya que esta ha venido evolucionando de acuerdo a la época desde su nacimiento.

Se hablara de tres especialistas en la estrategia Mintzberg, Ahlstrand, & Lampel, (2008), puestos a observar la teoría de la luz de la realidad empresarial, al mismo tiempo que las organizaron en diez escuelas que la agruparon en tres grandes tipos, que son las descriptivas, las prescriptivas y la ecléctica, en las cuales se pretende describir la formación de la estrategia, estas se describirán a continuación:

La escuela del diseño

Es una de las más influyentes, ya que de esta se desprende el análisis FODA, un esquema que no pude faltar en las organizaciones para determinar las fortalezas y debilidades a la luz de las oportunidades y amenazas del entorno, para así determinar los factores para un nuevo ajuste.

Esta escuela se remonta a los años 60 en donde se establece un modelo básico para la formulación de estrategias, en la cual se suma dos factores importantes las creencias y las preferencias de quienes lideran la organización y la responsabilidad social. Algunos criterios para identificarla son: consistencia, constancia, ventaja competitiva y viabilidad. Esta es la primera etapa, dando por concluida se pasa a la segunda, que es la implementación en toda la organización.

Algunas de las proposiciones son las siguientes:

- La formación de la estrategias es un proceso de pensamiento consiente.
- La responsabilidad y control es del gerente.
- El modelo de la formación de la estrategia es simple e informal.

- Debe evaluarse la situación específica y aplicar el proceso correcto para formularla.
- El proceso se completa cuando la estrategia se hace perspectiva.
- Debe ser explicita.
- Se debe implementar una vez terminada por completo.

Esta escuela no se toma en consideración factores externos e internos para la realización de las proposiciones, ya que separa el pensamiento de las acciones, ósea la formulación de la implementación ya que este se determina con el análisis FODA. La formulación no se trasmite sin distorsiones, de igual manera se puede poner resistencia al cambo; una de las mayores aportaciones de esta escuela al pensamiento estratégico es la concordancia entre las oportunidades externas y las capacidades internas.

La escuela del aprendizaje

Se menciona que una de las descripciones de esta escuela es lo importante de conocer cómo se forman las estrategias en las organizaciones, no como se formulan. Menciona que la verdadera estrategia evoluciona a medida que las decisiones internas y los hechos externos confluyen para crear un nuevo consenso para actuar, ampliamente compartido por los integrantes del equipo de dirección.

En tiempo atrás, ya varios años, se distinguieron dos tipos de estrategia, la deliberada y la emergente. La primera se concentra en el control, la segunda en el aprendizaje.

La formulación de la estrategia es un proceso de aprendizaje en el tiempo en el cual no hay separación entre formulación e implementación. Además es usual que sea colectivo y emergente a través de la conducta que estimula el análisis retrospectivo. El gerente debe dirigir el proceso de aprendizaje estratégico para lograr que se puedan crear otras nuevos, por lo tanto, las estrategias aparecen primero como parte en las acciones pasadas después como planes para el futuro.

La esencia de la estrategia está en desarrollar la capacidad organizacional necesaria para adquirir, crear acumular y explotar el conocimiento. Como los únicos creadores del conocimiento son los individuos, las organizaciones deben facilitar ese proceso.

Financiamiento

A continuación se abordara los diferentes conceptos y formulaciones de la importancia del financiamiento y sus funciones, como inicio se presenta un pequeño esbozo de los antecedentes, así lo describe Mendez Jeronimo (2010) que menciona que con el aumento de

la circulación monetaria, el enriquecimiento de la sociedad, el desarrollo paralelo de la demanda y de la oferta de capital-dinero, hacia mediados del siglo XVII se construyen, primero en Inglaterra, más tarde en el continente, bancos privados locales, los que tienen como función el servir de intermediarios entre los que están interesados en adquirir un capital y los que cuentan con capital suficiente para financiarlos buscando ganancias por las prestaciones hechas. Estos bancos locales, nacidos habitualmente de casas comerciales, reciben depósitos, emiten billetes de banco y descuentan efectos de comercio: el comienzo del sistema bancario moderno.

Importancia del crédito o financiamiento para una economía.

En palabras de Méndez (2010) gracias al crédito o financiamiento las personas, empresas y los estados pueden tener acceso a recurso que de otra manera son difíciles de obtener. Estos pueden incentivar el consumo de las personas activando el sistema productivo de la zona. Por otra parte las empresas pueden realizar proyectos para mejorar la producción y sus ingresos. En cuestión del estado este le permite llevar a cabo obras de infraestructura social. Se puede destacar que la adquisición de crédito o financiamiento también referido es un instrumento principal para incrementar la productividad y eficiencia de una empresa, ya que es un medio que facilita las condiciones competitivas en los mercados nacionales e internacionales.

Por tal motivo existen financiamientos a corto y largo plazo que diariamente son utilizados por las empresas las cuales necesitan mantener una continuidad en sus actividades comerciales de manera que sean estables y eficientes.

Para la mayoría de las empresas tener un financiamiento es clave para marcar la diferencia entre crecer y desaparecer. El no contar con los recursos suficientes para cubrir las necesidades, como son las de abrir una sucursal nueva, incrementar la producción, etc. Y además sumado a esto las tasas de interés son altas como para poder absorber el gasto. Es por eso que es muy importante que esquemas de financiamientos sean los que existen para cada sistema en una organización y determinar cuáles son los más viables.

Funciones del crédito en la sociedad capitalista.

- Permite la formación de capital;
- Facilita el comercio estimulando el consumo de mercancías.
- Estimula la producción ya que los créditos se invierten en buena medida en las actividades de producción.

- Contribuye a que el capital se concentre en pocas manos.
- Incentiva la competencia entre los capitalistas.
- Facilita la existencia de una clase de rentistas que obtienen intereses por ser dueños del capital.
- Contribuye al anonimato del capital.
- Se reduce el tiempo de rotación de capital.
- El capital circulante se moviliza ampliamente desarrollando el mercado del dinero y capitales.

Ya que las sociedades cooperativas son de gran importancia en la región y contribuyen a una sólida formación en el desarrollo económico es de suma importancia el financiamiento que obtengan para su crecimiento y con ello el de la región.

Fuentes de financiamiento del sistema financiero mexicano

El sistema financiero mexicano es un órgano que equilibra los recursos monetarios, es decir es donde se compra y vende dinero.

Este órgano es un conjunto de organismos e instituciones que administran la inversión y ahorro en México y su máximo administrativo es la secretaria de hacienda y crédito público que es la que supervisa y regula a las demás instituciones que se desprenden de ella, así brindando la seguridad a los usuarios sobre los servicios financieros, así como son: el banco de México, comisión nacional bancaria y de valores, comisión nacional de seguros y finanza, comisión nacional de sistemas de ahorro para el retiro, comisión nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros y al instituto para la protección al ahorro bancario.

Como se hace mención en el sistema financiero mexicano se encuentran instituciones que otorgan crédito a las empresas que se agrupan en dos grandes sectores:

El sector bancario que a su vez se divide en dos la banca de desarrollo y la banca comercial, la primera entidades de la administración pública federal cuyo objetivo es promover el desarrollo de diferentes sectores y la segunda que se les denomina así porque son instituciones de crédito reguladas por el gobierno para captar recursos para financiamientos del sector público, su principal objetivo es realizar operaciones de descuento comercial y crédito a corto plazo cuyo objeto es el lucro.

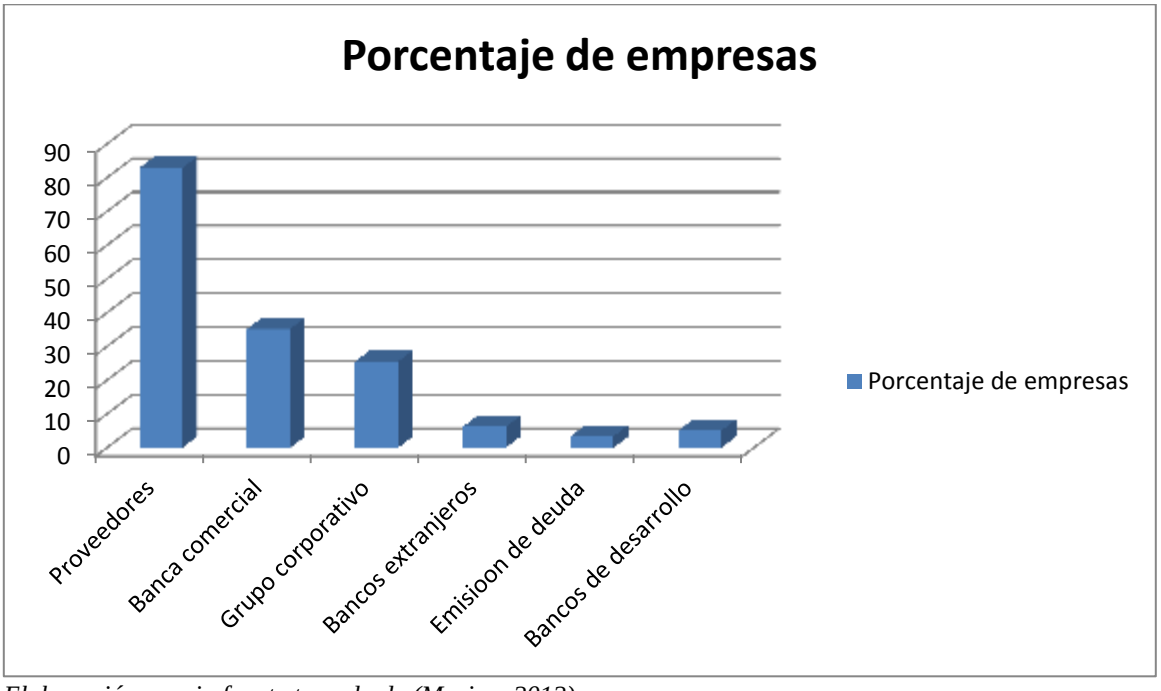
Las organizaciones auxiliares de crédito: que son las sociedades financieras de objeto limitado (SOFOLES), estas son sociedades anónimas que otorgan crédito a una determinada actividad o sector. Una de sus principales características es que no captan ahorro sino que son intermediarios del registro nacional de valores así adquiere el financiamiento a la empresa u organización que así lo desee.

Las uniones de crédito son las sociedades anónimas de capital variable que facilita a los socios la obtención de un crédito de igual forma de inversión también. Cada unión tiene sus requisitos para el ingreso y aceptación de cada socio.

Fuentes de financiamiento comunes

Existen varias fuentes de financiamiento en México de las cuales se puede obtener recursos para el funcionamiento de la organización, a continuación se muestran los posibles financiamientos que las organizaciones recurren según el banco de Mexico (2012) en una encuesta que realizo dando como resultado que las principales fuentes de financiamiento reportadas son proveedores con un 82.9 por ciento de las empresas, en segundo la banca comercial con 35.2 por ciento, otras empresas del grupo corporativo o la oficina matriz con 25.5 por cierto, bancos extranjeros con 6.2 por ciento, emisión de deuda 3.4 por ciento y bancos de desarrollo con 5.1 por ciento de las mismas, como se muestra en la figura.

Grafica 1



Elaboración propia fuente tomada de (Mexico, 2012)

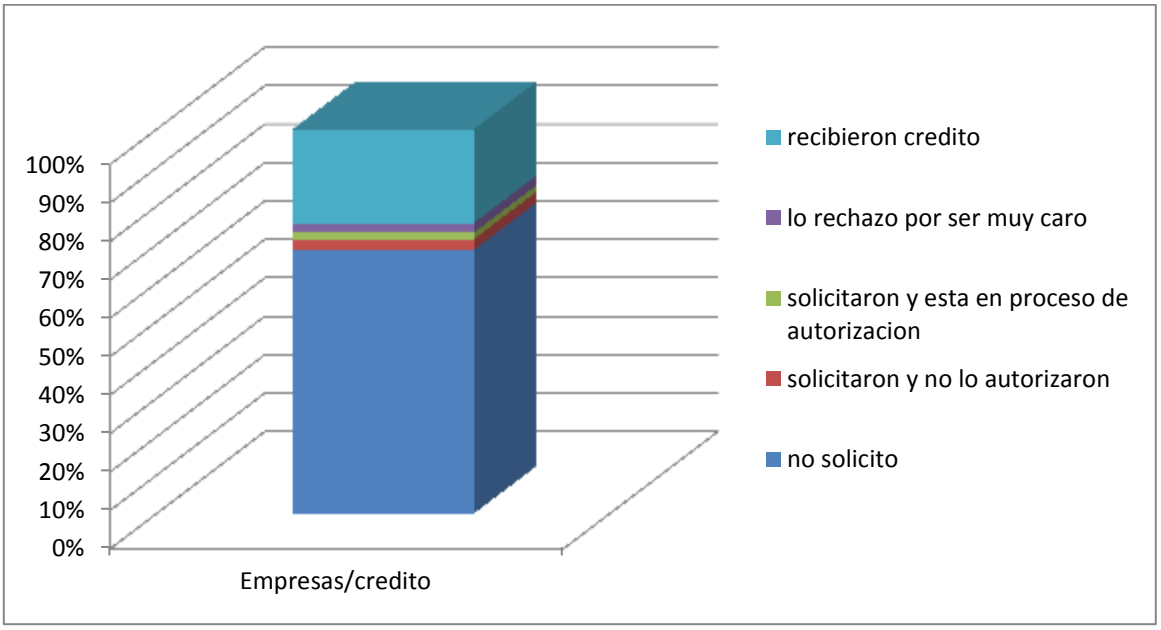
Los resultados muestran que por tamaño de empresa el conjunto de empresas con más de 100 empleados como en aquellas que emplean entre 11 y 100 personas, una alta proporción recibe financiamiento por parte de proveedores.

En lo que refiere al crédito de la banca comercial, el porcentaje de empresas con más de 100 empleados que lo señalo como fuente de financiamiento fue mayor que el caso de las empresas de hasta 100 empleados.

Haciendo referencia a los resultados se menciona que el porcentaje de empresas que obtuvo nuevo créditos fue de 24.4 por ciento. El porcentaje de empresas de hasta 100 empleados que señalo haber obtenido nuevos créditos bancarios fue de 13.5 por ciento, mientras que en el caso de las empresas de más de 100 empleados fue de 31.1 por ciento.

Con respecto al grupo de empresas que no recibieron nuevos crédito que fue el 68.6 por ciento revelo que no solicito nuevos créditos bancarios; el 2.8 por ciento de las empresas señalo que solicito crédito y está en proceso de autorizarse y el 1.7 por ciento de las empresas indico que solicito y no le fue autorizado. A su vez, el 2.5 por ciento de las empresas indico que aunque solicito crédito lo rechazo por considerar que era muy caro.

Grafica 2

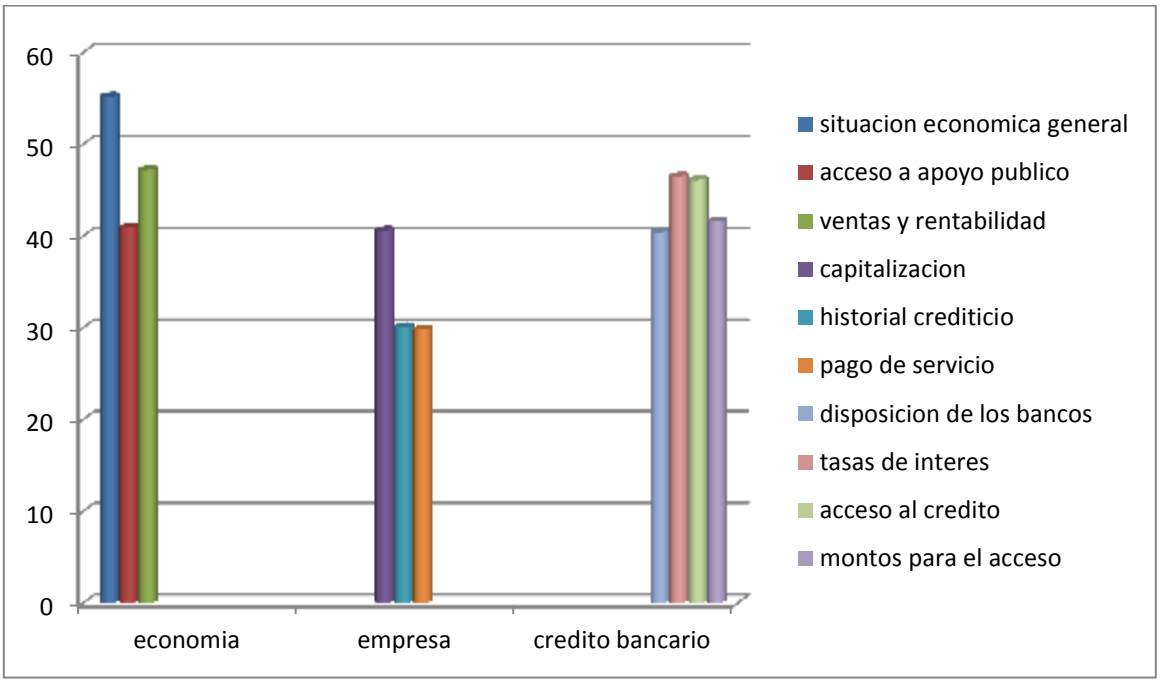


Elaboración propia fuente tomada de (Mexico, 2012)

Algunos factores limitantes para la obtención del crédito bancario como lo muestra la tabla de a continuación según el banco de México consideradas por las empresas, en orden de importancia, fueron: la situación económica general (55.2 por ciento), las ventas y

rentabilidad de la empresa (47.2 por ciento), las tasas de interés del mercado de crédito (46.5 por ciento), las condiciones de acceso al crédito bancario (46.1 por ciento), los montos exigidos como colateral (41.6 por ciento), la disposición de los bancos a otorgar crédito (40.4 por ciento), la historia crediticia de la empresa (30.1 por ciento) y las dificultades para pagar el servicio de la deuda vigente (29.8 por ciento).

Grafica 3



Elaboración propia información tomada de la fuente de (Mexico, 2012)

Así se muestra que existen varias condiciones que impiden el fácil acceso al crédito bancario, así dando como resultado la búsqueda de otra fuente de financiamiento de las empresas, en algunas ocasiones hasta realizar operaciones ilícitas para obtener el recurso que necesita.

Conclusión

En conclusión se podría mencionar que el rezago que genera el sistema capitalista para tratar de aislar a las cooperativas, dando como resultado un problema mayor para la supervivencia y desarrollo de las organizaciones, por eso es importante el desarrollo de las alternativas de financiamiento como estrategias a largo plazo para el sostenimiento de estas mismas. Actualmente las cooperativas han adquirido financiamiento de las sociedades

cooperativas de ahorro y crédito pero lo más reciente son por parte de los bancos y de las "sofomes" que son sociedades financieras de objeto múltiples, por ello la importancia de tener diferentes opciones de adquisición de financiamiento para optar por la mejor estrategia para su obtención.

Bibliografia

Ley general de sociedades cooperativas. (2012).

Plan nacional de desarrollo . (2013). Mexico.

Regional business news. (2014, oct 8). Retrieved oct 25, 2014, from http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bwh&AN=201410081712CANADANWCANADAPR.C3810&site=ehost-live

Alianza cooperativa internacional. (n.d.). Retrieved noviembre 15, 2014, from aciamerica.com: http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456

Bustamante Salasar, A. (2009). *Cooperativismo del trabajao asociado y estrategia.*

Chiavenato, I. (2001). *Administracion teoria, proceso y practica* (3 ed.).

CICOPA. (n.d.). Retrieved Noviembre 18, 2014, from cicopa.coop: http://www.cicopa.coop/Que-es-una-cooperativa.html

Estrada Sanchez, M. (2007). *Metodologia sistemica para generar una estrategia de financiamiento que permita adquirir viviendas de interes social en Mexico.*

Hernandez y Rodrigez, S., & Pulido Martines, A. (2011). *Fundamentos de gestion empresarial.* McGraw-Hill/interamericana.

Idalberto, C. (2006). *Introduccion a la teoria general de la administracion.*

INEGI. (n.d.). Retrieved Noviembre 8, 2014, from inegi.com: http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx

Izquierdo, M. (2012). *comentarios en torno a las sociedades coopertivas en Mexico* (Vol. 46).

Jalisco, G. d. (2013). *Plan estatal de desarrollo* .

Jalisco, G. d. (2013). *Plan regional de desarrollo Region Sierra de Amula.*

Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2008). *Administracion una perspectiva global y empresarial* (14 ed.).

Lourdes, M. G. (2010). *Fundamentos de administracion.*

Mejia , E. (2014). *plan de capacitacion para la mejora de la gestion de las sociedades cooperativas de produccion pesquera de la costa norte del estado de Jalisco.* puerto vallarta.

Mendez Jeronimo, S. (2010). *Propuesta de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas en el Distrio Federal.*

Mexico, B. d. (2012, Mayo 11). Evolucion del financiamiento a las empresas durante el trimestre Enero- Marzo de 2012. *Fuentes de financiamiento*.

Mintzberg, H., Ahlstrand, B., & Lampel, J. (2008). *Safari a la estrategia* (1 ed.). (E. granica, Ed.)

Montes, O., Gaytan, O., & Lueza, A. (diciembre 2013). *El cooperativismo en Tacambaro Micchoacan* (Vol. 23).

Perez Rebollo, N. (2006). *Sistema de gestion estrategica de cuentas por cobrar para grandes empresas manufactureras en Mexico, D.F.* .

Rego, E., & Moreira, E. (n.d.). *Cooperativimo: uma breve discussao teorico conceitual perpassando pelo socialismo utopico, marxista e anarquista.* (1982-3878, Ed.)

Sergio, H. y. (2006). *Introduccion a la administracion* (4 ed.).

Whittington, R. (2002). *¿Que es la estrategia ? ¿realmente importa?* (2 ed.).

Análisis del comportamiento precios de mercado de las acciones de las empresas del IPC sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores

José Antonio Morales Castro[1]

[1]Insituto Politécnico Nacional - Escuela Superior de Comercio y Administración Unidad Tepepan, jmorales@ipn.mx

Análisis del Comportamiento de Precios de Mercado de las Acciones de las Empresas del IPC Sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores

Resumen

Son varios los factores que influyen en la formación del precio de las acciones de las empresas que cotizan en las bolsas de valores. Se puede asumir que los inversores en los mercados bursátiles asignan un precio más alto a las acciones de las empresas que se encuentran en los índices bursátiles sustentables. En esta investigación se probó la diferencia estadística en los valores promedio del (1) valor en libros, (2) precios de mercado de los títulos accionario y (3) del ratio precio de mercado a valor en libros, para el periodo previo versus el periodo posterior al que las empresas ingresaron al índice sustentable, de la Bolsa Mexicana de Valores, con la finalidad de probar si influye en el precio de la acción, los resultados obtenidos fueron mixtos para las diferentes empresas, es decir no existe una relación directa en el precio con las practicas sustentables de las empresas.

Palabras clave: Precios acciones, empresas sustentables, Bolsa Mexicana de Valores

Analysis of the Behavior of Market Prices of the Shares of the Companies of the IPC Sustainable of the Mexican Stock Exchange

Abstract

Several factors influencing price formation of the shares of companies listed on the stock exchange companies. You can assume that investors in stock markets to allocate higher shares of companies that are in the sustainable stock indices price. This research tested the statistical difference in the mean values of (1) book value, (2) market prices of equity securities and (3) the ratio of market price to book value for the previous period versus the after the companies admitted to the sustainable index of the Mexican Stock Exchange, in order to prove whether it influences the share price, the results were mixed for different companies, meaning there is no direct relationship in price with sustainable business practices.

Keywords: Pricing actions, sustainable enterprises, Mexican stock Exchange

Introducción

Son varios los factores que influyen en los precios de las acciones de las corporaciones que cotizan en las bolsas de valores, generalmente los inversores, los analistas bursátiles y todos los interesados en los precios de mercado de las acciones, evalúan en principio los estados financieros, identifican las tendencias de la industria, pronostican las utilidades futuras y los dividendos que se pagaran a cada una de las acciones, todo esto permite determinar el valor presente de la corriente de flujos de efectivo esperados en el futuro, así como el precio de la acción que se considera podrá tener al venderse en los mercados bursátiles (Berk y Demarzo, 2008; Weston y Brigham, 1993 y Brealey y Myers, 1998), incluso ahora es importante evaluar los probables efectos de factores imprevistos de cualquier índole que puedan afectar el negocio en marcha.

Cuando se determina el valor presente de los dividendos que se percibirán por la tenencia de las acciones según Malkiel (1995), Madura ((2010), en las estimaciones de consideran varios factores entre los que se encuentran: la tasa de crecimiento esperada del volumen de los dividendos que se otorga a cada acción, política de pago de dividendos, en la medida que sean mayores los dividendos distribuidos, mayor será el precio de las acciones, la calificación de riesgo de la empresa emisora de las acciones, donde se considera que a mayor riesgo debe corresponder mayores beneficios, y la tasa de interés ofrecidas por los títulos de deuda.

Tradicionalmente los análisis de los precios de las acciones se hacen a través del estudio fundamental y el análisis técnico. En el caso del análisis fundamental se centran en el estudio de los estados financieros de las compañías y las perspectivas que tienen para los ingresos futuros como resultado de sus proyectos de inversión. (Gitman y Joehnk, 1997; Little y Rhodes, 1992 y Malkiel, 1995), indican que el estudio para determinar el valor de las acciones, se hace mediante varios análisis, que les ayudan a pronosticar la corriente de flujos de efectivo que se recibirá por la propiedad de las acciones, mediante: (1) el análisis económico que conlleva un examen del estado general de la economía (política fiscal, política monetaria, inflación, gastos de consumo, inversiones empresariales, comercio exterior y tipos de cambio) y de sus efectos potenciales sobre los retornos de valores, (2) el análisis del sector industrial alude al ramo en que opera la compañía en particular, su posición respecto a los principales competidores del sector, y (3) el análisis fundamental

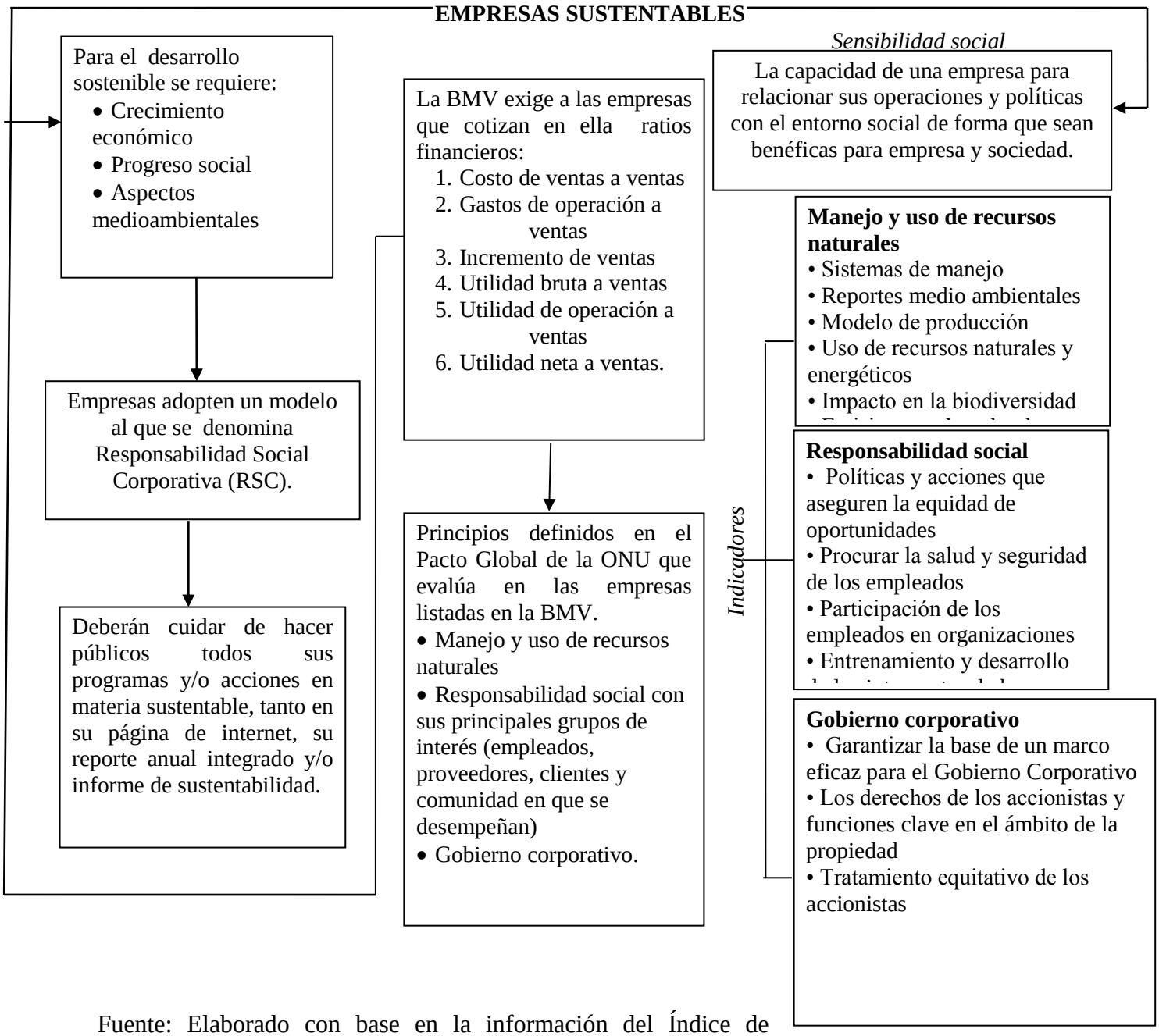
que profundiza en la situación financiera y los resultados de operación de una compañía especifica así como en el comportamiento esencial de sus acciones comunes.

Las empresas sustentables

La sustentabilidad de las empresas se caracteriza porque las compañías deben adoptar un modelo al que se le ha denominado Responsabilidad Social Corporativa (RSC), a través del cual se fortalece su cadena de valor y su relación con los colaboradores y asociados a la empresa, con el fin de asegurar a las futuras generaciones una sustentabilidad adecuada. (Espino, 2009, p. 15), de esa manera las empresas logran mantenerse funcionando en su medio ambiente y produciendo valor para sus propietarios. De acuerdo con (Almagro, 2009, pp. 51-52) la sustentabilidad debe considerarse como un mecanismo para viabilizar el sistema económico y social en un horizonte temporal y espacial dado, de tal manera que permita la perdurabilidad de las empresas y la supervivencia del ser humano mediante una vida saludable, segura, productiva y en armonía con la naturaleza y los valores espirituales.

Estas empresas deben mantener adecuadas relaciones con todos sus participantes (grupos de empleados, clientes, proveedores, acreedores, autoridades fiscales, diversas autoridades gubernamentales, propietarios y otros que tienen una relación económica directa con la empresa). En la imagen 1 se resume el perfil de las características que deben tener las empresas sustentables.

Imagen 1. Características de las empresas que integran el IPC sustentable de la BMV.



Fuente: Elaborado con base en la información del Índice de Sustentabilidad de la Bolsa Mexicana de Valores.

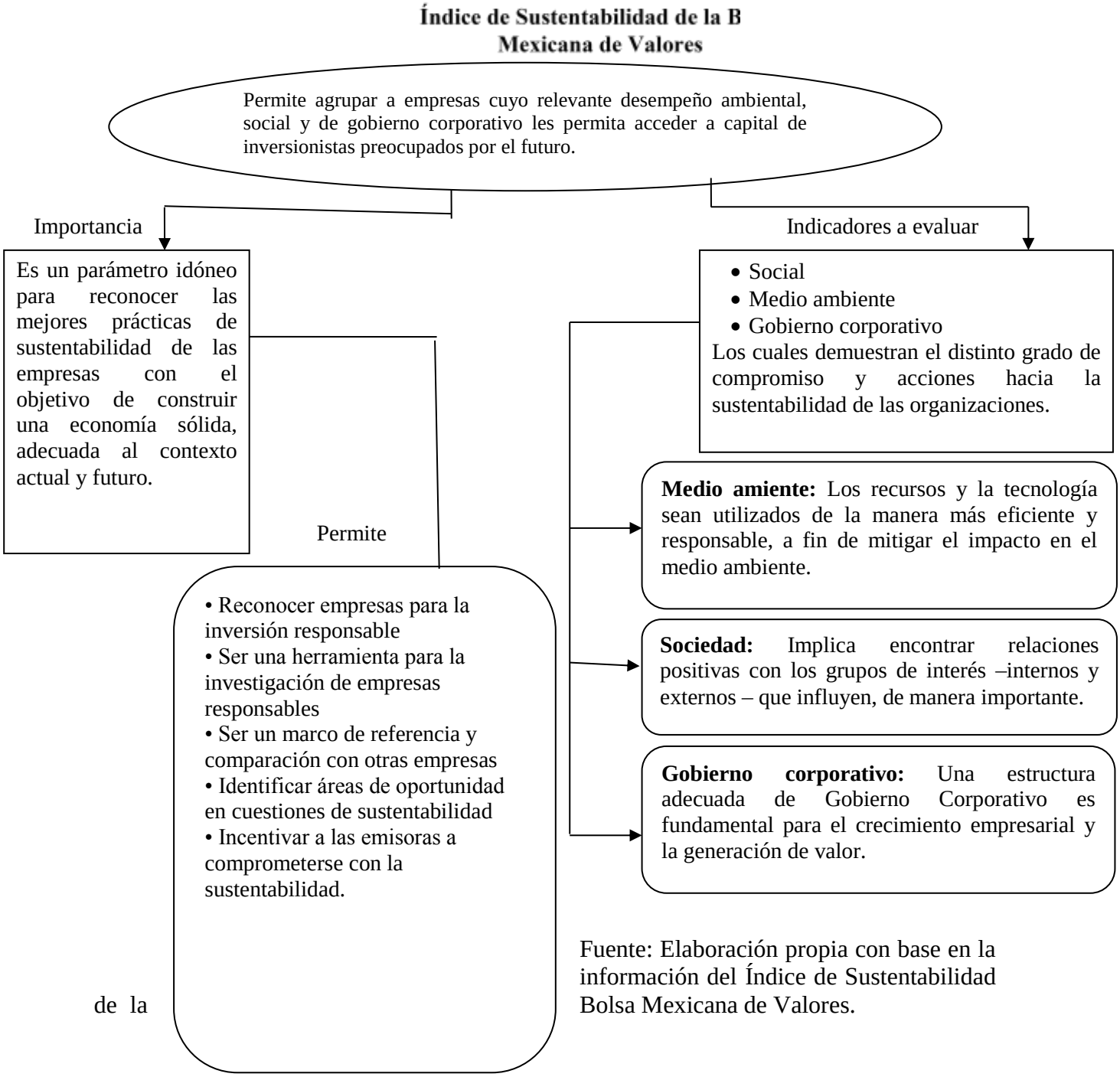
Las empresas del índice de precios y cotizaciones sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores

En diciembre de 2011 la Bolsa Mexicana de Valores inició la operación del índice de precios y cotizaciones sustentable, el cual incorpora a las empresas que destacan en materia de sustentabilidad de acuerdo a los principios definidos en el Pacto Global de la ONU. Para ello se evalúan tres aspectos: (1) manejo y uso de recursos naturales, (2) responsabilidad social con sus principales grupos de interés (empleados, proveedores, clientes y comunidad en que se desempeñan y (3) gobierno corporativo.

Entre los criterios que emplea la BMV para seleccionar las compañías, se encuentran que éstas deben ubicarse en o por encima del promedio nacional de calificación conjunta de medio ambiente, responsabilidad social y gobierno corporativo de las empresas nacionales evaluadas por los calificadores independientes, poseer un mínimo de 30% de acciones flotantes y/o un valor de capitalización flotado igual o mayor a 10 mil millones de pesos, y los primeros lugares de liquidez. En la figura 2 se muestran las características de las empresas que integran el índice de precios y cotizaciones sustentables de la Bolsa mexicana de Valores.

Las compañías son examinadas por calificadores independientes de expertos en la materia, donde los datos que emplean se fundamentan única y exclusivamente en información pública, con lo cual determinan el grado de adhesión a las mejores prácticas internacionales, para ello las emisoras deberán cuidar de hacer públicos todos sus programas y/o acciones en materia sustentable, en ese sentido su página de internet y su reporte anual integrado y/o informe de sustentabilidad, permiten evaluar el cumplimiento de las normas requeridas para ser certificadas como sustentables. Las empresas que califican son: Ecovalores representante en México de EIRIS empresa inglesa que analiza empresas listadas en diferentes bolsas de valores alrededor del mundo y la Universidad Anáhuac del Sur.

Imagen 2. Índice de Sustentabilidad de la Bolsa Mexicana de Valores



Fuente: Elaboración propia con base en la información del Índice de Sustentabilidad Bolsa Mexicana de Valores.

de la

Marco teórico empírico del precio de las acciones en los mercados bursátiles

El precio de una acción en los mercados bursátiles se determina principalmente por lo que el inversionista esté dispuesto a pagar por ella, al cual se le denomina *valor intrínseco* y lo determinan a través del valor presente de los flujos de efectivo que espera obtener por el pago de dividendos asociado a cada uno de los títulos accionarios, este valor dependerá de las estimaciones de flujos de efectivo futuros que obtendrá la empresa, la tasa de descuento utilizada, y el grado de riesgo implícito en el pronóstico acerca del nivel de desempeño futuro de la empresa.

El análisis para estimar los flujos de efectivo abarca tres áreas, (1) el análisis económico que supone la evaluación del estado general de la economía (política fiscal, política monetaria, inflación, gastos de consumo, inversiones empresariales, comercio exterior y tipos de cambio) y de sus efectos potenciales sobre los resultados de la empresa emisora de las acciones; (2) el análisis industrial apunta al ramo en que opera la compañía en estudio, su posición respecto a los principales competidores del sector, considerando que si la empresa posee una ventaja mayoritaria en los mercados donde vende sus productos y/o servicios tiene mayor probabilidad de reflejarse en un mayor precio de la acción, y (3) el análisis fundamental que profundiza en la situación financiera y los resultados de operación de una compañía especifica así como en el comportamiento esencial de sus acciones comunes, (Con base en Gitman y Joehnk, 1997: 244-252; Little y Rhodes, 1992: 9-12 y Malkiel, 1995: 28, 83-84), estos aspectos ilustran lo que sucede en ocasiones temporalmente con los precios de las acciones, cuando se anuncian los pronósticos de ingresos por ventas de las compañías para un periodo de tiempo futuro, donde generalmente si existe una expectativa de aumento de ventas los precios de las acciones suben, por el contrario si el escenario futuro muestra una caída en las ventas se correlaciona con una caída en el precio de las acciones.

Existen varios estudios empíricos sobre el comportamiento del precio de las acciones en México, entre los cuales se pueden citar: Rodríguez, Ávila y Torres (2009), Lorenzo, Durán y Armenta (2013) y que analicen específicamente los precios de las acciones de las empresas en los índices sustentables se encuentran: Déniz y Verona, 2012, Rosales (2014).

Rodríguez, Ávila y Torres (2009), valoraron el ajuste del valor de las acciones en los mercados bursátiles de los títulos accionarios de las empresas que integran el Índice de

Precios y Cotizaciones de la BMV por el periodo de 1998-2007. Llegan a la conclusión de que el valor de las acciones en los mercados bursátiles se ajusta conforme a varios elementos, entre ellos se encuentra el sector económico al que pertenece la empresa. También señalan estos investigadores que efectivamente los retornos de los sectores fuertes se adelantan a los retornos de los sectores débiles, principalmente porque los sectores fuertes ajustan más rápidamente sus precios a los movimientos de mercado. En su estudio definieron a los sectores fuerte y débil con base en el peso que tienen en la muestra del IPC, a través de su nivel de bursatilidad y su valor de capitalización.

Lorenzo, Durán y Armenta (2013), analizan la interacción que existe entre variables independientes de naturaleza contable-financiera y macroeconómica para explicar el precio de las acciones de las empresas que integran el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores por el periodo que comprende del primer trimestre de 1997 al tercer trimestre de 2009. El modelo muestra evidencia de que hay equilibrio en el largo plazo, es decir, que el precio de las acciones, junto con las variables contable-financieras y macroeconómicas utilizadas, se mueven juntas en el tiempo y convergen a ese equilibrio en el largo plazo, en ese sentido ellos encontraron que las variables que utilizaron logran explicar la formación del precio de las acciones para el periodo de análisis.

De acuerdo con (Déniz y Verona, 2012, p. 118) “Se han realizado distintos estudios con el objeto de contrastar si la gestión ambiental corporativa tiene efectos sobre el desempeño financiero. Los resultados no son unánimes, pues mientras algunos autores consideran la gestión ambiental benéfica para la empresa, otros concluyen que perjudicaría a su situación financiera, existiendo también estudios que consideran que tal relación es nula”, derivado del estudio empírico que estos investigadores, llegan a la conclusión que en el mercado de acciones español, los precios de las acciones de las empresas que se encuentran en el índice sustentable reacciona de forma diferente frente a las noticias ambientales relacionadas con gastos e inversiones efectuadas por las compañías que cotizan en la bolsa de valores, si la situación económica del país se encuentra en fase de bonanza o bien de crisis, siendo positiva en el primer caso y negativa para el segundo, para lo cual usaron las noticias de bases de datos de la firma Dow Jones y de los principales diarios españoles de acuerdo con una metodología de eventos.

Rosales (2014) estudio 22 empresas españolas que han formado parte de los índices Dow Jones de Sostenibilidad (DJSI), donde compara el rango de los ratios de ROE de las poblaciones de empresas pertenecientes y no pertenecientes al DJSI, en sus resultados señalan que no existen diferencias significativas entre la rentabilidad financiera de las empresas pertenecientes al DJSI y las que están excluidas del mismo, en ese sentido la investigadora señala que no parece existir una relación positiva clara entre la rentabilidad y las prácticas de desempeño sostenible de las empresas incluidas en el índice DJSI.

Metodología de la investigación

Problema

La inversión que hacen las compañías para incorporarse a los índices bursátiles sustentables debiera traducirse en reducción de costos en sus diferentes áreas de funcionamiento y un incremento en su rentabilidad, lo cual tendría que impactar en la percepción que tienen los inversores al estimar los precios de las acciones, sobre todo al valorar los flujos de efectivo, y se supone que los inversores debieran atribuirle precios más elevados a los títulos accionarios de las empresas consideradas dentro de los índices sustentables. Tal es el caso de las empresas que cotizan en el índice IPC sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores invierten en (1) manejo y uso de recursos naturales, (2) buenas prácticas de capital humano y (3) gobierno corporativo.

En ese sentido dadas las características específicas de las empresas que integran el índice de precios y cotizaciones sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores, debieran tener cambios en sus precios bursátiles de sus acciones, al comparar el periodo previo versus el periodo posterior a su incorporación al IPC sustentable, por lo cual se plantea al siguiente pregunta de investigación:

Pregunta de investigación

¿Existe diferencia estadística en los valores medios del valor en libros, precios de mercado de los títulos accionario y del ratio precio de mercado a valor en libros de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores por el periodo previo versus el periodo posterior de incorporarse en el índice de precios y cotizaciones sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores?

Hipótesis

H_0

No existe diferencia estadística en los valores medios del valor en libros, precios de mercado de los títulos accionario y del ratio precio de mercado a valor en libros de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores por el periodo previo versus el periodo posterior de incorporarse en el índice de precios y cotizaciones sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores

H_1

Existe diferencia estadística en los valores medios del valor en libros, precios de mercado de los títulos accionario y del ratio precio de mercado a valor en libros de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores por el periodo previo versus el periodo posterior de incorporarse en el índice de precios y cotizaciones sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores

Método de investigación

Se obtuvieron los Estados Financieros de las empresas que integran el índice de precios y cotizaciones sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores y se calcularon en hojas electrónicas de Excel el valor contable de la acción y el valor del múltiplo precio de mercado a valor en libros, de las 21 empresas que conforman IPC sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores por el periodo del tercer trimestre de 2008 al segundo trimestre de 2015, también se obtuvieron los precios bursátiles de las acciones. Posteriormente se separaron en dos grupos: (1) el periodo previo al ingreso al IPC sustentable que comprende de 3T2008 al 4T2011 y (2) el periodo posterior al ingreso al IPC sustentable que comprende de 1T2012 al 2T2015.

Con los valores del valor contable de la acción, precio de mercado bursátil y valor del múltiplo que mide el precio de mercado a valor en libros se calculó una prueba de diferencia de medias apareadas entre los valores promedio prevalecientes antes de ingresar al IPC sustentable versus los valores promedios existentes después de ingresar al IPC sustentable. Lo cual permitió contestar la pregunta de investigación y probar la hipótesis de trabajo, donde lo que se busco fue comprobar si cambio la percepción de los inversores medida a través de los precios que asignan a los títulos accionarios de las empresas que se

certifican como sustentables e ingresan al índice bursátil sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores.

Muestra

En el cuadro 1 se presentan las empresas que se usaron para el análisis, en total 21 compañías son las que conforman el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores que inició operaciones en diciembre de 2011, se excluyeron dos bancos que también formaban parte de IPC sustentable inicialmente, porque su valoración es diferente a las empresas tradicionales. Se estudiaron únicamente las empresas que ingresaron en el 2011 al IPC sustentable, con la finalidad de evaluar 10 trimestres antes y 10 trimestres posteriores a su incorporación al IPC sustentable con la finalidad de evaluar los efectos

Cuadro 1. Empresas del Índice de Precios y Cotizaciones Sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores.

Núm.	Clave de cotización	Razón social	Sector
1.	WALMEX	WAL-MART DE MEXICO, S.A.B. DE C.V.	Productos de consumo frecuente.
2.	FEMSA	FOMENTO ECONOMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V.	Productos de consumo frecuente.
3.	BIMBO A	GRUPO BIMBO, S.A.B. DE C.V.	Productos de consumo frecuente.
4.	KIMBER	KIMBERLY-CLARK DE MEXICO, S.A.B. DE C.V.	Productos de consumo frecuente
5.	COMERCI UBC	CONTROLADORA COMERCIAL MEXICANA, S.A.B. DE C.V.	Productos de consumo frecuente.
6.	MEXCHEM	MEXICHEM, S.A.B. DE C.V.	Materiales.
7.	PEÑOLES	INDUSTRIAS PEÑOLES, S.A.B. DE C.V.	Materiales.
8.	GMEXICO	GRUPO MEXICO, S.A.B. DE C.V.	Materiales.
9.	ALFA	ALFA, S.A. DE C.V.	Industrial.
10.	ICA	EMPRESAS ICA, S.A.B. DE C.V.	Industrial.
11.	GEO	CORPORACION GEO, S.A.B. DE C.V.	Industrial.
12.	HOMEX	DESARROLLADORA HOMEX, S.A.B. DE C.V.	Industrial.
13.	OMA	GRUPO AEROPUERTARIO DEL CENTRO NORTE, S.A.B. DE C.V.	Industrial.
14.	AMX	AMERICA MOVIL, S.A.B. DE C.V.	Servicios de telecomunicaciones.
15.	AZTECA	TV AZTECA, S.A.B. DE C.V.	Servicios de telecomunicaciones.
16.	GMODELO	GRUPO MODELO, S.A. DE C.V.	Productos de consumo frecuente.
17.	KOF	COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.	Productos de consumo frecuente.
18.	AC	ARCA CONTINENTAL, S.A.B. DE C.V.	Productos de

			consumo frecuente.
19.	CEMEX	CEMEX, S.A.B. DE C.V.	Materiales.
20.	ASUR	GRUPO AEROPUERTARIO DEL SURESTE, S.A.B. DE C.V.	Industrial.
21.	URBI	URBI DERARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V.	Industrial.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores.

Para determinar si existe diferencia entre los valores promedios del: (1) valor en libros de la acción, (2) precio de mercado y (3) valor del múltiplo de la relación del precio de mercado a valor en libros, se calculó la diferencia entre las medias de estos valores para el periodo previo versus posterior a la inclusión de las empresas en el IPC sustentable de la BMV. Para conocer el contraste entre los valores promedios de: (1) valor en libros de la acción, (2) precio de mercado y (3) valor del múltiplo de la relación del precio de mercado a valor en libros, se calculó la diferencia entre los valores medios de dos muestras, la primer muestra pertenece al periodo 2008-2011 que es el periodo previo al ingreso al índice sustentable, y se comparó con la segunda muestra que fue el periodo de 2012-2015, es decir, después de que las empresas ingresaron al índice sustentable, estos cálculos se hicieron para cada una de las empresas que integran el índice sustentable. Primero se calcula la diferencia entre cada par de valores y se determina la media $\overline{D}$ y la desviación estándar S_D de las diferencias de medias muestrales, posteriormente se calcula el intervalo de confianza del 95% de dos colas para la diferencia del valor medio, con las fórmulas:

$$S_D = \sqrt{\frac{\sum D_i^2 - n\overline{D}^2}{n-1}} \qquad \overline{D} = \frac{\sum D_i}{n} \qquad \mu_A - \mu_B = \overline{D} \pm \left(z \frac{S_D}{\sqrt{n}} \right)$$

Dónde:

S_D	=	Desviación estándar de la diferencia de medias de dos grupos
D^2	=	Cuadrado de la diferencia apareada
n	=	Número de pares muestrales apareados
$\overline{D}$	=	Media de las diferencias apareadas
μ	=	Media del grupo “i”

Debido a que en general se puede suponer que los valores D tienen una distribución normal, la distribución apropiada para probar la hipótesis nula es la distribución *t.* El estadístico de prueba para validación de hipótesis con muestras apareadas sigue la distribución t, y su valor se calcula a partir de la siguiente fórmula:

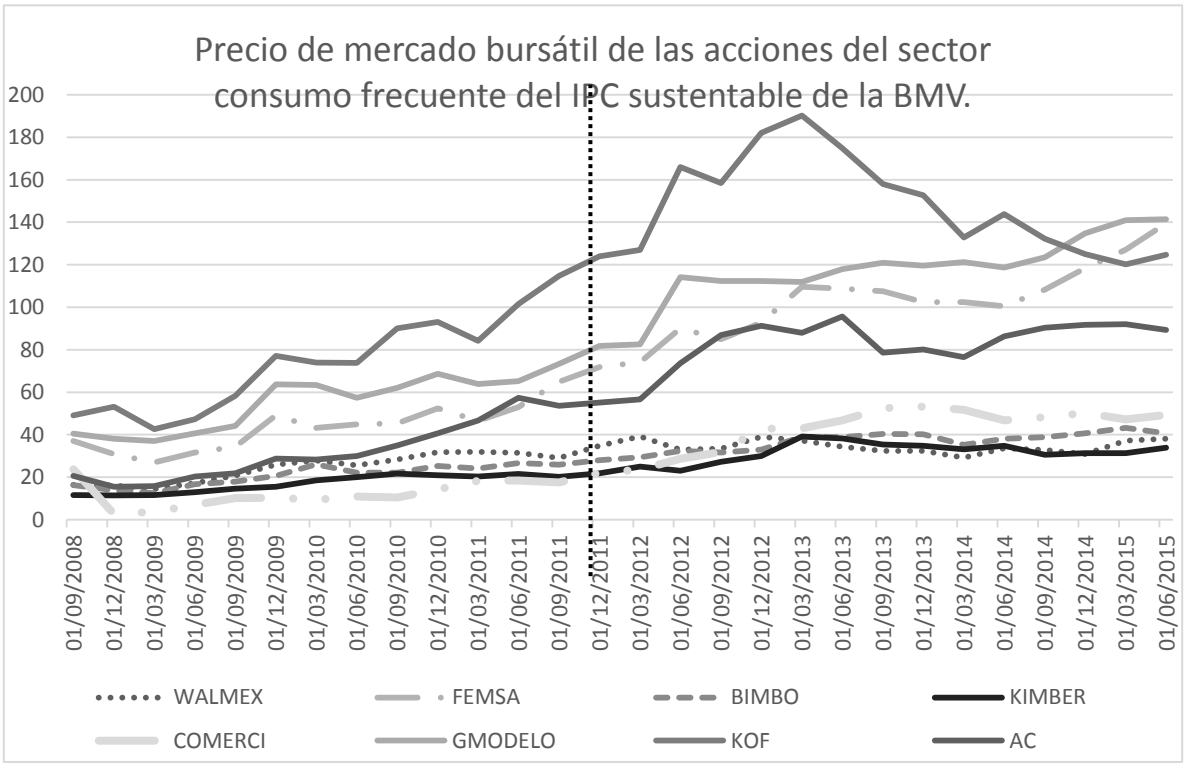
$$t = \frac{\overline{D}}{S_D \div \sqrt{n}}$$

Dónde $\overline{D}$ es la media de la diferencia entre las observaciones apareadas, S_D el error estándar de la media, n el número de observaciones.

Resultados de la investigación

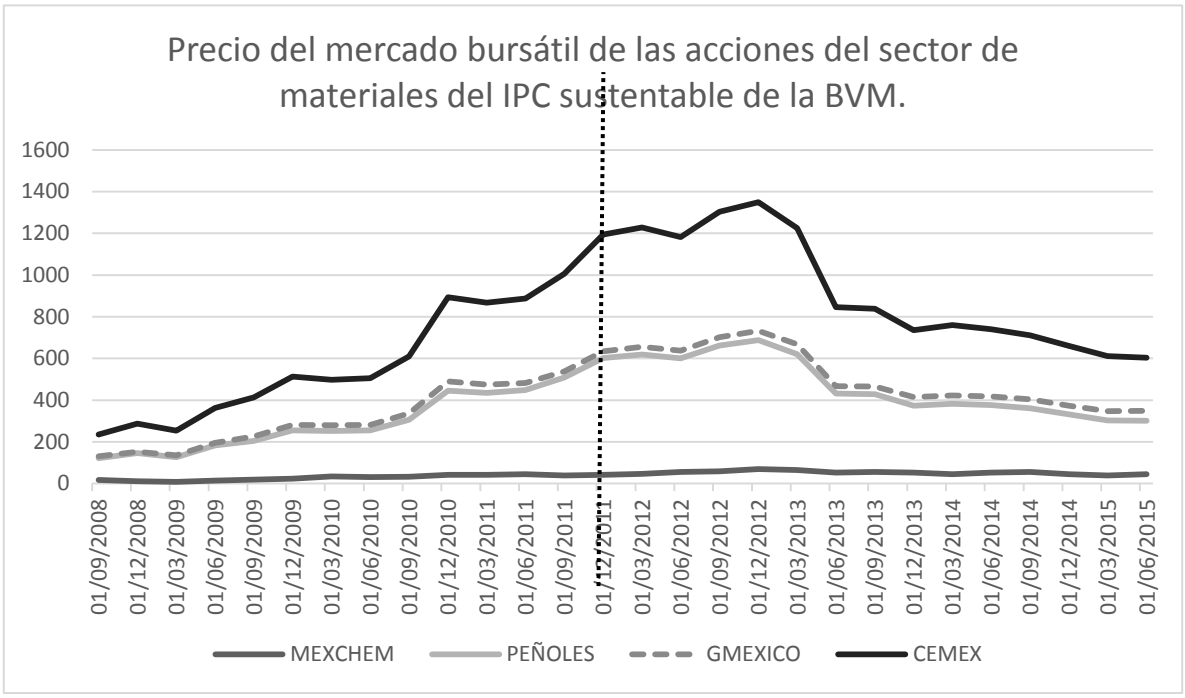
Después de formar una base de datos del precio de mercado de la acción, el valor contable de la acción y el valor del múltiplo de la relación del precio de mercado a valor en libros, para cada una de las empresas, se graficaron y se calcularon las diferencias de medias estadísticas. Primero se presentan las gráficas 1, 2, 3 y 4 que detallan el comportamiento del precio bursátil de las acciones del índice sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores. Posteriormente en los cuadros 2, 3 y 4 se presentan las pruebas estadísticas de diferencia de medias para el precio de mercado de la acción, el valor contable de la acción y el valor del múltiplo de la relación del precio de mercado a valor en libros, por cada una de las empresas comparadas en dos periodos, el previo versus posterior a su incorporación al IPC sustentable.

Gráfico 1. Precios acciones sector consumo frecuente del IPC sustentable.



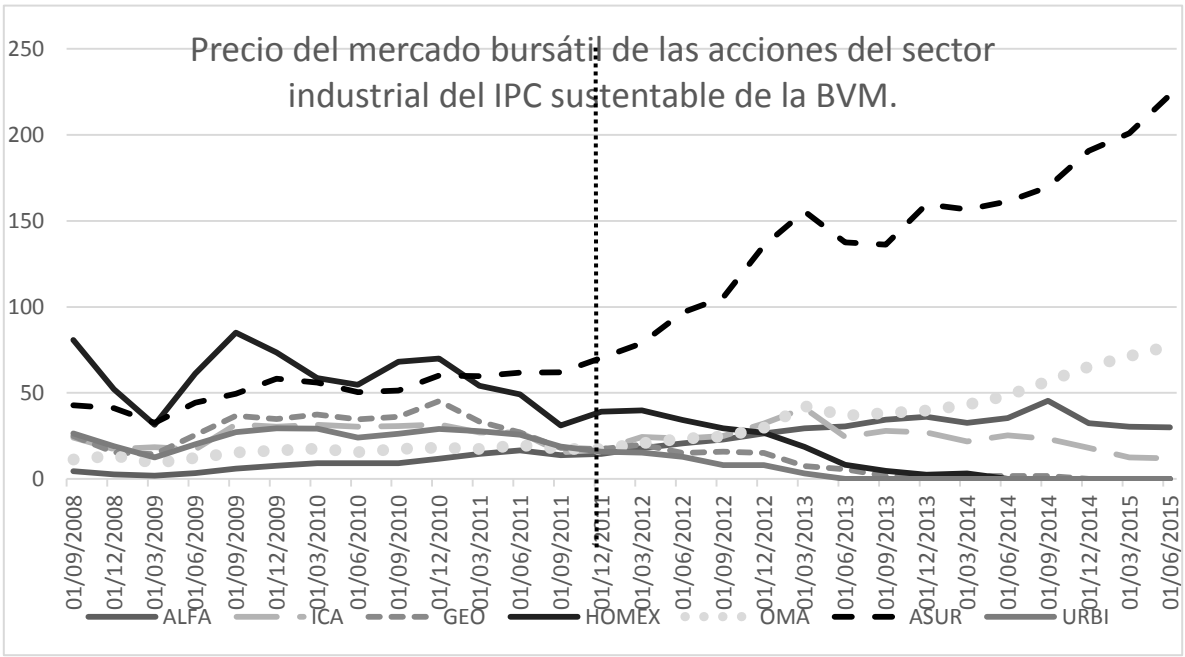
Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación.

Gráfico 2. Precios acciones sector materiales del IPC sustentable.



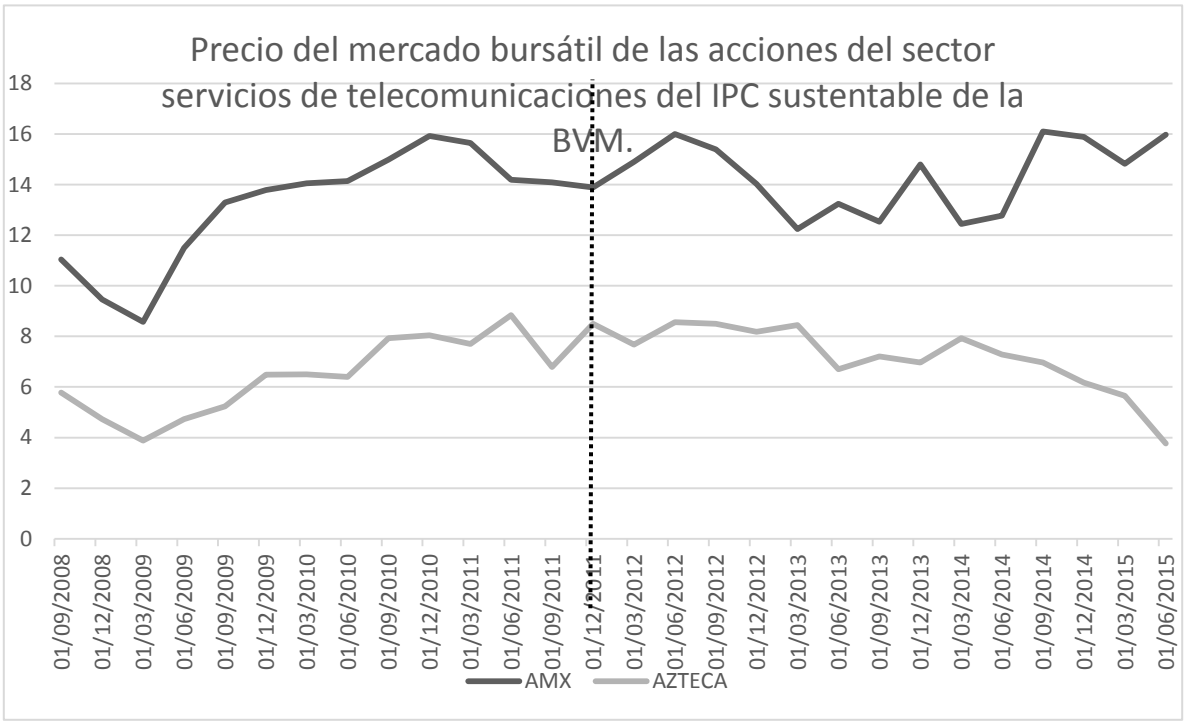
Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación.

Grafica 3 Precios acciones sector industrial del IPC sustentable.



Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación.

Grafica 4 Precios acciones sector servicios de telecomunicaciones del IPC sustentable.



Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación.

Cuadro 2. Diferencia de medias del valor en libros de la acción de las empresas del IPC sustentable.

No.	Acción	Promedio valor en libros acción		Media de la diferencia apareada	Intervalo de confianza		Limite inferior	Limite superior	Valor calculado de la estadistica "t" de prueba	Validación de la hipótesis
		2008-2011	2012-2015							
1	WALMEX	3.0783	2.5979	0.4574	±	0.4234	0.0340	0.8809	2.1174	Rechaza
2	FEMSA	0.2989	0.1870	0.1039	±	0.0157	0.0882	0.1195	13.0000	Rechaza
3	BIMBO A	5.7151	0.8986	4.7590	±	1.2027	3.5563	5.9617	7.7556	Rechaza
4	KIMBER	3.8263	0.9276	2.6926	±	0.4060	2.2866	3.0986	13.0000	Rechaza
5	COMERCI UBC	1.9559	1.0009	0.8868	±	0.1337	0.7531	1.0206	13.0000	Rechaza
6	MEXCHEM	1.4386	1.5908	-0.1098	±	0.1595	-0.2693	0.0498	-1.3484	Acepta
7	PEÑOLES	8.7055	5.4360	3.2695	±	0.4929	2.7766	3.7625	13.0000	Rechaza
8	GMEXICO	3.2797	3.4725	-0.1384	±	0.1070	-0.2454	-0.0314	-2.5344	Rechaza
9	ALFA	0.6706	0.0943	0.5314	±	0.1070	0.4243	0.6384	9.7290	Rechaza
10	ICA	13.9167	13.9596	-0.0596	±	0.1622	-0.2218	0.1027	-0.7199	Acepta
11	GEO	0.2260	0.2250	0.0330	±	0.0428	-0.0097	0.0758	1.5142	Acepta
12	HOMEX	1.5721	1.2667	0.2836	±	0.0428	0.2408	0.3263	13.0000	Rechaza
13	OMA	14.5162	6.6336	7.1472	±	1.5811	5.5661	8.7282	8.8602	Rechaza
14	AMX	1.4259	1.3481	0.0915	±	0.3363	-0.2448	0.4278	0.5332	Acepta
15	AZTECA	0.0852	0.0804	0.0044	±	0.0010	0.0034	0.0054	8.5276	Rechaza
16	GMODELO	5.0632	2.6957	2.1839	±	0.3606	1.8233	2.5445	11.8699	Rechaza
17	KOF	1.6814	0.8730	0.7647	±	0.1667	0.5980	0.9314	8.9906	Rechaza
18	AC	5.5855	0.6030	4.7731	±	0.8102	3.9629	5.5833	11.5467	Rechaza
19	CEMEX	0.1454	0.1187	0.0246	±	0.0054	0.0193	0.0300	9.0090	Rechaza
20	ASUR	42.6640	25.8909	15.5750	±	2.3482	13.2268	17.9232	13.0000	Rechaza
21	URBI	0.1958	0.1183	0.1396	±	0.0368	0.1028	0.1763	7.4388	Rechaza
	Para una prueba de dos colas basada en n = infinito observaciones, y α = .05, se asigna 0.025 a cada cola de distribución de t y No se aceptará cuando t > 1.96 ó t < -1.96.									

Fuente: Elaboración propia con resultados de la investigación.

Cuadro 3. Diferencia de medias del precio de mercado bursátil de las acciones de las empresas del IPC sustentable.

No.	Acción	Promedio precio mercado bursátil de la acción		Media de la diferencia apareada	Intervalo de confianza		Limite inferior	Limite superior	Valor calculado de la estadistica "t" de prueba	Validación de la hipótesis
		2008-2011	2012-2015							
1	WALMEX	25.1181	34.4755	-9.3574	±	4.3608	-13.7182	-4.9966	-4.2058	Rechaza
2	FEMSA	45.1646	104.7634	-59.5989	±	4.6748	-64.2737	-54.9241	-24.9881	Rechaza
3	BIMBO A	21.3060	37.2583	-15.9523	±	1.4510	-17.4033	-14.5013	-21.5481	Rechaza
4	KIMBER	17.3573	31.9976	-14.6403	±	2.3341	-16.9744	-12.3063	-12.2940	Rechaza
5	COMERCI UBC	12.8084	44.0293	-31.2209	±	5.5462	-36.7671	-25.6747	-11.0333	Rechaza
6	MEXCHEM	28.8408	53.0545	-24.2137	±	9.8414	-34.0551	-14.3722	-4.8224	Rechaza
7	PEÑOLES	277.6099	409.7536	-132.1438	±	140.7148	-272.8586	8.5710	-1.8406	Acepta
8	GMEXICO	25.0289	41.3513	-16.3225	±	5.7372	-22.0597	-10.5853	-5.5762	Rechaza
9	ALFA	8.8993	30.3196	-21.4203	±	2.5802	-24.0005	-18.8401	-16.2713	Rechaza
10	ICA	24.9580	24.1429	0.8151	±	3.8326	-3.0175	4.6477	0.4168	Acepta
11	GEO	28.6271	7.9136	22.4093	±	7.4588	14.9504	29.8681	5.8886	Rechaza
12	HOMEX	57.7743	18.5956	45.8200	±	10.3317	35.4883	56.1517	8.6924	Rechaza
13	OMA	15.6280	44.1427	-28.5147	±	8.2383	-36.7531	-20.2764	-6.7840	Rechaza
14	AMX	13.1871	14.3698	-1.1828	±	1.5888	-2.7716	0.4061	-1.4591	Acepta
15	AZTECA	6.5385	7.1425	-0.6040	±	1.3768	-1.9808	0.7728	-0.8599	Acepta
16	GMODELO	57.1548	119.4557	-62.3009	±	5.0930	-67.3939	-57.2078	-23.9759	Rechaza
17	KOF	77.3870	149.1590	-71.7720	±	23.3064	-95.0784	-48.4655	-6.0358	Rechaza
18	AC	33.5651	84.0803	-50.5152	±	7.1950	-57.7102	-43.3202	-13.7610	Rechaza
19	CEMEX	277.6099	409.7536	-132.1438	±	140.7148	-272.8586	8.5710	-1.8406	Acepta
20	ASUR	52.8807	150.6030	-97.7223	±	16.5948	-114.3171	-81.1275	-11.5419	Rechaza
21	URBI	23.6557	9.4680	20.2743	±	4.6176	15.6566	24.8919	8.6056	Rechaza

Para una prueba de dos colas basada en n = infinito observaciones, y α = .05, se asigna 0.025 a cada cola de distribución de t y No se aceptará cuando t > 1.96 ó t < -1.96.

Fuente: Elaboración propia con resultados de la investigación.

Cuadro 4. Diferencia de medias de los valores promedio de los ratios de precio de mercado/valor en libros del precio de la acción del IPC.

No.	Acción	Ratio = Precio mercado / Valor en libros		Media de la diferencia apareada	Intervalo de confianza		Limite inferior	Limite superior	Valor calculado de la estadistica "t" de prueba	Validación de la hipótesis
		2008-2011	2012-2015							
1	WALMEX	8.3717	13.2706	-4.8989	±	1.5213	-6.4202	-3.3776	-6.3117	Rechaza
2	FEMSA	151.0992	560.1177	-409.0185	±	30.2306	-439.2491	-378.7879	-26.5187	Rechaza
3	BIMBO A	5.6642	41.4605	-35.7964	±	2.3713	-38.1677	-33.4251	-29.5875	Rechaza
4	KIMBER	4.5366	34.4952	-29.9586	±	2.3948	-32.3533	-27.5638	-24.5197	Rechaza
5	COMERCI UBC	6.5485	43.9914	-37.4429	±	4.9547	-42.3976	-32.4882	-14.8117	Rechaza
6	MEXCHEM	20.8101	34.0271	-13.2170	±	8.8978	-22.1149	-4.3192	-2.9114	Rechaza
7	PEÑOLES	33.8862	75.3775	-41.4913	±	23.7303	-65.2216	-17.7611	-3.4270	Rechaza
8	GMEXICO	7.6376	11.9403	-4.3026	±	1.9338	-6.2365	-2.3688	-4.3609	Rechaza
9	ALFA	13.2744	687.2170	-673.9426	±	155.4658	-829.4084	-518.4768	-8.4966	Rechaza
10	ICA	1.7980	1.7280	0.0700	±	0.2744	-0.2044	0.3444	0.4997	Acepta
11	GEO	126.6905	35.1117	99.1027	±	33.0285	66.0742	132.1313	5.8810	Rechaza
12	HOMEX	36.7505	14.6804	27.3131	±	7.2938	20.0193	34.6069	7.3396	Rechaza
13	OMA	1.1119	14.9474	-13.8354	±	14.1593	-27.9947	0.3239	-1.9152	Acepta
14	AMX	10.5673	10.6788	-0.1115	±	1.9964	-2.1080	1.8849	-0.1095	Acepta
15	AZTECA	76.7092	88.8079	-12.0987	±	16.1387	-28.2374	4.0400	-1.4694	Acepta
16	GMODELO	11.2889	45.1051	-33.8162	±	3.3375	-37.1537	-30.4787	-19.8594	Rechaza
17	KOF	46.1405	190.5883	-144.4478	±	50.9099	-195.3578	-93.5379	-5.5612	Rechaza
18	AC	6.5049	139.4416	-132.9366	±	8.2931	-141.2297	-124.6435	-31.4183	Rechaza
19	CEMEX	1,995.5601	3,403.7662	-1,408.2061	±	1,050.4591	-2,458.6652	-357.7470	-2.6275	Rechaza
20	ASUR	1.2395	5.8168	-4.5774	±	0.7043	-5.2817	-3.8730	-12.7378	Rechaza
21	URBI	120.8125	80.0126	92.2366	±	31.7289	60.5076	123.9655	5.6978	Rechaza

Para una prueba de dos colas basada en n = infinito observaciones, y α = .05, se asigna 0.025 a cada cola de distribución de t y No se aceptará cuando t > 1.96 ó t < -1.96.

Fuente: Elaboración propia con resultados de la investigación.

Análisis y discusión

En la gráfica 1 se observa que los precios de las acciones del sector de consumo frecuente después de ingresar al IPC sustentable aumentaron sus precios pero después descendieron, en la gráfica 2 muestra los precios de mercado de las acciones del sector materiales los cuales descienden en el año 2015 para llegar casi a los mismos niveles que tenían antes de ingresar al IPC sustentable; en la gráfica 3 los precios de las acciones del sector industrial descienden después de ingresar al IPC sustentable, solo OMA es la única que aumenta de precio, vale la pena comentar que en este caso la mayor parte de empresas de este sector pertenecen al subsector de la construcción el cual ha tenido una crisis en los últimos años en México, finalmente en la gráfica 4 se presenta el comportamiento del precio de las acciones del sector de telecomunicaciones donde claramente se nota que AMX si aumento su valor de acción, lo que no ocurrió con Azteca.

En el cuadro 2 se presentan la prueba estadística de diferencia de medias para valor en libros de la acción, donde se observa que prácticamente casi todas las empresas cambian de en valor en libros de sus acciones, es decir, que se rechaza la hipótesis nula.

En el cuadro 3 se presenta la prueba estadística de diferencia de medias del comportamiento del precio de mercado bursátil de los precios de las acciones que integran el IPC sustentable donde casi todas tuvieron cambios después de ingresar al índice sustentable, también se rechaza la hipótesis nula, y se acepta parcialmente la hipótesis alternativa, dado que si hubo cambios en el precio bursátil de las empresas después de haber ingresado al IPC sustentable, solo en MEXCHEM, ICA, AZTECA y CEMEX, no hubo cambio en el precio bursátil de la acción.

En el cuadro 4 se presentan los valores del múltiplo que mide la relación del precio de mercado de la acción versus el valor en libros (veces que el precio de mercado equivale al valor en libros), en casi toda las empresas aumento este valor después de que se incorporaron al índice sustentable, sin embargo ICA, OMA, AMX y AZTECA no tuvieron cambios en este ratio, y por otra parte tres empresas mostraron disminución de este múltiplo después de ingresar al IPC sustentable, GEO, HOMEX y URBI, es decir, empresa que pertenecen al subsector de la construcción, se puede decir que se rechaza la hipótesis nula, y se acepta parcialmente la hipótesis alternativa, dado que si hubo cambios en el ratio (veces el precio de mercado en términos de valor en libros) de las acciones de las empresas después de haber ingresado al IPC sustentable,

En lo que se refiere a la hipótesis planteada se rechaza la Ho y se acepta parcialmente la H1, dado que en la mayoría de las empresas que integran el IPC sustentable si tuvieron cambios estadísticamente significativos del valor en libros, precios de mercado de los títulos accionario y del ratio precio de mercado a valor en libros, sin embargo las empresas del sector de la construcción tuvieron caída en sus precios de mercado, esto quiere decir que la certificación de sustentabilidad no es un mecanismo infalible para que los inversores atribuyan mayor precio a las acciones de estas empresas, por el contrario existen otros factores que evidentemente influyen en los precios accionarios como los señalados por (Gitman y Joehnk, 1997; Little y Rhodes, 1992 y Malkiel, 1995), quienes mencionan al sector de la empresa que analice, tal como se encontró en esta investigación, que las empresas del sector de la construcción sus precios han descendido, como respuesta a lo que ocurre en el país, es decir, una disminución en la actividad de la construcción.

Por otra parte lo resultados de esta investigación concuerdan con los de otros investigadores como es el caso de Déniz y Verona (2012) y Rosales (2014), quienes han hallado en sus estudios empíricos que por el simple hecho de que las empresas ingresen a los índices bursátiles sustentables no aseguran un incremento en los márgenes de rentabilidad, es decir que no existe una relación positiva clara entre la rentabilidad y las prácticas de desempeño sostenible de las empresas.

Conclusiones

Los precios bursátiles de las acciones están determinados por la estimación que hacen los inversionistas sobre los flujos de efectivo que se pagaran en forma de dividendos a los propietarios de las acciones, en esa proyección se incluye el análisis de los factores macroeconómicos, el estudio del sector al que pertenece la empresa emisora de acciones, y el examen de la situación financiera de la compañía.

Algunos autores consideran que la gestión ambiental corporativa tiene efectos sobre el desempeño financiero Déniz y Verona (2012) y Rosales (2014), y a su vez el desempeño financiero influye en el ajuste del precio bursátil de las acciones de las empresas, Gitman y Joehnk (1997), Little y Rhodes, (1992) y Malkiel, (1995). En el año 2011 comenzó a operar el Índice de Precios y Cotizaciones sustentable de la BMV, para ello las empresas tienen que certificarse en tres áreas (1) manejo y uso de recursos naturales, (2) responsabilidad social con sus principales grupos de interés (empleados, proveedores, clientes y comunidad

en que se desempeñan y (3) gobierno corporativo. La inversión que hacen las compañías para incorporarse a los índices bursátiles sustentables debiera traducirse en incrementos de rentabilidad empresarial con un efecto de mejora en el precio bursátil de las acciones.

En esta investigación se probó si existe diferencia estadística en los valores promedio del (1) valor en libros, (2) precios de mercado de los títulos accionario y (3) del ratio precio de mercado a valor en libros para la etapa 2008-2011 que es el periodo previo al ingreso al índice sustentable, y se comparó con el periodo de 2012-2015, es decir, después de que las empresas ingresaron al índice sustentable, los resultados arrojan que si hubo cambio para algunas empresas, pero otras en vez de aumentar en estos indicadores, disminuyeron, otras no tuvieron cambios, es decir, que los resultados son mixtos, y por ende la inversión que las empresas hacen para ingresar al IPC sustentable, no es un elemento determinante en el precios de las acciones, habrá que investigar que otros factores son decisivos en la formación del precio de los títulos accionarios, lo cual establece una línea de investigación, vale la pena señalar que los resultados de este trabajo coinciden con Déniz y Verona (2012) y Rosales (2014).

Referencias bibliográficas

Almagro F. (2009), *Cuentas ecológicas y desarrollo sustentable. La experiencia en México*, México, Instituto Politécnico Nacional.

Berk Jonathan y Demarzo Peter, (2008), *Finanzas corporativas*, México: Pearson, pp. 988.

Brealey Richard A. y Myers Stewart A. (1998), *Principios de finanzas corporativas*, España: McGraw-Hill, pp. 1006.

Déniz M. J. y Verona M. M., (2012), Gestión ambientalmente responsable y valor de mercado de las acciones en situaciones de crisis financieras, *Investigación Económica*, Vol. LXXI, 281, julio-septiembre, pp. 117-148.

Espino García Manuel (2009), *Sustentabilidad de las empresas*, México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Gitman Lawrence J. y Joehnk Michael D., (1997), *Fundamentos de inversión*, México: Oxford University Press-HARLA.

Little Jeffrey B. y Rhodes Lucien (1992), *Cómo entender a Wall Street*, México: McGraw-Hill, pp. 246.

Lorenzo, A.; R. Durán y L. Armenta (2013). Evidencia de cointegración en las variables macroeconómicas y contables en los precios accionarios en México, *Revista Análisis Económico*, XXVIII (68): 103-114.

Madura Jeff, (2010), *Mercados e instituciones financieras*, México: Cengague Learning.

Malkiel Burton G., (1995), *Un paseo aleatorio por Wall Street*, Madrid: Alianza Editorial.

Rodríguez Vázquez Verónica Patricia, Ávila Espinosa Maribel y Torres González Alejandra, (2009), Velocidad de ajuste del precio de las acciones por sector económico en la Bolsa Mexicana de Valores, *Contaduría y Administración*, mayo-agosto, (228): 67-81.

Rosales Hernández Magda (2014), *Influencia de la sostenibilidad en la rentabilidad de las empresas españolas del DJSI*, Tesis de maestría, Universidad de Oviedo. Recuperada en: http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/28679/6/TFM_RosalesHernandez,%20Magda.pdf.
Weston J. Fred y Brigham Eugene F. (1993), *Fundamentos de administración financiera*, México: McGraw-Hill, pp. 1148.

PÁGINAS WEB
1. Bolsa Mexicana de Valores: www.bmv.com.mx.

BASES DE DATOS ESPECIALIZADAS

1. ECONOMATICA.

La Realidad de los Apoyos Económicos Destinados a la Educación Básica

María del Carmen García García[1]
Julio César Hernández González[2]
Iliana Ramos Domínguez[3]

[1]Universidad Veracruzana - Instituto de la Contaduría Pública, cpmcgg@hotmail.com
[2]Universidad Veracruzana - Instituto de la Contaduría Pública, julio_hg20@hotmail.com
[3]Universidad Veracruzana - Instituto de la Contaduría Pública, fasmal_1303@hotmail.com

La Realidad de los Apoyos Económicos en la Educación Básica

Resumen

El presente trabajo tiene por objetivo analizar el uso que se le da al apoyo económico de las becas del Programa PROSPERA de Inclusión Social destinadas a la educación básica; primaria y secundaria. Actualmente en México el Presupuesto Público es utilizado para satisfacer diferentes necesidades sociales, aquí se enfocará al rubro de la educación. El Estado Mexicano tiene la obligación de apoyar a los niños para que éstos estudien al menos hasta el nivel medio superior, tal como lo señala de manera obligatoria la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. El apoyo se brinda, pero no está dando el resultado esperado. Por lo que será necesario conocer cómo funciona el programa PROSPERA y de qué manera el apoyo podría tener como resultado un futuro con alumnos que tengan un buen desarrollo escolar, económico y social.

Palabras Clave: Beca, educación básica, Desarrollo escolar.

The Reality of Economic Support for Basic Education

Abstract

The goal of this investigation is to analyze the use that is giving to the economic support of scholarships from the Programa PROSPERA de Inclusión Social aimed to basic education, elementary and high school. Currently in Mexico the Public Budget is used to satisfy different social needs, this paper will focus to the education area. The Mexican State has the obligation to support children so they can study at least until the high school level, as stated obligatorily in the Constitution of the United Mexican States. The support is provided, but is not giving the expected result, that is why it will be necessary to know how the PROSPERA program works and how its support could result in a future with students with a good academic, economic and social development.

Keywords: Scholarship, Basic Education, School Development

Introducción

En México, la educación es un tema importante para la población, pues busca mediante programas sociales que el mayor número de jóvenes adquieran un nivel adecuado de estudios, que les permita mejorar su estatus y a su vez, disminuir la pobreza en el país.

Los programas sociales en el país buscan impulsar la educación en niños y jóvenes mediante apoyos económicos o materiales en su mayoría a la población de escasos recursos, ya que son quienes mayor abandonan los estudios por el trabajo. PROSPERA Programa de Inclusión Social, es uno de ellos con mayor participación a nivel Nacional, que empezó a funcionar desde el año 1997 con el nombre PROGRESA, y con el tiempo su nombre y sus objetivos han ido cambiando de acuerdo a los recursos disponibles para tal fin.

El objetivo de esta investigación es difundir resultados de la aplicación de los recursos públicos que se destinan al Programa PROSPERA en su aspecto de becas a la educación básica, que permitan analizar su eficiencia.

Se presume que las becas no cumplen el propósito de disminuir el abandono escolar del nivel básico por falta de recursos, limitando con ello la eficiencia del programa. Este es un tema que preocupa a la sociedad en su conjunto, a los contribuyentes por la aplicación de sus recursos y al Estado por tratar de elevar el nivel educativo de la población.

El Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), señala que en México el derecho de los niños, niñas y adolescentes a una educación de calidad es un aspecto fundamental para el desarrollo del país, el cual ha tenido un gran avance en la cobertura de la educación primaria al ser universal en su territorio, lo que representa un logro de la política pública, pero el Consejo Nacional de Población (CONAPO), mencionó que el 84.2% de los niños mexicanos asiste a la escuela y 14.8% no asistió en el año 2014.

Existen innumerables artículos, reportes, investigaciones y debates pretendiendo colocar el tema en situación importante, considerando que no ha avanzado en su eficiencia por la falta de dirección y responsabilidad en el destino del recurso recibido.

Es una investigación cualitativa que parte de la información documental existente y cuantitativa que va de la estadística a conveniencia pasando por la técnica del muestreo y el instrumento de recolección de información, para llevar los resultados y con ellos, a la realidad de la educación y su aplicación de los recursos en apoyo a la población educativa beneficiada. Se parte en su discurso del método deductivo llevándolo a una investigación descriptiva.

Éste trabajo se integra en tres apartados y una conclusión. El primero denominado Antecedentes de PROSPERA Programa de Inclusión Social donde se menciona el origen,

desarrollo y finalidad del programa; el segundo La Aplicación y distribución del Recurso Público en el Programa PROSPERA, que se enfoca en los recursos que recibe el programa para después seguir un proceso de entrega a los beneficiarios; y el último contiene la Metodología a través de una estadística lineal.

El origen del derecho a la Educación en nuestro país está fundamentado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), en el artículo 3° (2015), donde señala que "todo individuo tiene derecho a recibir educación. El Estado –Federación, Estados, Distrito Federal y Municipios–, impartirá educación preescolar, primaria, secundaria y media superior…".

Además, el Estado, para apoyarse en este deber, lo señala en el artículo 31 fracción I de la CPEUM (2015), que es "obligación de los mexicanos hacer que sus hijos o pupilos concurran a las escuelas públicas o privadas, para obtener la educación preescolar, primaria, secundaria, media superior y reciban la militar, en los términos que establezca la ley". De tal forma que existe un soporte para validar este derecho y la obligación de hacerlo cumplir.

El gasto público total en educación se compone por las aportaciones realizadas desde cada uno de los tres niveles de gobierno: federal, estatal y municipal. Este gasto se distribuye entre los diferentes tipos educativos que conforman el Sistema Educativo Nacional.

Las contribuciones en México juegan un papel muy importante en la educación, es un recurso que forma parte de los ingresos que recibe cada año el país, los cuales están contenidos primeramente en el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, el cual es el documento que remite el Ejecutivo a la Cámara de Diputados, para su discusión y eventual probación sobre la distribución y objetivos de los recursos públicos para el año fiscal. Posteriormente aprobado se denomina Presupuesto de Egresos de la Federación.

Para la presente investigación, se aplicaron encuestas a alumnos del nivel de educación básica (primaria y secundaria), con la finalidad de conocer si el apoyo económico del programa PROSPERA recibido por los niños y jóvenes realmente se destina para uso exclusivo de su formación, así como también, conocer si el programa tiene un seguimiento sobre el uso de estos recursos por parte de los beneficiados.

Antecedentes de PROSPERA Programa de Inclusión Social

De la Jara (2009), menciona que el 8 de agosto de 1997 nació el Programa PROGRESA, a fin de crear la Coordinación Nacional del Programa de Desarrollo Humano de Oportunidades, con una cobertura de 300 mil familias operando en el ámbito rural, a principios del 2002 atendía 2.4 millones de hogares, de los cuales, dos terceras partes eran comunidades indígenas.

A mediados del 2012, este programa adquirió el nombre de Oportunidades, logrando aumentar su cobertura a los 32 estados del país, alcanzando 4.2 millones de hogares, beneficiando a las familias con becas educativas que al principio solo eran para educación básica, ampliándose a media superior.

Fue hasta septiembre del 2014, que Oportunidades decidió fortalecerse y transformarse, adoptando el nombre de PROSPERA Programa de Inclusión Social, que coordina los programas y acciones de la política social, como la generación de ingresos, el bienestar económico, financiero y laboral, educación, alimentación y salud, enfocado a la población más vulnerable del país, otorgando apoyos a cambio de corresponsabilidad de su parte, que a su vez mejoran sus condiciones de vida y disfrute de sus derechos con igualdad. (Coordinación Nacional de Prospera, 2014)

El objetivo de proporcionar becas para estudiantes de educación básica, es para que los alumnos se dediquen a sus estudios y completen dichos niveles educativos satisfactoriamente. Para que ellos puedan recibir este beneficio, deben de cubrir ciertos requisitos y corresponsabilidades donde participan sus familias, esto es inscribir a sus hijos en educación primaria, secundaria y Media Superior en escuelas autorizadas por el programa y mantener una asistencia escolar mínima.

La Aplicación del Recurso Público en el Programa PROSPERA

La iniciativa de PROSPERA Programa de Inclusión Social tuvo comienzo en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, cuando en las estrategias para combatir la pobreza se plantearon acciones en materia de inclusión productiva, fomento al empleo formal y democratización de la productividad enfocada exclusivamente a la generación de capacidades en materia de educación, salud y alimentación, que son los tres rubros principales que apoya este programa.

Para el año 2015, en el Presupuesto de Egresos de la Federación se destinó para el Ramo de Educación Básica 55,873.43 millones de pesos, que se distribuyeron de la siguiente manera (Centro de Investigación Económica y Presupuestaria A.C., 2015):

Tabla 1: Distribución del Gasto en el Ramo de Educación Básica

PROGRAMA PRESUPUESTARIO	*2015*
PROSPERA Programa de inclusión social	32.38%
Programa Escuelas de Tiempo Completo	25.06%
Programa de la Reforma Educativa	16.23%
Prestación de Servicios de Educación Inicial y Básica Comunitaria	8.01%
Edición, Producción y distribución de libros y otros materiales educativos	4.92%
Programa de inclusión y Alfabetización Digital	4.49%
Programa Escuelas de Calidad	2.63%
Proyectos de Infraestructura Social de Educación	1.56%
Programa de Fortalecimiento de la Calidad en Educación Básica	1.43%
Programa para la Inclusión y la Equidad Educativa	0.76%
Programa de Escuela Segura	0.61%
Programa Nacional de Becas	0.50%
Producción y Transmisión de Materiales Educativos y Culturales	0.44%
Actividades de Apoyo Administrativo	0.40%
Programa para el Desarrollo Profesional Docente	0.36%
Diseño y Aplicación de la Política Educativa	0.21%
TOTAL	100.00%

FUENTE: Elaboración propia tomado de las Reglas de Operación de PROSPERA Programa de Inclusión Social (2015)

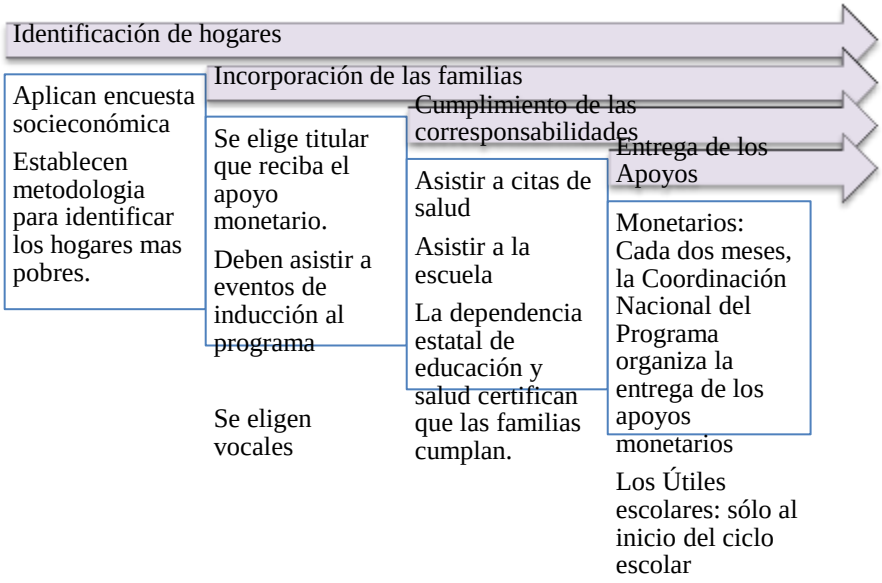
De acuerdo a la Tabla 1, es notable que el programa PROSPERA de inclusión social es el más importante dentro de los Programas Presupuestarios, al recibir 32.38% equivalente a 28 mil 275 millones de pesos del Presupuesto en el Ramo de Educación Básica, utilizados para apoyar en la inscripción, permanencia y asistencia regular a la educación primaria y secundaria de las hijas e hijos de las familias beneficiarias, así como las becas educativas y apoyos para la adquisición de útiles escolares a cada uno de beneficiarios del Programa.

El Financiero (2015), se mencionó que la Secretaría de Hacienda propuso en el Paquete Económico 2016 que el Programa PROSPERA contará con 29 Mil 152 Millones de Pesos, con un incremento del 3% al año anterior, debido a que cada año aumenta el número de beneficiarios. Por esta razón, es importante conocer cómo actúa la población con este apoyo, ¿Es posible que el recurso recibido por los jóvenes del Programa PROSPERA mejore su desarrollo en las escuelas? El Centro de Investigación Económica y

Presupuestaria (2015), menciona que desde que comenzó el Programa Oportunidades, el programa ha consistido en el otorgamiento de una beca monetaria a cada hogar con jóvenes menores de 22 años que asisten a la escuela. El Presupuesto asignado para la educación se divide en: Educación Básica 18,093.72 mdp y Media Superior 10,182.12 mdp, éstos recursos representan el 37.70% del total del presupuesto asignado a PROSPERA. Actualmente, este programa cuenta con una cobertura a nivel Nacional y apoya a las familias cuyo ingreso per cápita estimado es menor a la Línea de Bienestar Mínimo (LMB), con integrantes menores de 22 años o tengan mujeres en edad reproductiva.

Dentro de los Lineamientos de operación del programa, el proceso de operación es el siguiente:

Figura 1: Proceso del Programa PROSPERA de Inclusión social



Fuente: Elaboración Propia tomado de las Reglas de Operación de PROSPERA Programa de Inclusión Social (2015)

Un motivo por el cual la beca queda suspendida temporal o definitivamente, es cuando se certifica que los alumnos beneficiarios tienen más de cuatro faltas injustificadas en un mes, en secundaria, una falta equivale a 7 horas de ausencia continua a clase, por lo que en caso de que un alumno tenga cuatro o más faltas injustificadas, no recibirá la beca educativa correspondiente a ese mes o según decida el encargado.

Los profesores y directores juegan un papel importante en las escuelas, esto es porque ellos son un medio de control para certificar que los alumnos asisten y a su vez, vigilan que estén

inscritos, aunque hay un detalle importante, en los lineamientos del programa no hay un seguimiento del uso de este recurso o bien.

El Programa PROSPERA compensa de alguna manera a los jefes de familia por el costo que representa mandar a sus hijos a las escuelas en lugar de enviarlos a trabajar, los montos máximos que reciben mensualmente una familia por concepto de apoyo educativo a comparación con Oportunidades 2014, en educación básica ($1350 mensuales para 2015) aumentó un 3.19% en términos reales, mientras que para Media Superior ($2470 mensuales para 2015) aumentó en 2.86% en términos reales.

De acuerdo a los lineamientos del programa PROSPERA, los jóvenes y niños reciben su apoyo económico de acuerdo a su grado, edad y género, como se muestra de la siguiente manera:

Tabla 2: Monto Mensual de Apoyos Educativos vigentes desde Julio-Diciembre 2014

Primaria	*Hombres y Mujeres*		*Útiles Escolares*
*Primero**	$175.00		Primera entrega
*Segundo **	$175.00		$235
Tercero	$175.00		
Cuarto	$205.00		Segunda entrega
Quinto	$265.00		$115
Sexto	$350.00		
Secundaria	*Hombres*	*Mujeres*	*Útiles Escolares*
Primero	$515.00	$540.00	
Segundo	$540.00	$600.00	Única entrega
Tercero	$570.00	$660.00	$440
CAM Laboral	*Hombres*	*Mujeres*	*Útiles Escolares*
Primero	$865.00	$990.00	
Segundo	$925.00	$1,055.00	Única entrega
Tercero	$980.00	$1,120.00	$440
Educación Media Superior	*Hombres*	*Mujeres*	*Útiles Escolares*
Primero	$865.00	$990.00	
Segundo	$925.00	$1,055.00	Única entrega
Tercero	$980.00	$1,120.00	$440

Fuente: Elaboración Propia tomado de las Reglas de Operación de PROSPERA Programa de Inclusión Social (2015)

Como se muestra en la Tabla 2, las becas que reciben los jóvenes y niños depende de su género y del grado que cursan, como se muestra las mujeres reciben más apoyo que los hombres, esto es debido que ellas en su mayoría suelen desertar en la escuela, por tal

motivo se busca reforzar la educación en este género. Todos los apoyos son mensuales y se entregan acumulado de manera bimestral.

Se debe tomar en cuenta que no por tener más hijos se recibirá más dinero: hay una cantidad máxima de apoyos monetarios que una familia puede recibir. Este apoyo se entrega durante los 10 meses del ciclo escolar, independiente de la beca que reciben mensualmente los alumnos.

A continuación se comentará el siguiente caso sobre el uso de los apoyos que reciben los beneficiarios del Programa Prospera de Inclusión social, en los alumnos de educación básica, para analizar el comportamiento del recurso cuando es recibido por los beneficiarios.

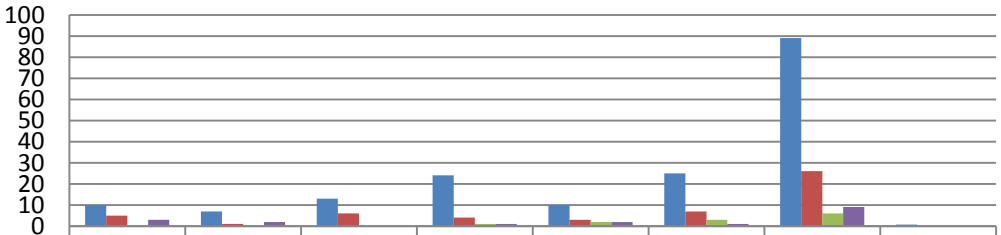
Metodología

En la presente investigación se trabajó con el método cuantitativo que va de la estadística lineal a conveniencia pasando por la técnica del muestreo y el instrumento de recolección de información, para llevar los resultados y con ellos, a la realidad de la educación y su aplicación de los recursos en apoyo a la población educativa beneficiada. La población considerada fueron alumnas y alumnos del nivel básico de educación: primaria y secundaria (130 en total); tomando en cuenta un muestreo estadístico por racimos, debido a que compartían las características de cursar el área básica y que la mayoría cuenta con el apoyo de la beca PROSPERA, en seis comunidades ubicadas en los municipios del Estado de Veracruz: Atzacan, Emiliano Zapata, Ilamatlán, Ixhuatlán del Café, Tezonapa, y Zongolica.

Al alumnado se le aplicó un instrumento de recolección de información denominado cuestionario de elaboración propia, dividido en tres partes: 1. Datos personales; 2. Información sociodemográfica; y 3. Uso del apoyo económico de la beca PROSPERA, dentro de los que se incluyeron fines educativos, familiares y de uso personal del padre o tutor responsable del alumno. Se hicieron 9 preguntas, algunas cerradas, otras dicotómicas y de opción múltiple. Dicho instrumento se aplicó en el mes de septiembre de 2015.

Una vez concluidos los cuestionarios se procedió a procesar la información obteniendo la frecuencia por cada pregunta, los cuales serán representados gráficamente para una mejor interpretación. Posteriormente, se hizo una breve interpretación de los resultados obtenidos.

Gráfico 1 Actualmente ¿Con quién vives?

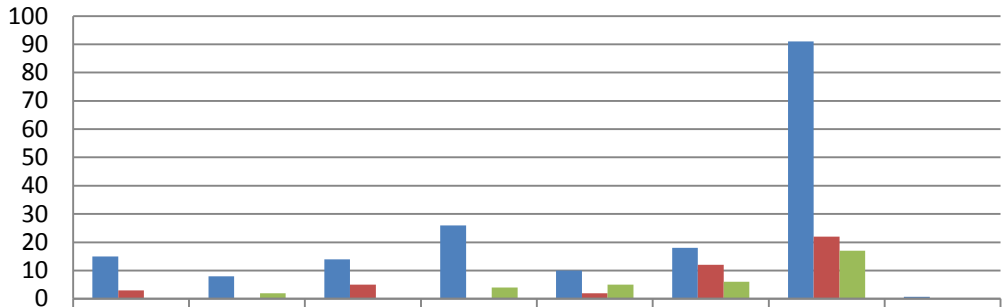


	Atzacan	Emiliano Zapata	Ilamatlán	Ixhuatlán del Café	Tezonapa	Zongolica	Total	%
Papás	10	7	13	24	10	25	89	68.46%
Madre	5	1	6	4	3	7	26	20.00%
Padre	0	0	0	1	2	3	6	4.62%
Otros (Abuelos, tíos, etc.).	3	2	0	1	2	1	9	6.92%

FUENTE: Elaboración propia.

En la Gráfico 1 se pretendió conocer con quién viven los alumnos, debido a que son ellos quién de acuerdo a la CPEUM están obligados hacer cumplir la asistencia de los niños en la escuela y poder identificar también a los responsables de los niños que están dentro del programa PROSPERA. Sólo el 68.46% vive con ambos padres, mientras que 20% viven con la mamá (podría suponerse que existe una desintegración familiar o que el padre vive y trabaja en otro Estado de la República o en los Estados Unidos de América); de la misma manera 4.64% viven con su papá y 6.92% con otro tipo de familiares. Lo que significa que poco más del 30% no tiene a ambos padres juntos.

Gráfico 2 La persona(s) con quien(es) vives ¿Trabaja actualmente?

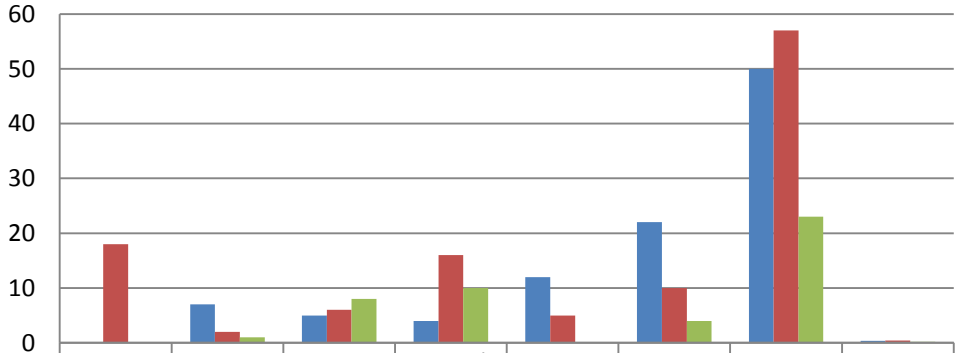


	Atzacan	Emiliano Zapata	Ilamatlán	Ixhuatlán del Café	Tezonapa	Zongolica	Total	%
Si	15	8	14	26	10	18	91	70.00%
No	3	0	5	0	2	12	22	16.92%
Temporalmente	0	2	0	4	5	6	17	13.08%

FUENTE: Elaboración propia.

En el Gráfico 2 se da a conocer si el padre o tutor responsable de los niños trabaja o no. El 70% contestó que si trabaja, 16.92% que no y 13.08% de manera temporal. ¿Qué quiere decir esto? Que en este tipo de comunidades el trabajo fijo es algo escaso, ya que el 30% tiene que estar buscando y carece de las oportunidades de formar parte de la sociedad económicamente activa. De tal forma que esto puede provocar que al no existir ingresos seguros en el hogar se pueda tomar parte del recurso que se les otorga a los niños dentro del programa PROSPERA.

Gráfico 3 ¿Por qué asistes a la escuela?

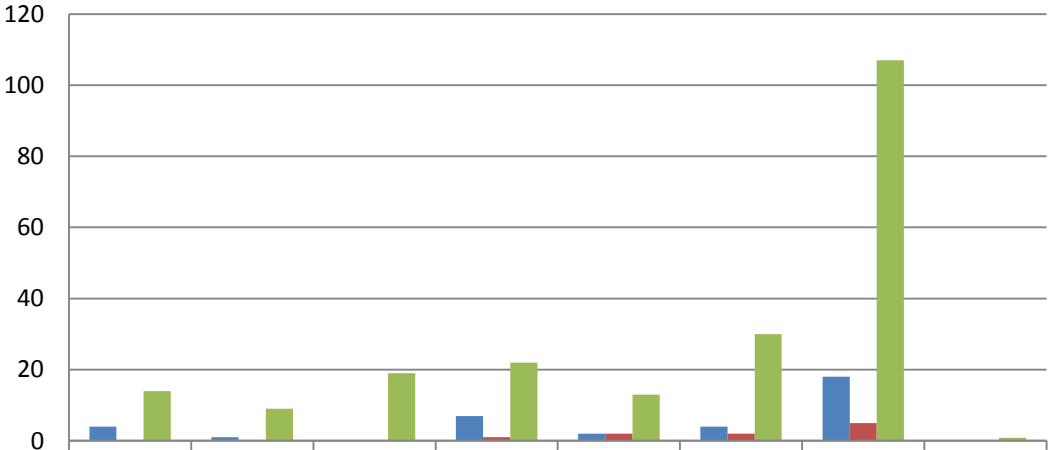


	Atzacan	Emiliano Zapata	Ilamatlán	Ixhuatlán del Café	Tezonapa	Zongolica	Total	%
Por Obligación de tus Padres	0	7	5	4	12	22	50	38.46%
Te gusta estudiar	18	2	6	16	5	10	57	43.85%
Otras	0	1	8	10	0	4	23	17.69%

FUENTE: Elaboración Propia.

El Gráfico 3 dio como resultado que sólo 43.85% de los alumnos van a la escuela porque les gusta estudiar, el 38.46% porque sus padres los obligan y el 17.69% restante por razones distintas como la superación profesional por ejemplo. ¿Qué significa? Que probablemente el porcentaje de los niños que se sienten obligados por los papás lo hacen debido a que por sus inasistencias se les puede empezar a descontar o sacarlos del programa. Los niños deberían sentirse cómodos y no obligados, en este caso carecen de motivación e interés. Hace falta que se sientan seguros y que su prioridad sea la educación, pues a largo plazo se verán beneficiados en diferentes aspectos.

Gráfico 4 ¿Cómo ha sido tu rendimiento escolar?



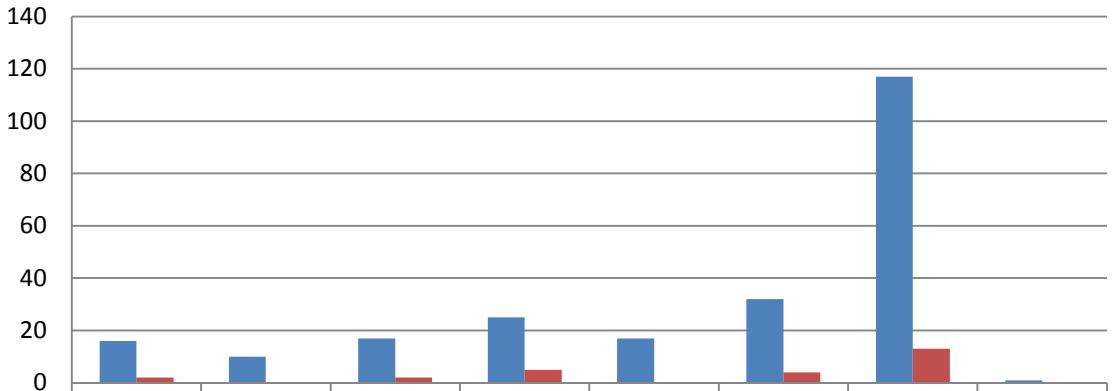
	Atzacan	Emiliano Zapata	Ilamatlán	Ixhuatlán del Café	Tezonapa	Zongolica	Total	%
Bueno	4	1	0	7	2	4	18	13.85%
Malo	0	0	0	1	2	2	5	3.85%
Regular	14	9	19	22	13	30	107	82.31%

FUENTE: Elaboración Propia.

En el Gráfico 4 se quiso conocer el rendimiento escolar de los alumnos. Las encuestas dieron como resultado que el 82.31% lo siente como Regular, 13.85% Bueno y 3.85% Malo. Esta respuesta deja abierto un panorama ¿Por qué sentirse regulares? Ya sea porque hacen otro tipo de actividades que los tienen ocupados de la escuela o porque la manera en que se les ha enseñado no ha sido adecuada. Los niños y jóvenes del nivel básico en educación sólo deberían dedicarse a estudiar, tener una mejor mentalidad y ofrecer mejores resultados, sin embargo, se desconoce cómo sean las cuestiones dentro de su hogar. Las

familias de este tipo de comunidad, de escasos recursos o marginal, tienden a mentalizar que el trabajo es más importante que el estudio y que ambas cosas no se pueden hacer a la vez.

Gráfico 5 ¿Recibes algún tipo de beca o apoyo por parte del Gobierno para realizar tus estudios?



	Atzacan	Emiliano Zapata	Ilamatlán	Ixhuatlán del Café	Tezonapa	Zongolica	Total	%
Si	16	10	17	25	17	32	117	90.00%
No	2	0	2	5	0	4	13	10.00%

FUENTE: Elaboración Propia.

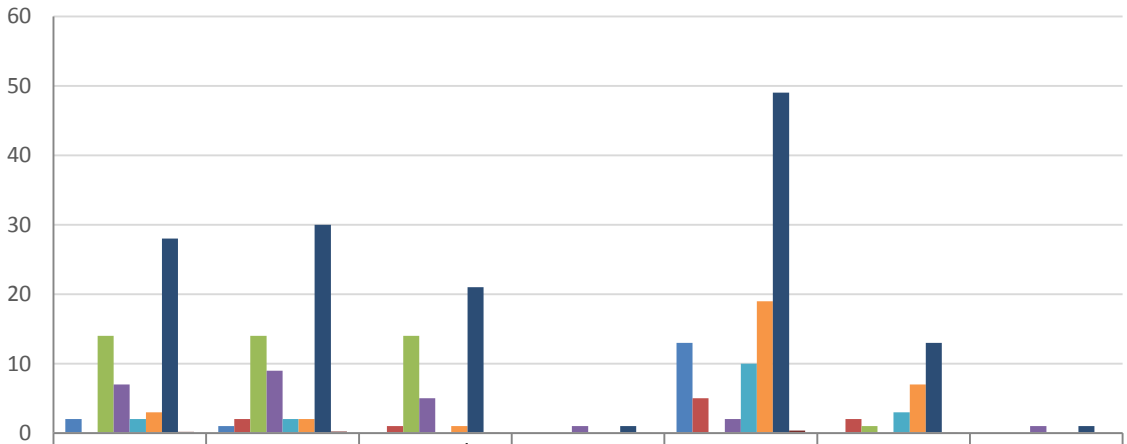
El Gráfico 5 representa un dato relevante para esta investigación, puesto que el 90% de los alumnos cuenta con una beca que los apoya de manera económica, la cual para todos ellos es la del Programa PROSPERA. Quiere decir que el 10% de la diferencia posiblemente lo ha perdido o no se le autorizó. Este dato deberá significar que los alumnos van a terminar su educación básica y que no van a carecer de muchas cosas, debido a que para eso se les da el recurso. Sin embargo, se verá que esto no es verdad y si eso ocurre en esta pequeña muestra posiblemente también ocurrirá lo mismo en otras familias que sean de otras entidades federativas.

El Gráfico 6 también es un cuestionamiento importante, reveló que el 34% de los alumnos que tienen la beca han utilizado ese recurso para solventar gastos en el hogar tales como: agua, luz, gas, alimentos, etc. Esto significa que no se cumple con la finalidad de apoyar a la educación y sólo se le da el uso para solventar las carencias económicas de las familias.

Aunque el 66% de la totalidad contestó que lo utilizan para gastos relacionados con la escuela se contradicen con las preguntas posteriores.

Nuestra sociedad no tiene conciencia para utilizar el recurso del programa de manera adecuada. Ya que, el 9% es utilizado como ingreso personal por parte de los padres o tutores de los niños. Es sorprendente cómo aún con tener el recurso para que los niños asistan a la escuela los papás no estén interesados o preocupados por su futuro.

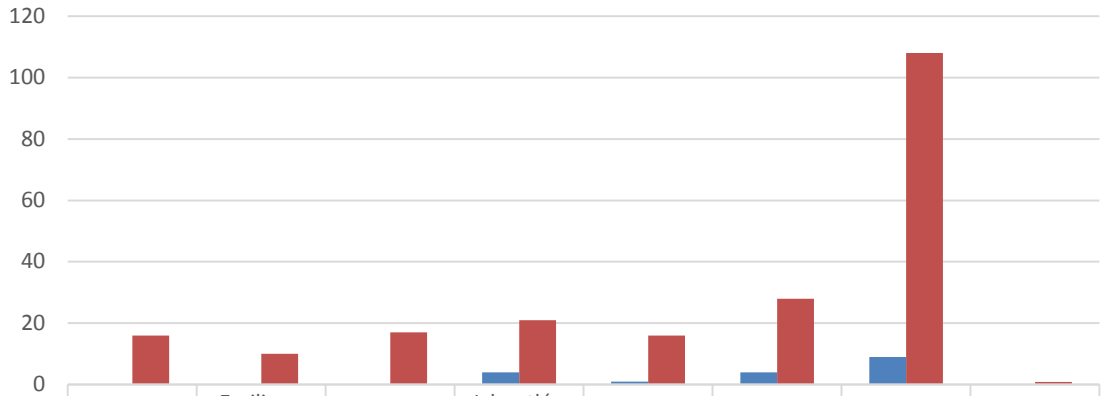
Gráfico 6 ¿Para qué utilizas la beca?



	Útiles escolares.	Inscripción, calzado y uniformes.	Materiales de trabajo (Láminas de investigación, cartulinas, plumones, etc.).	Servicios de computación e Internet.	Gastos para la casa (Luz, agua, alimentos, gas, etc.)	Uso personal de los padres o tutores	Ahorro para estudios a futuro.
Atzacan	2	1	0	0	13	0	0
Emiliano Zapata	0	2	1	0	5	2	0
Ilamatlán	14	14	14	0	0	1	0
Ixhuatlán del Café	7	9	5	1	2	0	1
Tezonapa	2	2	0	0	10	3	0
Zongolica	3	2	1	0	19	7	0
Total	28	30	21	1	49	13	1
%	20%	21%	15%	1%	34%	9%	1%

FUENTE: Elaboración Propia

Gráfico 7 ¿Crees que sin el apoyo de la beca podrías continuar con tus estudios?

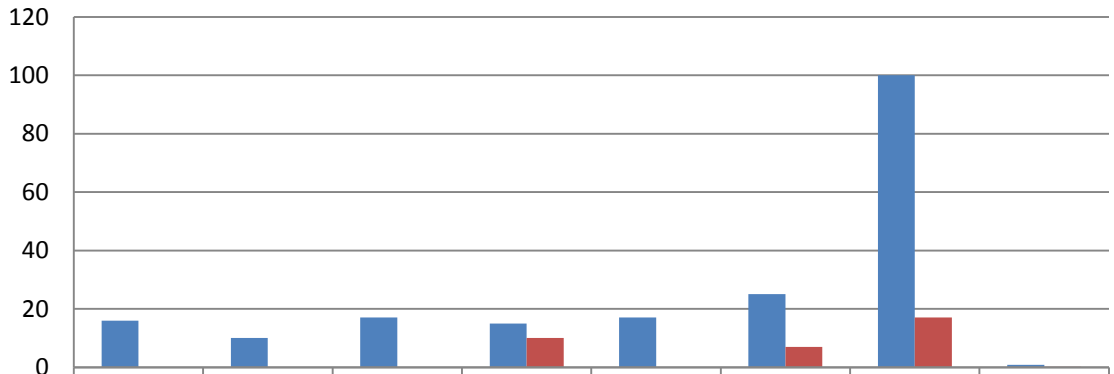


	Atzacan	Emiliano Zapata	Ilamatlán	Ixhuatlán del Café	Tezonapa	Zongolica	Total	%
Si	0	0	0	4	1	4	9	7.69%
No	16	10	17	21	16	28	108	92.31%

FUENTE: Elaboración Propia

En el Gráfico 7 los encuestados respondieron que sin la beca el 92.31% no podría continuar con la escuela, debido a que viven en comunidades rurales donde se carecen de recursos para poder estudiar. El 7.69% pueden continuar sin ella. Por lo que, este recurso es de suma importancia, deben seguir dentro del programa para que en futuro no sean propensos a desertar.

Gráfico 8 ¿Alguna vez la beca se ha utilizado con otros fines aparte de tú educación?



	Atzacan	Emiliano Zapata	Ilamatlán	Ixhuatlán del Café	Tezonapa	Zongolica	Total	%
Si	16	10	17	15	17	25	100	85.47%
No	0	0	0	10	0	7	17	14.53%

FUENTE: Elaboración propia.

El Gráfico 8 demuestra que efectivamente se le da un uso diferente y no como prioridad la educación; el 85.47% contestó sí y el 14.53% no. Esto puede significar que los papás o

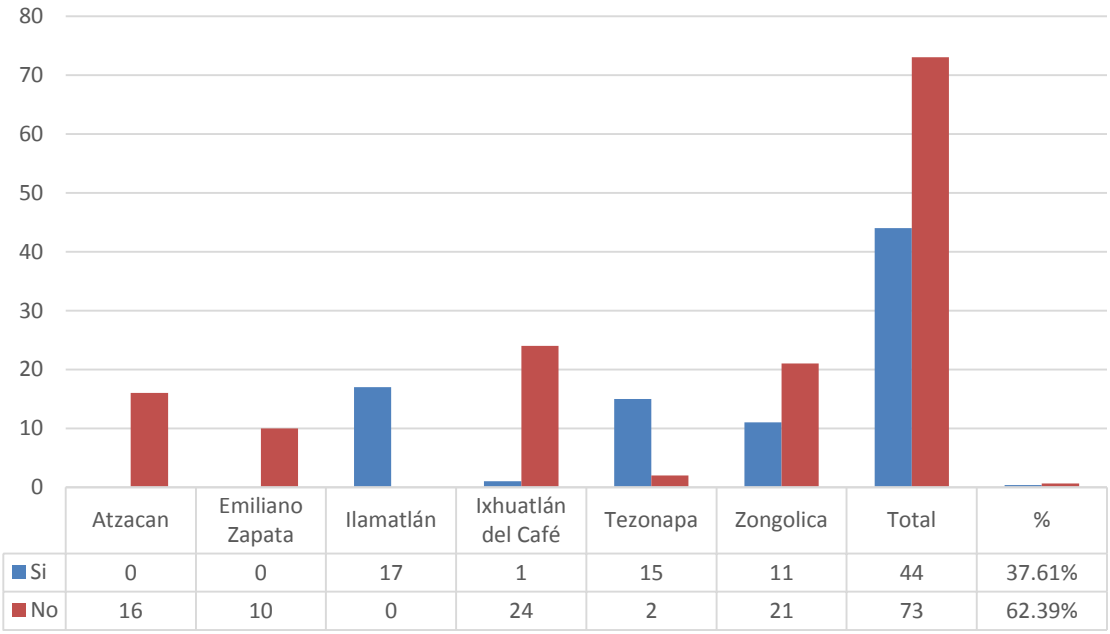
tutores responsables del recurso de los niños utilizan el dinero para otro tipo de finalidad. Es lamentable que la gente se queje de que no se les apoya cuando estos no utilizan lo que se les da de manera correcta. Se quejan de la corrupción de los gobernantes, pero también la población usa el dinero en algo más. En este caso, si los niños no tienen todas las facilidades para estudiar ¿de qué sirve el apoyo?

Algunos de los comentarios recibidos por parte de los académicos de esas comunidades fue que es lamentable que la gente use el dinero para otros fines. Por ejemplo en Ixhuatlán del Café se dijo: "las mamás están esperando que llegue el recurso de los niños para irse al tianguis a comprar o que se dio el caso donde una abuela tenía registrados alrededor de 15 nietos y no les daba ni un peso a los niños"; en Zongolica: "tener hijos es visto como un negocio, debido a que tienen niños para meterlos al programa y depender del dinero que ellos reciban".

En Tezonapa hicieron comentario de una experiencia reciente: "unas madres de familia se quejaron que les pedían llevar uniforme a los niños, se molestaron tanto al grado de llevar a un inspector del programa PROSPERA para decir en la escuela que no debían pedir el uniforme; sin embargo, la escuela acudió directamente a las oficinas del programa para que al final ellos respondieran: que la escuela no tenía culpa alguna (dándole el voto a favor y no las madres de familia), pues para eso se les da el recurso a las familias de los niños y el representante de PROSPERA que se presentó en la escuela fue despedido".

Es impresionante que en estas comunidades donde se aplicaron las encuestas los padres o tutores no le den importancia a la ayuda que se les brinda a sus hijos. Se toman un papel donde creen que vivirán de los apoyos del gobierno y que traer hijos al mundo será una manera de generar ingresos para ellos mismos, ¿dónde queda la superación personal?

Gráfico 9 ¿Tienes conocimiento de la cantidad monetaria que recibes de tú beca?



	Atzacan	Emiliano Zapata	Ilamatlán	Ixhuatlán del Café	Tezonapa	Zongolica	Total	%
Si	0	0	17	1	15	11	44	37.61%
No	16	10	0	24	2	21	73	62.39%

FUENTE: Elaboración propia.

En el Gráfico 9 sólo el 37.61% si conocía el importe de beca que recibe y 62.39% no. Debido a que los niños no reciben este dinero es difícil que la mayoría de los padres se los diga. En educación primaria ninguno lo sabía, sólo algunos en educación secundaria el monto era entre $1,030.00 para ellos y $1,080.00 para ellas en forma bimestral. Quizá no sea mucho el importe que se otorga, pero para cubrir sus necesidades en relación a la escuela a esos niveles si alcanza.

Conclusión

Se concluye que el Estado aprecia como benéfico otorgar apoyos a los alumnos del nivel básico para que estos concluyan su educación y no se incremente la deserción escolar, esperando tener los mejores resultados de estas acciones y se observa que no son los esperados.

Los niños que se estudiaron en este trabajo reciben en su mayoría la beca del programa PROSPERA, el problema es que en su mayoría el uso de sus recursos para sostener su educación es utilizado en otras cosas que no tienen que ver con ellos. Principalmente, los padres o tutores no han visto como un ingreso extra y de manera fija, ya que el pago está disponible.

Hace falta que el Gobierno además, de sólo otorgar el dinero, les enseñe a sus hijos de los beneficios futuros si aprovechan de manera correcta estos apoyos y que no sólo son un dinero extra por el sólo hecho de tener a los niños registrados. Sería conveniente que capacitaran a los jefes de familia sobre cómo administrar el dinero recibido en la educación, alimentación y salud de los niños.

Otra cosa muy importante es que tampoco se deben de ir con la idea de que el Estado les regala el recurso o que es un ingreso que haya generado para repartirlo. El recurso público proviene de las contribuciones de los mexicanos que han sido cumplidos en el pago de su carga tributaria, por lo tanto de esa manera se está apoyando a estos sectores. La tarea del Estado es administrar ese recurso y distribuirlo de manera razonable y correcta.

Los derechohabientes son los niños de escasos recursos, pues son los más vulnerables a comparación de los niños que estudian en zonas urbanas. Los padres o tutores que cuentan con este apoyo no deberían quejarse de las necesidades que los niños requieren con la escuela, pues para eso se les brinda este apoyo.

No se debe malgastar el recurso en usos personales o gastos que no ayuden a los niños para su desarrollo escolar. Su uso debe estar en función de la escuela, alimentación, salud, vestimenta y vivienda; pero no para subsanar los gastos de toda la familia.

El Estado debe de tener mayor responsabilidad en este tipo de programas, pues si analizan a las familias antes de darles el recurso también deberían vigilar el uso que le están dando. Y ¿por qué no lo hace? Quizá porque prefiere tener a una familia feliz con darle un poco de dinero y que siga perdurando la ignorancia por parte de ellos. Los ciudadanos deben

defenderse por medio de la educación y no llegar a ser manipulados por las autoridades que están en el poder público y no quieren ver el progreso en la gente.

El día en que la desigualdad disminuya, que el gobierno realmente quiera ver progresar a la gente y les enseñe como invertir para recibir beneficios a futuro será el momento en que el país deje ese estancamiento económico. PROSPERA es un apoyo de un Programa que su finalidad si es buena, pero le hace falta una mayor supervisión.

Así por ejemplo, las autoridades revisan que no se cometa el más mínimo error en el pago de impuestos de lo contrario se hace acreedor a sanciones como actualización, recargos y multas, por lo que se considera que también deberían hacerlo en asuntos de importancia y relevancia como es la educación de los alumnos del nivel básico, pues la CPEUM señala que debe ser obligatoria.

Puede ser que el siguiente año, 2016, haya una reducción de recursos destinados a la educación, quizá ya no se otorguen tantas becas, pero los que tienen o lleguen a tener deben saber aprovechar y darle un uso a futuro. La educación es una inversión a largo plazo que tendrá como resultados profesionistas con mejores oportunidades de trabajo, ya pueda ser aquí en el país o en el extranjero.

Inculcar conciencia en las familias que reciben estos recursos es lo que les hace falta, no se deben de poner en un papel de que el gobierno los va a mantener; pues la idea es apoyar a los niños de escasos recursos para que a futuro sean capaces de hacer cambios importantes en la Nación. No hay que olvidar que la educación significa progreso y que con ella se combate a la ignorancia. Los beneficiados sólo pueden tener derecho a exigir cuando efectivamente hagan uso adecuado del apoyo que recibe.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Centro de Investigación Económica y Presupuestaria A.C. (2015). CIIEP. *PROSPERA: Reglas de Operación 2015*. Recuperado el 23 de septiembre del 2015, de http://ciep.mx/entrada-investigacion/prospera-reglas-de-operacion-2015/

Centro Nacional de Población. (2015). *En México los niños de 0 A 14 AÑOS representan el 28% de la población total.* Recuperado el 10 de septiembre del 2015, de http://www.conapo.gob.mx/en/CONAPO/30_de_abril_En_Mexico_los_ninos_de_0_a_14_anos_representan_el_28_de_la_poblacion_total

Coordinación Nacional de Prospera. (2014). *PROSPERA Programa de inclusión social.* Recuperado el 02 de septiembre del 2015, de https://www.prospera.gob.mx/swb/es/PROSPERA2015/Quees_PROSPERA

Cámara de Diputados. (2015). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. México: DOF.

Cámara de Diputados. (2015*). Reglas de Operación de PROSPERA Programa de Inclusión Social*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado el 30 de Agosto del 2015, de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5377725&fecha=30/12/2014

El Diario. (2015). Repite Prospera los errores de Oportunidades. *El Diario*. Economía. Recuperado el 20 de Septiembre de 2015, de http://diario.mx/Nacional/2014-09-07_ac107d7e/repite-prospera-los-errores-de-oportunidades-advierte-experto/

Zenyazen F. (2015). Presupuesto de Prospera para 2016, de 82 mil mdp. *El Financiero*. Economía. Recuperado el 15 de Septiembre de 2015, de http://www.elfinanciero.com.mx/economia/presupuesto-de-prospera-para-2016-de-82-mil-mdp.html

Hevia de la Jara, F. (2009). *De Progresa a Oportunidades: efectos y límites de la corriente cívica en el gobierno de Vicente Fox.* Recuperado el 05 de Septiembre de 2015, de http://www.revistasociologica.com.mx/pdf/7003.pdf

PROSPERA, C. N. (2015). *Información de Prospera. Programa de Inclusión Social para directoras, directores y docentes de educación media superior. Información General de Prospera*. México. Recuperado el 20 de septiembre del 2015, de http://www.conafe.gob.mx/Documents/PROSPERA.pdf

SEDESOL. (2015). *Criterios y Requisitos para ser beneficiario del Programa*. México. Recuperado el 22 de septiembre del 2015, de http://www.sedesol.gob.mx/en/SEDESOL/Criterios_y_Requisitos_para_ser_Beneficiario_del_Programa

Solís, A. (9 de septiembre de 2015). Gasto en educación disminuirá 5,697 mdp en 2016. *FORBES,* Sección Economía y Finanzas. Recuperado el 26 de Septiembre de 2015 de http://www.forbes.com.mx/gasto-en-educacion-disminuira-5697-mdp-en-2016/

UNICEF. (2015). *Educación*. México. Recuperado el 22 de septiembre de 2015, de http://www.unicef.org/mexico/spanish/educacion.html

Proyecto de Implementación y Operatividad del "Centro de Rehabilitación Infantil Teletón", CRIT Michoacán

Hugo Alejandro Mier Schmidt[1]
Fernando López Gullien [2]
Alfonso González García[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, cpmahams@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo - Facultad de Ingenieria Civil, ferloge@msn.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, osnofla_02@yahoo.com.mx

Proyecto de Implementación y Operatividad del "Centro de Rehabilitación Infantil Teletón", Crit Michoacán

Resumen

En el presente Trabajo de investigación se muestra la necesidad de emprender nuevos proyectos que satisfagan las necesidades de la población, la importancia de atender y apoyar a las personas con discapacidad en su proceso de rehabilitación. En México se tienen 4'527,784 habitantes que presentan alguna discapacidad que le impide realizar sus actividades cotidianas y en Michoacán se tienen 212,874 Habitantes discapacitados, de los cuales 25,316 son niños y adolescentes de 0 a 18años de edad, de acuerdo al Censo de Población y Vivienda 2010 del INEGI. Existen asociaciones civiles sin fines de lucro que apoyan éste proceso, como la, "Fundación Teletón México A.C." quien en 2013 Construyó en Michoacán el CRIT numero veintiuno "Centro de Rehabilitación Infantil Teletón", en la ciudad capital del estado.

Su proceso de implementación, autorización, construcción e inicio de operación, requirió de tres etapas de gestiones, 22 pasos y/o trámites administrativos gubernamentales, 14 Estudios y/o proyectos técnicos, y un lapso de 1 año y medio de tiempo (Iniciando desde el 15 de Agosto de 2012 y concluyendo el 20 de Febrero de 2014), para obtener la licencia de funcionamiento final. Lo que implica toda una metodología, trámites a seguir, mostrados en los resultados obtenidos y de las recomendaciones dadas, que pueden servir de guía para proyectos futuros análogos, permitiendo optimizar y eficientar los tiempos de las gestiones administrativas en sus procesos de implementación de nuevos proyectos que detonen la economía, beneficios directos, fuentes de empleo para la entidad, y se conviertan en una mejor calidad y nivel de vida de nuestra sociedad.

Palabras Clave: Planeación Estratégica, Proceso administrativo, Implementación, Autorización, Discapacidad, Rehabilitación y Teletón

Project Implementation and Operation of "Rehabilitation Center for Children Teleton" Crit Michoacan

Abstract

In the demonstrates the need to undertake new projects that meet the needs of the population, the importance of care and support people with disabilities in their process of

rehabilitation. In Mexico there are 4'527, 784 inhabitants who have a disability that prevents him from performing their activities daily and in Michoacán have 212,874 disabled inhabitants, of whom 25,316 are children and adolescents from 0 to 18 years of age, according to the Census of population and housing 2010 from INEGI. There are civil associations nonprofit supporting this process, as the, "Foundation Telethon Mexico A.C." who built in Michoacán the CRIT number twenty-one in 2013 "Center of rehabilitation children Telethon", in the capital city of the State.

The process of implementation, authorization, construction and start of operation, required three stages of efforts, 22 steps or governmental administrative procedures, 14 studies and technical projects, and a period of 1 year and a half of time (starting from August 15, 2012 and ending on February 20, 2014), to obtain the final operating license. Which means all methodology, procedures to follow, shown on the results obtained and given recommendations, which can serve as a guide for future similar projects, allowing you to optimize and streamline times of administrative formalities in their processes of implementation of new projects that detonate the economy, direct benefits, sources of employment for the entity, and to become a better quality and standard of living of our society.

Keywords: Strategic planning, administrative process, implementation, authorization, disability, rehabilitation and Telethon

Introducción

En la actualidad, la sociedad mexicana enfrenta una serie de problemas sociales, entre los que se encuentra, la falta de incorporación de las personas con discapacidad a las actividades cotidianas de la población. Sin embargo, existen algunas asociaciones civiles preocupadas, que han actuado a través de fundaciones, como un medio para colaborar con los gobiernos en la atención de éste grupo de personas que requieren de asesoría y apoyo especializado.

Una de las asociaciones que más ha apoyado a éste grupo de personas es la “Fundación Teletón México A.C.” que logrado veintiún centros de rehabilitación infantil en el País y

han sido una buena alternativa para mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad y sus familias. Pero se enfrentan a procesos para su implementación, construcción y operación de los centros de atención.

Es importante analizar los Procesos que enfrentó "El Centro de Rehabilitación Infantil Teletón CRIT Michoacán" y analizar todo su proceso legal en sus diferentes etapas de autorización. Esto brindará apoyo referencial para la implementación de proyectos futuros análogos.

DISCAPACIDAD:

La concepción de discapacidad se ha transformado en las últimas décadas al dejar el enfoque médico-biológico, en el que las enfermedades y/o las deficiencias corporales juegan un papel central, para logar una visión más integral y contextual, donde la discapacidad es el resultado de la interacción de múltiples factores. En otras palabras: "Discapacidad: Es la consecuencia de la presencia de una deficiencia o limitación en una persona, que al interactuar con las barreras que le impone el entorno social, pueda impedir su inclusión plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con los demás".

En el Censo de Población y Vivienda 2010, realizado por el INEGI, se contaron 112'336,538 habitantes en México, de las cuales encontraron que 4'527,784 habitantes tiene alguna discapacidad, esto representa el 4.03% de la población.

Michoacán tiene una población total de 4'351,037 Habitantes, de los cuales 212,874 presentan alguna discapacidad y entre 0 a 18 años de edad se tiene registrados 25,316 niños y adolescentes discapacitados.

Para el año 2012, se incrementó en 2.57% llegando al 6.6% de la población que presenta discapacidad para realizar al menos una de las actividades: caminar, ver, escuchar, hablar o comunicarse, poner atención o aprender, atender el cuidado personal y mental. Michoacán que se encuentra en el décimo lugar con una tasa del 7.8% por encima de la media nacional para el año 2012.

Los problemas para caminar, son el tipo de discapacidad de mayor porcentaje (57.5%) y su causa principal de la discapacidad es la enfermedad (38.5%).El grupo de personas que más interesan al Programa Teletón, son aquellas, en las que la probabilidad de su rehabilitación, sea mayor y represente un mayor beneficio en el futuro para la sociedad, ésta será la población con discapacidad de 0 a 18 años de edad, que se encuentra estipulado en sus lineamientos de atención de sus centros de rehabilitación infantil teletón.

SITUACION PROBLEMÁTICA:

En la implementación de proyectos como el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón, requieren de un proceso legal de Autorización el Proyecto, la construcción y el inicio de operaciones; pero no existe información detallada que establezca las etapas, los trámites, permisos, licencias a gestionar, así como, en que dependencias y cuánto tiempo se requiere. Esto nos lleva a una situación problemática, cuando se requiere generar la implementación de un centro como el CRIT Michoacán.

DEFINICION DEL PROBLEMA:

¿Cuál es el proceso de autorización que debe seguirse en la implementación, para su construcción e inicio de operaciones de un Proyecto como el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón, Michoacán?

El proceso de Autorización en la Implementación de un Proyecto como el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón, "CRIT Michoacán", requiere de gestiones en los tres diferentes niveles de gobierno.

En nuestra entidad, no existen antecedentes de la implementación de proyectos análogos al CRIT Michoacán, que proporcionen referencia del proceso para la Autorización del Proyecto, su construcción y licencia para el Funcionamiento del Centro de Rehabilitación.

Justificación:

Los Proyectos como el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán deben cumplir con un proceso legal en su Implementación, por lo que es necesario conocer a detalle el procedimiento de autorización del proyecto, construcción e inicio de operaciones, cada uno de los trámites que deben realizarse en los diferentes niveles de gobierno, los requisitos y condicionantes a los que estarán sujetos, todo en un orden cronológico y sistematizado, que permita que proyectos análogos puedan tener elementos para una planeación adecuada y reducir los tiempos y costos de su implementación.

Objetivo General:

Obtener información sistematizados de consulta para el seguimiento administrativo de la gestión gubernamental, para la implementación, construcción y operación para nuevos proyectos análogos al Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán y aportar información que permita ayudar en la planeación en tiempo y forma para gestión de los trámites y estudios a realizar.

Objetivos Específicos:

Obtener un Cronograma de las etapas administrativas de la implementación del Centro de Rehabilitación.

Esquematizar un flujo grama de los trámites o gestiones gubernamentales del proceso de implementación

Establecer los Estudios y Proyectos Técnicos que deben realizarse.

Identificar procesos que puedan reducir tiempos de la implementación.

Hipótesis:

A mayor información de los procesos de autorización e implementación de un proyecto, será más eficiente la puesta en marcha los nuevos proyectos análogos al Centro de Rehabilitación Infantil Teletón "CRIT Michoacán

Alcances:

El alcance de la investigación son las gestiones que deben realizarse en los tres diferentes niveles de gobierno, federal, estatal y municipal en el proceso de autorización administrativa para la implementación, Construcción e Inicio de operaciones del proyecto denominado "Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán" o algún proyecto Análogo, distintos a Uso Habitacional y se pretenda llevar a cabo en el estado de Michoacán de Ocampo.

Metodología:

Se aplicará el Método "Exploratorio Descriptivo". Considerando aspectos de sistematización de datos, dentro del marco del Método Científico.

La obtención de la información será mediante el muestreo directo, entrevistas y la experiencia propia de las gestiones realizadas para tal proceso en cuestión. Su procedimiento partirá de una situación particular que se ha presentado en la realidad.

La Discapacidad:

En Nuestra Legislación, define a la discapacidad de la siguiente manera: "Discapacidad: Es la consecuencia de la presencia de una deficiencia o limitación en una persona, que al interactuar con las barreras que le impone el entorno social, pueda impedir su inclusión plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con los demás".

De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud "OMS" en su Clasificación Internacional de Deficiencias, Discapacidades y Minusvalías (CIDDM), publicada en 1980, señala que:

"Discapacidad es toda restricción o ausencia, debida a una deficiencia, de la capacidad de realizar una actividad en la forma o dentro del margen que se considera normal para un ser humano".

Señala recientemente en su CIF "Clasificación Internacional de Funcionalidad", que la discapacidad es compleja, dinámica, multidimensional objeto de discrepancia y es un concepto que evoluciona. Y su reciente definición queda señalada como:

"La Discapacidad resulta de la interacción entre las personas con deficiencias y las barreras debidas a la actitud y el entorno que evitan su participación plena y efectiva en la sociedad en igualdad de condiciones con los demás".

Si se define la discapacidad como una interacción, ello significa que la "discapacidad" no es un atributo de la persona. Se pueden lograr avances para mejorar la participación social abordando las barreras que impiden a las personas con discapacidad desenvolverse en su vida cotidiana.

La discapacidad es parte de la condición humana. Casi todas las personas tendrán una discapacidad temporal o permanente en algún momento de sus vidas, y los que sobrevivan y lleguen a la vejez experimentaran cada vez más dificultades de funcionamiento.

Estabilidad Social

El apoyar a las personas con discapacidad a través de la rehabilitación e incluirlas a las actividades de la sociedad, trae beneficios claros como los siguientes:

a) Se le da la oportunidad a las personas con discapacidad de valerse parcialmente o totalmente de su trabajo o habilidades en el aspecto económico, psicológico, mental y mejora personal.

b) Disminuir la carga física y psicológica de las familias que enfrentan dicho problema.

c) La solución parcial de los problemas de la discapacidad desde el enfoque de la sociedad.

d) Mejorar la autoestima de las personas con discapacidad.

La estabilidad social representa una estabilidad psicológica familiar, una mejor calidad de vida de las personas con discapacidad y de sus familiares; y por consiguiente una solución parcial a una problemática nacional e internacional.

Por esta razón, es importante seguir garantizando la rehabilitación de éste sector de la población vulnerable, a través de la construcción centros especializados.

Idalberto Chiavenato, establece dentro de la literatura Neoclásica, que la Planeación es la función administrativa que determina por anticipado cuales son los objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para conseguirlos. Los objetivos son los resultados futuros que se espera alcanzar en cierto tiempo con determinados recursos disponibles o posibles.

Los procedimientos son los planes relacionados con los métodos de trabajo o de ejecución. Casi siempre los procedimientos son planes operacionales. Se representan por graficas denominadas flujogramas.

Programas o programaciones, son los planes relacionados con el tiempo. Los programas se basan en la correlación de dos variables: tiempo y actividades. El programa más simple se denomina cronograma.

La organización es la forma por la cual la sociedad logra que las cosas se hagan y la administración es la herramienta o instrumento que hace que las organizaciones sean capaces de generar resultados y producir desarrollo.

Gabriel Vaca Urbina señala que un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana**.**

Marco Legal de la Discapacidad

En el ámbito internacional: A partir de la década de los setentas, cuando el interés por el tema de la discapacidad comienza a incrementarse gradualmente. La Asamblea General de las Naciones Unidas difundió en 1971, la Declaración de los Derechos del Retrasado

Mental y en 1975 la Declaración de los Derechos de los Impedidos, ambos documentos resaltaron la importancia de que las personas con discapacidad, tuvieran acceso a la atención médica, la educación, la capacitación y el empleo.

México ha firmado varios tratados Internacionales en donde reitera su firme compromiso de generar condiciones que permitan a toda persona, a desarrollarse de modo integral.

En el Ámbito Nacional: Durante los años ochenta y principios de los noventa, se dieron importantes avances en el marco jurídico normativo en materia de atención y reconocimiento de los derechos de las personas con discapacidad en México. Y en la actualidad tenemos:

a) Ley General para la Inclusión de las Personas con Discapacidad. DOF- 30 /May/2011

b) Reglamento de la Ley General para la Inclusión de las Personas con Discapacidad, DOF-30/Nov/2012
c) Programa Nacional para el Desarrollo y la Inclusión de las Personas con Discapacidad 2014-2018.

En ellas se establecen claramente sus derechos de las personas con discapacidad y la obligatoriedad de su observación a todos los sectores de la sociedad

Marco legal de la implementación, construcción y operación de Proyectos.

Para poder Implementar el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán y cualquier otro proyecto deberá de cumplir con una diversidad de disposiciones legales aplicables en materia de impacto urbano, vial, estructurales, ambiental, protección civil, salud, etc. En los tres diferentes niveles de gobierno, federal, estatal y municipal. Las disposiciones legales aplicables, más importantes son:

Federal

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Ley General de Asentamiento Humanos

Ley General del Equilibrio Ecológico Y Protección al Ambiente

Ley General de Salud

Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Control Sanitario de Actividades, Establecimientos, Productos Y Servicios

Estatal

Constitución Política del Estado de Michoacán de Ocampo

Código de Desarrollo Urbano del Estado de Michoacán

Municipal

Ley de Ingresos del Municipio de Morelia

Reglamento de Construcción del Municipio de Morelia

Reglamento de Protección al Medio Ambiente

Reglamento de Protección Civil

Reglamento de Establecimientos Mercantiles, Industriales y de Servicios de Morelia

Ubicación del CRIT Michoacán:

El Comité de la Fundación Teletón, conjuntamente con el Gobierno del Estado de Michoacán y considerando los factores del entorno, entre los que se encuentras, las condiciones topográficas, geológicas, servicios urbanos de infraestructura, transporte público y accesibilidad, entre otros factores; determinaron que la mejor alternativa para desarrollar el proyecto sería construir el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón "CRIT MICHOACAN", en el Predio de ubicado al Norte de la Ciudad de Morelia, Michoacán en

la Av. Morelos Norte No. 2550, Colonia Santiaguito, a un costado del Pabellón Don Vaco con accesibilidad directa a la autopista Morelia- Salamanca.

Proyecto Arquitectónico y su Descripción:

El "Centro de Rehabilitación Infantil Teletón" CRIT Michoacán, está conformada su construcción por cuatro grandes EDIFICIOS, con una distribución interna de cada uno de ellos acorde al proceso necesario para su correcta operatividad y funcionamiento, para lograr el objetivo principal que es la "Rehabilitación Integral de los Niños con discapacidad".

El proyecto fue realizado por el Despacho del Arquitecto Sordo Madaleno, quienes han realizado los proyectos de los Centros de Rehabilitación Infantil Teletón para el resto de la república mexicana; su filosofía hay que destacarla "La Rehabilitación debe ser un proceso integral que incluye una rehabilitación física, psicológica, emocional y espiritual"; por esta razón el CRIT está diseñado para que cada espacio cumpla con un fin determinado, sin dejar de lado todos los principios del aspecto arquitectónico (La belleza, la distribución, iluminación, ventilación, Armonía, etc.).

Descripción de la operatividad del CRIT

El Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán, atenderá a niños y jóvenes con edades entre 0 a 18 años, con discapacidad neuromusculoesquelética, ofreciéndoles una rehabilitación integral que promueva su pleno desarrollo e integración a la sociedad. Los pacientes recibirán atención bajo los criterios médicos y equipo especializado.

El CRIT Michoacán contará con una capacidad de atención anual para 1,000 niños y sus familias, lo que representa un total de 3,000 pacientes. Para la Operación y mantenimiento del Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán, se firmó convenio entre La fundación y el Gobierno del Estado, con la autorización del Congreso del Estado de Michoacán, por un importe de $40'000,000.00 (CUARENTA MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.) anuales, durante un periodo de 10 Diez años a partir de la entrada en

funcionamiento del Centro de Rehabilitación, esto significa que hasta el 2023 , el Poder Ejecutivo entregará un subsidio para la operación de éste.

Recopilación Datos Documentales

Para lograr la implementación del Proyecto del Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán, fue necesario identificar y separar los procesos en tres etapas importantes, para logar la implementación del proyecto hasta su operación:

Etapa de Autorización del Proyecto

Etapa de Autorización para su Construcción

Etapa de Autorización para Funcionamiento

A continuación se desglosará y se especificará cada etapa, en cada uno de los trámites y/o procesos requeridos; duración de cada gestión y así como los requisitos solicitados de cada caso.

Etapa de Autorización del Proyecto

Solicitud del CRIT Michoacán a la Fundación Teletón:

El Gobierno del Estado Michoacán el 15 de Agosto de 2012, manifiesta a la Fundación Teletón México A.C. el propósito para que se establezca un Centro de Rehabilitación Infantil Teletón en su territorio, así mismo, manifiesta aportar, condonar, exentar o reembolsar a la Fundación Teletón, durante todo el periodo de construcción y puesta en marcha del CRIT, las erogaciones por concepto de pago de derechos, contribuciones o cuotas municipales y estatales, derivados por otorgamiento de licencias de construcción, impacto urbano, vial, ambiental, director responsable de obra, servicios de agua potable, sanitarios, exención de pago de Impuesto predial por un periodo mínimo de diez años, contados a partir del inicio de sus operaciones.

Autorización del Congreso del Estado:

El 18 de Septiembre de 2012 el Gobierno del Estado de Michoacán de Ocampo Solicitó al Congreso del mismo Estado, que autorice al Titular del Poder Ejecutivo el otorgamiento de una donación a favor de la Fundación Teletón México, Asociación Civil, así como la afectación presupuestal multianual correspondiente, para la instalación, operación, mantenimiento y funcionalidad del Centro de Rehabilitación Infantil Teletón (CRIT) en el Estado.

Mediante Decreto No.17 Publicado el 30 de Octubre de 2012, El Congreso del Estado de Michoacán Autorizó. (Duración 43 Días)

Desincorporación del Predio "Expo-Feria Michoacán" del Patrimonio del Estado:

El Predio donde se construyó el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón CRIT Michoacán, requirió de la desincorporación del Patrimonio Estatal y esto se logró Mediante Decreto número 117 publicado en el Periódico Oficial el día 11 de Marzo de 2013 en donde el Congreso del Estado, Autoriza la Desincorporación del Predio denominado "Antigua Expo-Feria de Michoacán" ubicado en Av. Morelos Norte 2550, Colonia Santiaguito y donarlo en favor de la Fundación Teletón México A.C. para la Construcción del CRIT Michoacán.

Escritura de Donación del Predio en Favor de la Fundación Teletón México.

El Gobierno del Estado de Michoacán de Ocampo firma escritura pública No 1121 el 15 de Julio del 2013, Contrato de Donación de una Fracción del Terreno con una superficie de 37,441.42 M2, ubicado en la Avenida Morelos Norte No. 2550, colonia Santiaguito, de la ciudad de Morelia, Michoacán. Con valor catastral de $14'414,950.00 Que será destinado para la Construcción del Centro de Rehabilitación Infantil Teletón de Michoacán.

Estudio de la Manifestación del Impacto Ambiental, fue presentado a la Secretaria de Urbanismo y Medio Ambiente del Gobierno del Estado. Quienes señalaron:

En base a la valoración Física, Recopilación de información, Estudio de Impacto Ambiental presentado y toda la Legislación Ambiental, la Secretaría de Urbanismo y

Medio Ambiente, Resuelve que "Es de Autorizarse y se Autoriza de manera condicionada al cumplimiento de los Términos señalados en ésta Resolución de la Manifestación de Impacto Ambiental presentada."

Adicionalmente señala, la preparación del sitio, construcción, Operación y Mantenimiento de las Obras y actividades pretendidas deberán sujetarse a la Manifestación de Impacto Ambiental, Medidas Preventivas, correctivas y de Mitigación de los Impactos Ambientales; así como las condicionantes de cada uno de los temas siguientes:

a) Antes de iniciar.
b) del Plan Ambiental propuesto en la Manifestación
c) Para la Prevención, Control y aprovechamiento del agua
d) Promover el uso de fuentes alternativas de ahorro de energía
e) Programa de Mantenimiento de Áreas Verdes
f) Durante la Operación

Resultados Obtenidos:

Como hemos visto anteriormente, lograr la autorización de un proyecto como el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón "CRIT" Michoacán u otro similar, requiere de proceso largo en su implementación, construcción y operatividad.

Éste fue un proyecto especial, en el cual, el sistema de gobierno era parte de la implementación, quien aportó, condonó o exentó los costos de la puesta en marcha del CRIT, esto permitió en algunos casos optimizar tiempos en las gestiones y trámites realizados para la obtención de cada una de las etapas en la implementación del proyecto. Requirió de 18 meses 5 días, equivalente para la Implementación del CRIT Michoacán de Un año y medio para llevarlo hasta su Operación.

Casos de Aplicación:

Pueden aplicarse a otros "Centros de Rehabilitación" y todos aquellos semejantes o casos análogos que se proyecten en el estado de Michoacán de Ocampo y vayan a tener un uso de

suelo diferente a casa habitación. Debiendo cumplir de manera similar con la mayoría de los requisitos establecidos y con las etapas en la implementación de un proyecto.

Conclusiones y Recomendaciones:

La implementación del Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán requirió de tres etapas de autorización, veintidós trámites administrativos y un lapso de 18 meses de duración, que dan respuesta a las variables establecidas; así mismo, se generó un cronograma, flujograma y tablas de estudios, proyectos técnicos, dependencias responsables de cada tramite de la implementación, autorización y funcionamiento, como documentos de consulta para el seguimiento administrativo de proyectos análogos, con los cuales se da por cumplido el objetivo de la tesis. Esto puede traer beneficios, ahorros, reducir tiempo y costos en la implementación de proyectos similares a través de una planeación adecuada, utilizando estos documentos, se agilizará el proceso y permitirá poner en funcionamiento más rápidamente nuevos proyectos.

Es importante mencionar algunas recomendaciones:

1) La implementación y la Operación de un Proyecto Requiere de una Planeación Adecuada. Es necesario, antes de iniciar un proyecto, considerar los gastos, tiempos y procesos necesarios, para logar iniciar de manera correcta la operación del mismo.

2) Realizar los Estudios y Proyectos Técnicos Necesarios. Resulta fundamental realizar en el aspecto técnico la viabilidad y sustentabilidad, antes de iniciar gestiones.

3) Resulta complejo el Proceso de Implementación y Operación de Proyectos. El Proceso de Implementación, Construcción, Autorización de Operación de un Proyecto, requiere de un grupo de especialistas multidisciplinarios que coadyuven en el proceso. Así mismo, se recomienda hacer uso del cronograma, flujogramas y demás información expuesta en los resultados, como guía en la implementación.

4) Fomentar la Construcción de Estructuras de Infraestructura Social. Se recomienda atraer inversiones, que permitan fortalecer las necesidades sociales de la población, para lograr una mejor calidad de vida.

5) Es necesario la construcción de centros de rehabilitación para atención de las personas con discapacidad. La rehabilitación es de vital importancia, para su inclusión en las actividades cotidianas de la sociedad.

6) Las Personas con Discapacidad tiene los mismos derechos que todos los demás. Es recomendable, seguir aplicando la legislación vigente en beneficio de éste grupo de personas que requieren el apoyo de los demás y la concientización de las personas a la No discriminación.

7) Concientizar y Asesorar a la población referente a la Discapacidad. La mejor solución que puede haber para la discapacidad es la prevención, el cuidando nuestra alimentación, la prevención de accidentes, el cuidado prenatal y el embarazo.

8) En cualquier momento o en la edad avanzada, tal vez formemos parte de los Discapacitados. La discapacidad para realizar alguna actividad física o mental, puede presentarse en cualquier persona, se recomienda el ejercicio, la buena alimentación y evitar las sustancias toxicas.

9) En los años futuros, la discapacidad será un motivo de preocupación aún mayor, pues su prevalencia está aumentando. Ello se debe a que la población está envejeciendo y el riesgo de discapacidad es superior entre los adultos mayores, y también al aumento mundial de enfermedades crónicas tales como la diabetes, las enfermedades cardiovasculares, el cáncer y los trastornos de la salud mental. Deberán mejorar los programas de salud.

10) Se recomienda hacer uso de los resultados obtenidos para el seguimiento administrativo de la gestión gubernamental para la implementación, construcción y operación de proyectos nuevos análogos al Centro de Rehabilitación Infantil Teletón Michoacán y lograr eficientar las acciones encaminadas a la planeación en tiempo y forma de infraestructuras de nuevos proyectos.

Anexos

Tabla 5 (Población Total por tamaño de Localidad, Sexo y Condición y Tipo de Limitación).

Población con discapacidad1

Tamaño de localidad	Sexo	Población total	Condición de limitación en la actividad									
			Con limitación en la actividad (2)								Sin limitación en la actividad	No especificado
			Total	Caminar o moverse	Ver	Escuchar	Hablar o comunicarse	Atender el cuidado personal	Poner atención o aprender	Mental		
		(1)			(3)	(4)						
Estados Unidos Mexicanos	Total	112,336,538	4,527,784	2,437,397	1,292,201	498,640	401,534	229,029	209,306	448,873	105,646,736	2,162,018
Estados Unidos Mexicanos	Hombres	54,855,231	2,257,951	1,139,335	617,750	273,216	228,675	108,593	113,316	252,450	51,506,807	1,090,473
Estados Unidos Mexicanos	Mujeres	57,481,307	2,269,833	1,298,062	674,451	225,424	172,859	120,436	95,990	196,423	54,139,929	1,071,545
			4.03 %	53.83 %	28.54 %	11.01 %	8.87%	5.06 %	4.62 %	9.91 %		

1 Incluye una estimación de población de 1 344 585 personas que corresponden a 448 195 viviendas sin información de ocupantes.

2 La suma de los distintos tipos de limitación en la actividad puede ser mayor al total por aquella población que tiene más de una limitación.

3 Incluye a las personas que aun con anteojos tenían dificultad para ver.

4 Incluye a las personas que aun con aparato auditivo tenían dificultad para escuchar.

Nota: Derivado de la sentencia emitida por el Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación respecto a la Controversia Constitucional 41/2011, se ajustan, con fecha 24 de mayo de 2013,

BIBLIOGRAFÍA:

1) Introducción a la Teoría General de la Administración, Sétima Edición, Idalberto Chiavenato, Editorial Mc Graw Hill, Interamericana Editores, México 2006.

2) Estrategia Global, Segunda Edición, Mike W. Peng, Editorial Cengage Learning. México 2010

3) Evaluación de Proyectos, Sexta Edición, Gabriel Baca Urbina, Editorial Mc Graw Hill, Interamericana Editores, México 2010.

4) Contabilidad de Costos, Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales; Ralph S. Polimeni, Frank J. Fabozzi, Arthur H. Adelberg, Tercera Edición, Editorial Mc Graw Hill, Colombia 1994.

5) Compilación de Normas y Criterios de trasparencia, acceso a la información pública y protección de datos personales de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, Séptima Edición, México 2011.

6) Diario Oficial de la Federación [DOF]. (2011, 30 de mayo). Primera Sección. Ley General para la Inclusión de las Personas con Discapacidad. Recuperado el 29 de mayo de 2014, de:

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5191516&fecha=30/05/2011

7) Diario Oficial de la Federación [DOF]. (2012, 30 de Noviembre). Reglamento de la Ley General para la Inclusión de las Personas con Discapacidad. Recuperado el 29 de mayo de 2014, de:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5281002&fecha=30/11/2012

8) Diario Oficial de la Federación [DOF]. (2012, 14 Septiembre). NORMA Oficial Mexicana NOM-015-SSA3-2012 Para la atención integral a personas con discapacidad. Recuperado el 24 de Julio de 2014 de:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5268226&fecha=14/09/2012

9) Gobierno Federal. (2009). Programa Nacional para el Desarrollo de las Personas con Discapacidad, 2009-2012. México: Secretaría de Salud y Consejo Nacional para las Personas con Discapacidad. Recuperado el 28 de julio de 2014 de:

http://www.educacionespecial.sep.gob.mx/pdf/issuu/pronaddis_2009_2012.pdf

10) Gobierno Federal. (2014). Programa Nacional para el Desarrollo y la Inclusión de las Personas con Discapacidad, 2014-2018. México: Secretaría de Salud y Consejo Nacional para las Personas con Discapacidad. Recuperado el 28 de julio de 2014 de:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5343100&fecha=30/04/2014

11) Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2014). Cuestionario Básico de Consulta del Censo de Población y Vivienda 2010. México, Aguascalientes: INEGI. Recuperado el 28 de julio de 2014 de:

http://www3.inegi.org.mx/sistemas/TabuladosBasicos/Default.aspx?c=27302&s=est

12) Organización de las Naciones Unidas [ONU] (2006) Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad y Protocolo Facultativo. Asamblea General, 76ª sesión plenaria, Resolución A/Res/61/106. Nueva York. Recuperado el 06 de Julio de 2014, de: http://www.un.org/disabilities/documents/convention/convoptprot-s.pdf

13) Organización Mundial de la Salud [OMS] y Organización Panamericana de la Salud [OPS]. (2001). Clasificación Internacional del Funcionamiento, de la Discapacidad y de la Salud (CIF). Madrid: Instituto de Migraciones y Servicios Sociales (IMSERSO). Recuperado el 28 de julio de 2014 de: http://ccp.ucr.ac.cr/bvp/pdf/desarrollohumano/oms-clasificacion-01.pdf

14) Organización Mundial de la Salud [OMS]. (2011). Clasificación Internacional del Funcionamiento, de la Discapacidad y de la Salud: Versión para la infancia y adolescencia

(CIF-IA). Madrid: Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad. Recuperado el 15 de julio de 2014 de:

http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CCsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fapps.who.int%2Firis%2Fbitstream%2F10665%2F81610%2F1%2F9789243547329_spa.pdf&ei=wq5FUo6FGsmL2AXHxICYCw&usg=AFQjCNG80KMFlSdBS-oh5Q8ZvH72zjs9Kg&bvm=bv.53217764,d.b2I

15) Organización Mundial de la Salud [OMS] y Banco Mundial. (2011). Informe Mundial Sobre la Discapacidad. Ginebra Suiza: publicaciones de la Organización Mundial de la Salud.

http://www.who.int/disabilities/world_report/2011/accessible_es.pdf?ua=1

Análisis de Series de Tiempo de los Bancos Comerciales que Operan en México Durante el Periodo 2001-2015

David Ronquillo Rodríguez[1]
Dora Aguilasocho Montoya[2]
Fernando Avila Carreón[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás De Hidalgo - Instituto De Investigaciones Económicas Y Empresariales, act.davidronquillo0110@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, amontoya@umich.mx
[3]UMSNH - FCCA, favila_68@yahoo.com.mx

Análisis de Series de Tiempo de los Bancos Comerciales que Operan en México Durante el Periodo 2001-2015

Resumen

La rentabilidad de los bancos en México es una variable de gran importancia para conocer el desarrollo del sector financiero, a raíz de la crisis financiera de los Estados Unidos en el 2008, en este trabajo busca determinar la relación que existe entre la rentabilidad financiera a través del tiempo, de los bancos comerciales que operan en México, por medio del indicador de resultado por intermediación (flujos mensuales) que realizan los bancos, utilizando un modelo de serie de tiempo, cuyos resultados muestran una tendencia positiva en relación al tiempo.

Palabras Clave: Rentabilidad, Banco, ARIMA.

Time Series Analysis of the Commercial Banks Operating in Mexico During 2001-2015

Abstract

The profitability of banks in Mexico is a very important variable to determine the development of the financial sector, laughed at the financial crisis in the United States in 2008, this study aims to determine the relationship between the financial profitability through time, commercial banks in Mexico, using the indicator of financial intermediation (monthly flows) by banks, using a time series model, the results show a positive trend in relation to time.

Keywords: Profitability, Bank, ARIMA

Introducción

La rentabilidad financiera de los bancos en México es un eslabón significativo para vislumbrar y estudiar la economía del país, ya que el sistema financiero y en especial los bancos son parte fundamental de la consolidación y el desarrollo de una economía eficaz, estable y eficiente, que pueda ser un motor que impulse el desarrollo económico y bienestar

social al otorgar créditos de forma propicia que generen productividad, empleos y ganancias para el país.

Sin embargo, México tiene un reto importante respecto a su rentabilidad bancaria ya que el mercado mexicano tienen un alto potencial de crecimiento pero que solo ha sido aprovechado por aquellas instituciones bancarias de capital extranjero, ya que los bancos dominantes del mercado no son los bancos mexicanos.

Desde hace varios años México abrió sus fronteras y permitió en su mercado para nuevos competidores, nacionales y extranjeros. El sector bancario ha crecido y su regulación ha mejorado. Sin embargo, las expectativas de crecimiento del sistema bancario para las instituciones mexicanas parecen haber encontrado un límite, ya que se enfrentan a un mercado internacional altamente competitivo donde poco pueden hacer los bancos mexicanos, para contender contra los grandes capitales extranjeros. Para entender rentabilidad de los bancos es necesario estudiar su comportamiento histórico, es necesario analizar diversos aspectos de la oferta y la demanda de los servicios financieros. El presente trabajo pretende explorar al sector bancario mexicano, su trayectoria, su papel de los ingresos de los bancos que operan en México y las posibles aplicaciones de la política pública que permitan su crecimiento.

Este es el problema que enfrentan los bancos que operan en nuestro país ya que requieren evaluar las fortalezas y debilidades para generar estrategias que permitan elevar su nivel de rentabilidad e incursionar de una mejor manera en el comercio internacional.

Antecedentes

México es una economía en desarrollo, donde la posibilidad de financiamiento es limitada y cara, en este sentido la evolución del sistema bancario en México ha pasado por una extensa transformación en la que se encuentran procesos de desregulación, expansión, crisis, estatización, privatización y extranjerización, que se remonta a 1974 con la creación de la banca múltiple, en aquella época una acelerada inflación, problemas de crecimiento,

sobrevaluación, balanza de pagos, caída de los precios del petróleo y déficit público, llevaron a la banca a una profunda afectación (Clavellina, 2013).

Más tarde en 1983 los bancos comerciales se transformaron en sociedades nacionales de crédito y en 1990 se anunció la desincorporación bancaria perteneciente al gobierno, la reciente privatización provoco un aumento de crédito, y en 1994 la salida de capitales sumergió a México en una crisis económica que derivo en la devaluación de la moneda, afectando gravemente el sector bancario, en la siguiente tabla se muestra de forma general como fue el proceso de fusión y adquisición de los bancos en México.

Actualmente en México se presentan diversos retos que afrontar a presentar numerosos competidores en el sector financiero de capital extranjero, por tal razón es importante medir la competitividad financiera que presentan los bancos en nuestro país.

Revisión de literatura.

Entre las investigaciones que utilizan como variable de estudio la rentabilidad de los bancos podemos destacar, el artículo de Robert Cull, Asli Demirgüç-Kunt y Jonathan Morduch (2013) titulado Bancos y micro bancos, donde realizan un análisis de un conjunto de datos de los cuales se observa una mayor penetración bancaria en la economía en general se asocia con micro bancos que empujan hacia los mercados más pobres, dentro de la misma investigación se muestra como se refleja un impacto en la rentabilidad de los bancos que otorgan pequeños préstamo, los cuales se otorgan preferentemente a las mujeres. En dicho artículo, se menciona que la teoría económica sugiere que un sector bancario más desarrollado, puede tanto ayudar, como obstaculizar la rentabilidad de los bancos y donde los resultados muestran que los bancos son afectados en la competencia del sector financiero formal y entre mayor competencia haya en el mercado reduce la rentabilidad de los bancos.

Son varias las investigaciones que tratan el tema de la rentabilidad de los bancos, como Alalaya (2015), donde investiga las variables determinantes de servir como indicadores macroeconómicos y microeconómicos de la rentabilidad de los bancos comerciales en

Jordania, donde los resultados indican que los activos de los bancos tenía una relación negativa significativa con ROA. Dentro de las variables macroeconómicas muestra que el PIB y tasa de inflación per cápita negativamente, son determinantes que afectaron el ROA.

Entre los estudios que analizan la rentabilidad de los bancos se encuentra Suganthi y Santhi (2010), un estudio que analiza la eficiencia operativa y por consiguiente la rentabilidad de bancos, destaca la diversificación de las actividades que realiza el banco como por ejemplo la inversión, seguros, tarjetas de crédito, servicios de depósito, financiamiento hipotecario, la titulización, etc. como resultado de esta investigación presenta que los principales componentes de los ingresos se componen de interés, descuento anticipado y los ingresos de inversión.

Otra investigación que estudia la rentabilidad es Monea (2011), donde muestra un análisis con los ingresos, gastos y resultados de los bancos comerciales del sistema bancario rumano donde toma en cuenta la dinámica de los ingresos y gastos de estructura, que reflejan las principales actuaciones de los bancos. Por otra parte Hancock (1985), en el que se examina el efecto sobre beneficios del banco y tasa de retomo sobre el capital de los cambios en las tasas de interés y otros componentes de la política monetaria.

En la investigación de Lee y Hsieh (2012), donde presenta un trabajo que muestra la relación entre la competencia, la rentabilidad y el riesgo, particularmente para los bancos de China. Además de que Holmström y Tirole (1997) propusieron un modelo de bancos, donde el crédito pueda fluir de forma directa de los ahorradores a los prestatarios o indirectamente a través del sector bancario. Los estudios de Goddard (2004), muestran que existe una mayor competencia entre los bancos, sin embargo algunos bancos mantienen una alta tasa de rentabilidad por encima de la competencia, es decir reciben beneficios extraordinarios.

Otra investigación que analiza la rentabilidad de los bancos es la de Goddard, Liu, Molyneux y Wilson (2010), examina los determinantes de la rentabilidad de los bancos en ocho países miembros de la Unión Europea, entre 1992 y 2007.

Estudios que muestran la rentabilidad de los bancos durante periodos de crisis.

Durante la crisis financiera mundial, el sector bancario se vio sensiblemente afectado, ya que ante el riesgo que se presentó durante el periodo que duro la crisis, resulto en una baja de los créditos por la incapacidad de asumir los riesgos de no pago (Adrian, Colla, y Song, 2012). Esto impulso el estudio de la rentabilidad financiera de los bancos durante el periodo de la crisis financiera mundial.

Por otro lado Antonio Trujillo-Ponce (2013) presenta evidencia desde España, donde analiza los factores que determinan la rentabilidad de los bancos en el periodo de 1999-2009, cuya investigación culmina en que la alta rentabilidad de los bancos en dicho periodo se debe a un porcentaje alto de préstamos en relación a los activos totales.

También podemos mencionar el artículo de Demirguc-Kunt, Detragiache y Merrouche (2013), donde señalan que la reciente crisis financiera, ha demostrado que la regulación del capital es insuficiente para evitar el pánico en el sector financiero, y que solo la intervención del gobierno de diversos países pudo evitar el colapso. Muchos de los bancos que fueron rescatados como se aprecia en la investigación de Demirgüç-Kunt y Kane (2010), cuyos bancos no presentaron señales de incumplimiento en los niveles de capital mínimo.

La crisis financiera, fue solo el inicio de una larga crisis en Europa que continua hasta el 2015, donde se han presentado profundas repercusiones en la economía de diversos países, de los cuales Grecia y España tienen una crisis con graves consecuencias en su economía. La crisis del sistema financiero español tiene como consecuencia un bajo e ineficaz desarrollo de en su actividad de diversas instituciones que conforman todo el sector bancario, como resultado de los estudios de Gómez, Partal y Trujillo, (2013), presentan que para afianzar la estabilidad del sector financiero en España hace falta garantizar la seguridad de los depositantes.

Un artículo importante que analiza, el impacto de la competencia bancaria en la rentabilidad, reuniendo datos a nivel de banco durante el periodo de 1992 a 2006 de 61 países, es el de Meng-Fen Hsieh y Chien-Chiang Lee, donde llegan a la conclusión de que al considerar una amplia gama de factores, se alcanza la conclusión de que ante una cambio en la estructura del mercado que restrinja la competencia propicia que allá una mayor rentabilidad en los bancos. También observaron que en aquellos países donde existe una mayor restricción acerca de la entrada de bancos extranjeros y que además tienen restringido la diversificación de los bancos a otras ramas financieras como son los seguros, las inversiones y otros instrumentos financieros, obtuvieron información de que esto disminuye las ganancias de los bancos comerciales.

Dada la importancia del tema y que la problemática se extiende a diversos países, medir la variable de la rentabilidad cobra relevancia actual, para entender la situación financiera mundial ya que los bancos son un intermediario importante en el sistema financiero, por ello en la presente investigación abordamos esta variable, y su desarrollo a través del tiempo.

Metodología

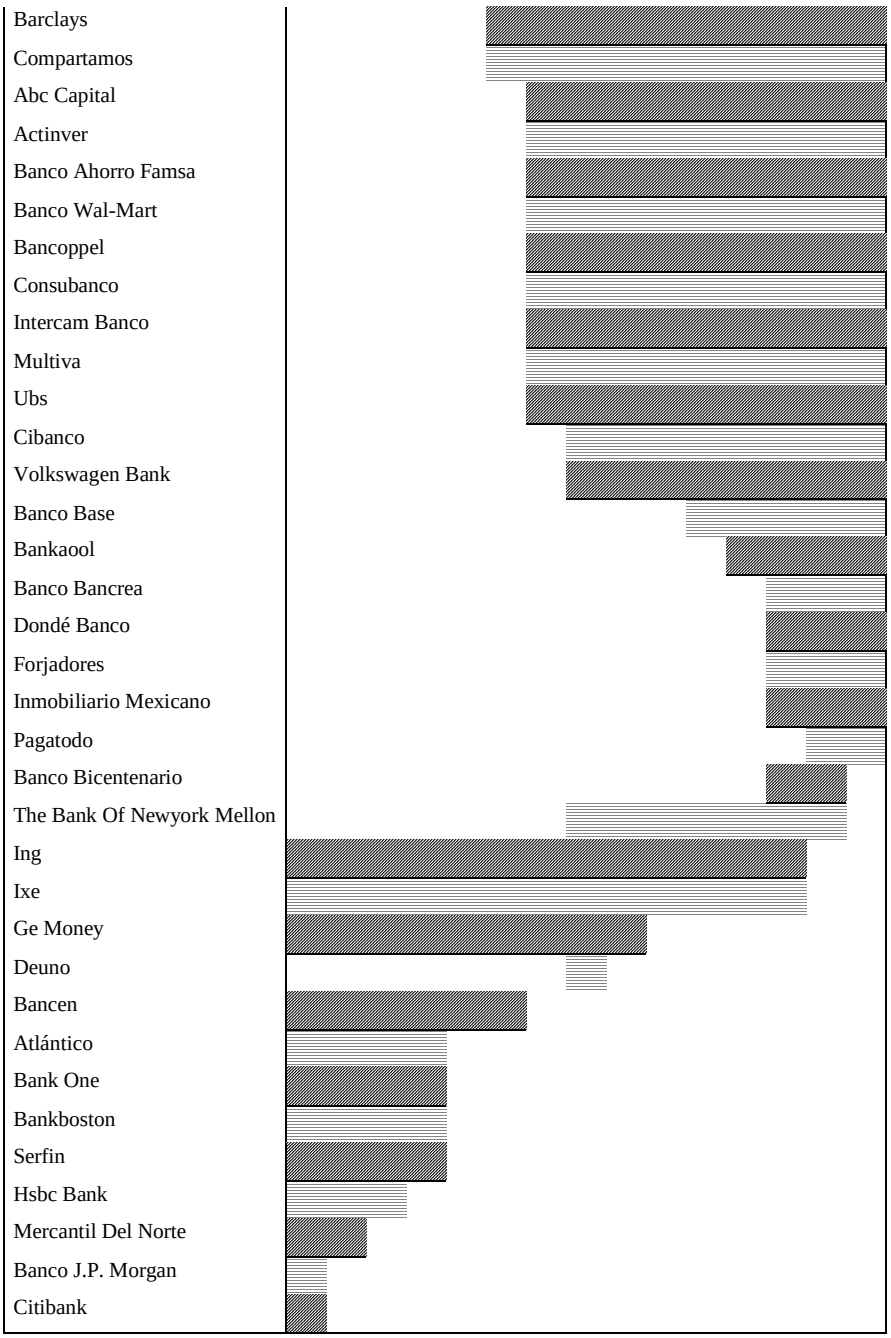
La metodología que se utilizó es la de series de tiempo, esta metodología presenta un análisis del comportamiento de las variables a lo largo del tiempo, por lo que se requiere una base de datos lo suficientemente amplia para explicar una tendencia en el tiempo, por lo que se requirió una lista de la rentabilidad de los bancos mexicanos a lo largo de 15 años de forma mensual, utilizando la variable de resultado por intermediación, el modelo requiere que la media y la varianza sean constantes por el modelo ARMA, sin embargo si la estacionalidad no es evidente se recurre a la diferenciación.

Se recurre a la información para determinar los casos atípicos que se presentan en la gráfica de la variable para lo cual se requiere de una explicación a dichos fenómenos, después se requiere realizar una evaluación de las funciones de auto correlación (ACF) y de auto correlación parcial (ACFP), ya que al presentarse una función cuyos valores principales se

encuentran al principio de la gráfica y el resto de los valores tiende rápidamente a cero, quiere decir que existe evidencia de estacionalidad, de lo contrario se procede a sacar una diferencia, lo cual deriva en un modelo tipo ARIMA.

A continuación presentaremos la aplicación de la metodología, en primer lugar se identificaron los bancos que operan en nuestro país, desde hace 15 años, lo que permitió visualizar aquellos bancos que permanecieron operando a lo largo de este periodo de tiempo, los bancos que iniciaron operaciones, los que dejaron de operar así como diversas fusiones que se realizaron a lo largo de este periodo de tiempo, a continuación se muestra una tabla que nos permite visualizar los años de operación de los bancos en México.

Tabla 1. Bancos que operan en México por año de operación, diciembre 2001 a julio del 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV 2015.

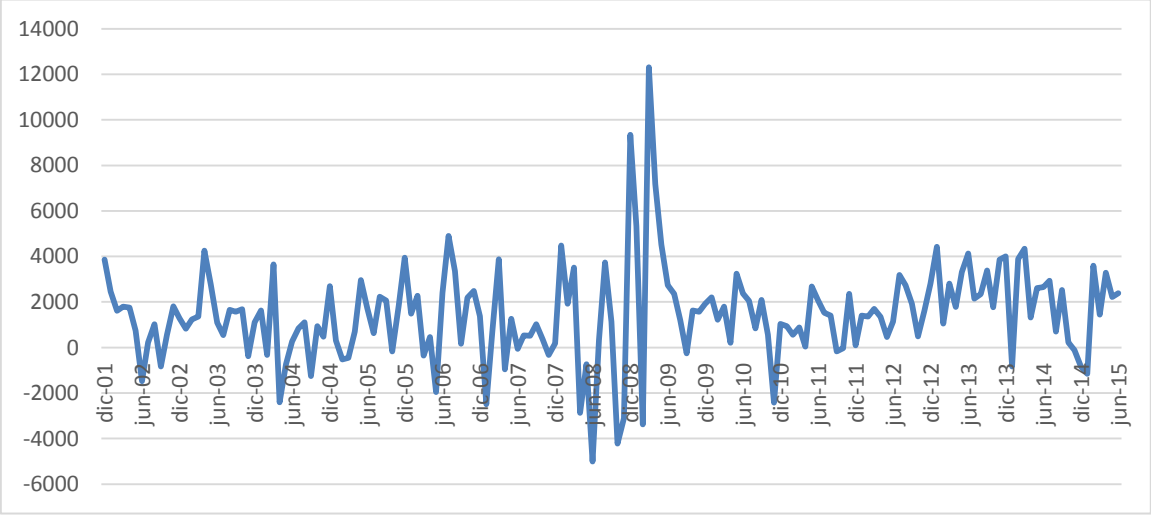
En la tabla anterior se puede observar una lista de 60 bancos de los cuales 45 operan actualmente en nuestro país, mientras que 15 bancos han dejado de operar, durante el periodo de 15 años que corresponde a nuestro estudio. En la lista se incluyen todas las instituciones que operan como banco autorizadas por la SHCP y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Una vez que se ubicaron todos los bancos que operan en nuestro país se procedió a ubicar la variable de resultado por intermediación por cada uno de los bancos (en flujos mensuales), para sacar la suma total de ingresos totales producto de la operación cada banco de todo el sector bancario.

Posteriormente se procedió a plantear un análisis de series de tiempo, que explicara la evolución a lo largo del tiempo de esta variable, ya que los patrones de movimiento del pasado afectan los resultados presentes, para lo cual se planteó un modelo ARIMA (modelo auto regresivo integrado de promedios móviles) dada la metodología de Box-Jenkins.

Para lo cual se procedió a realizar un gráfico de tendencia, como se presenta a continuación.

Gráfico 1. De tendencia del resultado por intermediación de los bancos en México (flujos mensuales), diciembre 2001 a julio 2015.



Fuente: Cálculos propios con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores 2015.

En la gráfica anterior se muestra la tenencia de la rentabilidad de todos los bancos que operan en México desde diciembre del 2001 a julio del 2015, donde se muestra la tendencia de la rentabilidad así como un periodo de mucha inestabilidad que corresponde a los años de la crisis financiera. Se puede apreciar diversos datos atípicos llamados outliers,

principalmente en junio del 2008, octubre 2008, diciembre 2008, febrero 2009 y marzo 2009, estos datos coinciden con la crisis financiera del 2008 en Estados Unidos y que se propago a diversos países.

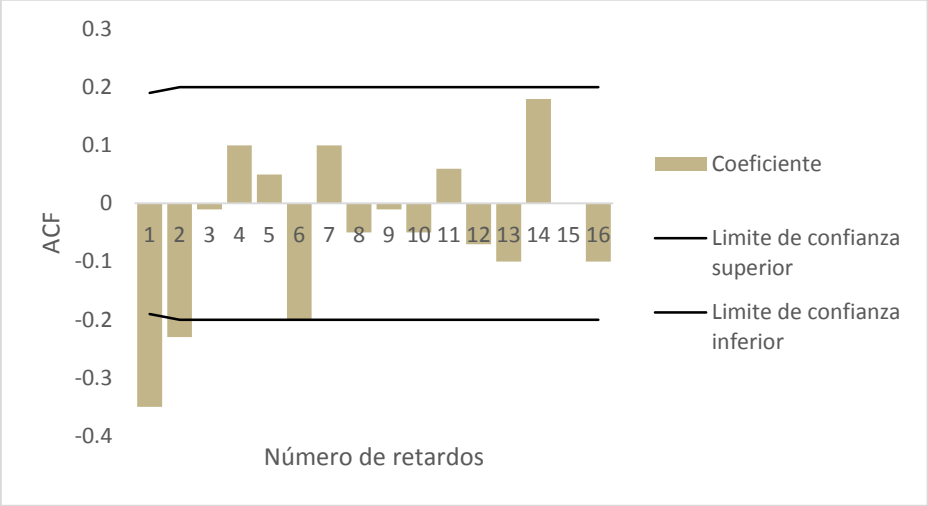
Esta crisis económica mundial de 2008 hizo caer los niveles de ahorro en los Estados Unidos, cayeron las tasas de empleos y los hogares a decenas de miles de familias. Cuando quebró el banco Lehman Brothers Headquarters, y se presentó la bancarrota de la empresa de seguros AIG (American International Building), el desconfianza se apoderó de los mercados, las acciones se hundieron, la mayor desplome en la historia, una recesión internacional que costó al mundo decenas de billones de dólares, dejó sin empleo a 30 millones de personas y duplicó la deuda nacional de los Estados Unidos, 50 millones de personas en el mundo por debajo de la línea de pobreza, fue causada por una industria fuera de control (Kirkpatrick, 2009).

Como se puede apreciar en la gráfica los momentos de mayor inestabilidad coinciden con los momentos de crisis financiera mundial, durante el mes de junio del 2008 los bancos que operan en México registraron una importante caída en los resultados de intermediación acumulando entre los bancos de México considerados como consolidados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que son Santander, Inbursa, Banorte, Banamex, Banco del Bajío, Banregio, BBVA Bancomer, Cibanco acumulan pérdidas por 5 mil 360 millones de pesos, lo que para octubre del mismo año ya se registran pérdidas por 6 mil 132 millones de pesos, entre estos mismos bancos, los cuales tienen relación directa con diversos bancos en estados unidos, por ejemplo el caso de Banamex que es filial de Citigroup, el cual solo en octubre de 2008 registro perdidas en los resultados por operación, de 3 mil 528 millones de pesos según cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Sin embargo, también podemos observar en la gráfica diversos outliers, que significan una ganancia en los resultados por intermediación, ya que los bancos registraron una ganancia total de 12 mil 304 millones de pesos, de los cuales 10 mil 631 millones son de los bancos considerados como consolidados, que fue la mayor cifra registrada como ganancia en los últimos 15 años, que se dio en marzo del 2009.

Se aprecia que la gráfica muestra una ligera tendencia positiva, por lo que se procedió a realizar un análisis de auto regresión, de los cuales se obtuvieron las siguientes gráficas.

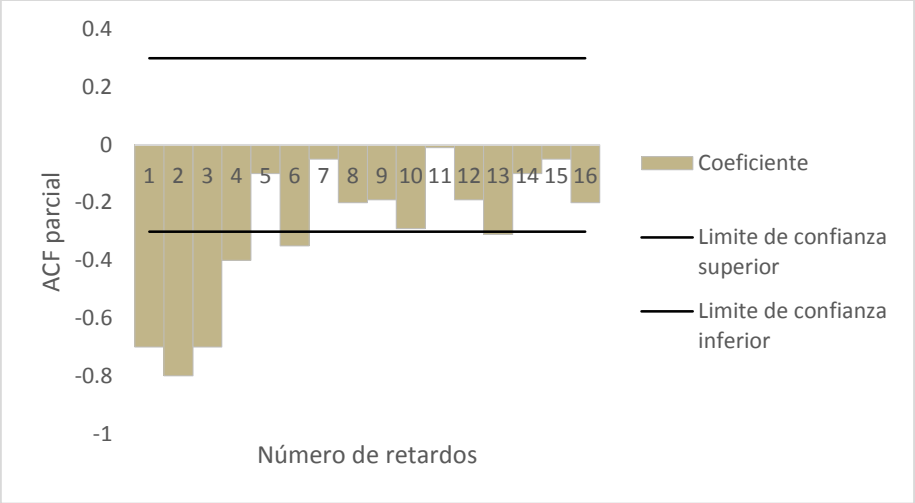
Gráfica 2. Valores de auto correlación de la variable resultado por intermediación de los bancos de México (en flujos mensuales de diciembre 2001 a julio del 2015).



Fuente: Cálculos propios utilizando el software SPSS 21.

La gráfica anterior, permite determinar el número de regresores, que corresponde al modelo de ARIMA, se genera la función de auto correlación (ACF) con bandas de confianza al 5% para comprobar que las correlaciones son iguales a cero. Como se puede observar se obtuvieron valores significativos en 1 y 2 que posteriormente no decae rápidamente a cero por lo que se concluye que existe un procesos auto regresivo.

Gráfica 3. Valores de auto correlación parcial de la variable Resultado por intermediación de los bancos de México (en flujos mensuales de diciembre 2001 a julio del 2015).



Fuente: Cálculos propios utilizando el software SPSS 21.

La gráfica anterior muestra los auto regresores que se utilizarán en el modelo de series de tiempo, en dicha gráfica podemos observar cómo se requieren cuatro auto regresores. Por tal razón se propone un modelo ARIMA (4,1,2), dando lugar a las siguientes estadísticas. Se generan intervalos de confianza de 5% para comprobar que las correlaciones son iguales a cero, por lo que se propone un proceso auto regresivo de orden 4.

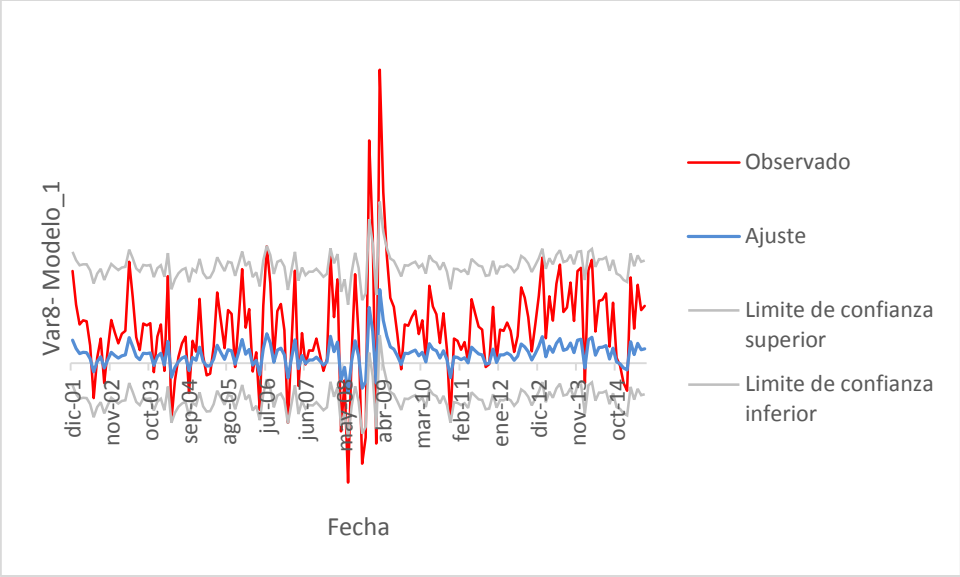
Tabla 2. Estadísticas del Modelo ARIMA (4,1,2).

Modelo	**Número de predictores**	**Ljung-Box Q(18)**		**Número de valores atípicos**
		Estadísticos	GL	
Resultado por intermediación (flujos mensuales)	2	13.055	12	2

Fuente: Cálculos propios utilizando el software SPSS 21.

Por último se puede apreciar los resultados del modelo en la siguiente gráfica.

Gráfica 4. Resultados del modelo ARIMA.



Fuente: Cálculos propios utilizando el software SPSS 21.

Donde se observan datos analizados, así como los datos atípicos, los intervalos de confianza al 95% y el valor de ajuste, en el modelo propuesto, sin embargo no permite que haya predicciones a largo plazo ya que los datos presentan diversos cambios a los largo del tiempo.

Conclusiones.

Se puede apreciar una tendencia en ocasiones constante a lo largo del tiempo en el resultado de la intermediación, sin embargo no es lo suficientemente significativa para poder predecir datos a largo plazo, solo se pueden considerar un plazo de dos meses para predecir valores futuros.

Los datos atípicos tienen relación con la crisis financiera de los Estados Unidos en el 2008, y presenta una estrecha relación con la variable del resultado de intermediación de los bancos que operan en México, influyendo significativamente en los datos presentados.

Los resultados no son concluyentes respecto a la presencia de estacionalidad a lo largo del tiempo en la variable de rentabilidad de los bancos, sin embargo existe una tendencia que se mantiene dentro de un rango de equilibrio, a excepción de los años correspondientes a la crisis financiera mundial, como se ha podido observar en las gráficas presentadas.

El análisis involucra la participación de todos los bancos que operan en el sistema financiero mexicano, conviene para futuras investigaciones ver el impacto de cada uno de los bancos en la rentabilidad total, además de analizar indicadores estadounidenses que puedan determinar una relación financiera entre los bancos que operan en México y la situación económica de Estados Unidos.

Referencias Bibliográficas

Alalaya, M. y Al Khattab S. A. (2015). A Case Study in Business Market: Banks´ Profitability: Evidence from Jordanian Commercial Banks (2002-2015). International Journal of Business Management and Economic Research (IJBMER), Vol 6(4), 2015.

Clavellina, J.L. (2013). Crédito bancario y crecimiento económico en México. Economía Informa núm. 378 enero - febrero, 2013.

Cull, R., Demirgüç-Kunt A., y Morduch, J. (2013). Banks and Microbanks. Springer Science+Business Media New York 2013.

Demirgüç-Kunt, A. Detragiache E., y Merrouche, O. (2013). Bank Capital: Lessons from the Financial Crisis. Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 45, No. 6 (Septiembre 2013) C 2013 World Bank.

Demirgüç-Kunt, A. y Serven, L. (2010). Are All Sacred Cows Dead? Implications of the Financial Crisis for Macro and Financial Policies. The World Bank Research Observer, 25, 91–124.

Goddard J. M., Wilson P., (2004). The profitability of European banks: a cross-sectional and dynamic panel analysis. Manch Sch 72(3):363–381.

Goddard, J., Liu, H., Molyneux, P., y Wilson, J.. (2010). Do Bank Profits Converge?. Bangor Business School, Bangor University, European Financial Management, 2010.

Gómez-Fernández P. Partal-Ureña, A. y Trujillo-Ponce A. (2013). Deposit Guarantee Schemes: Impact of the EU proposal on the Spanish banking sector. Universia Business Review Primer Trimestre 2013.

Hancock, D. (1985). Bank Profitability, Interest Rates, and Monetary Policy. Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 17, No. 2 (Mayo 1985) Ohio State University Press.

Holmström, B., y Tirole, J., (1997). Financial Intermediation, Loanable Funds, and the Real Sector. Quarterly Journal of Economics 112 (3): 663–92.

Hsieh, M. F., y Lee, C. C., (2010). The Puzzle Between Banking Competition and Profitability can be Solved: International Evidence from Bank-Level Data. Springer Science+Business Media. J Financ Serv Res (2010) 38:135–157.

Kirkpatrick, G. (2009). The Corporate Governance Lessons from the Financial Crisis. Financial Market Trends Vol. 2009/1, OECD Steering Group.

Lee, C. C., y Hsieh, M. F. (2012). Beyond Bank Competition and Profitability: Can Moral Hazard Tell Us More? Published online: 27 September 2012. Springer Science+Business Media. J Financ Serv Res 44.

Monea, M. (2011). Analysis of incomes, expenses and profitability in banks. Annals of the University of Petroşani, Economics, 11(4), 2011.

Suganthi J. y Santhi Y. (2010). A study on operational efficiency and profitability of banks. Global Management Review I Volume 51 Issue 11 Noviembre 2010.

Trujillo, A. (2013). What determines the profitability of banks? Evidence from Spain. Department of Financial Economics and Accounting, Pablo de Olavide Universidad, Sevilla, España. Accounting and Finance 53 (2013) 561–586.

La Participación de los Actores Fundamentales en las Finanzas Públicas: Los Congresistas

Jorge Alfonso Galván León[1]
Georgina Tejeda Vega[2]
Nancy Imelda Montero Delgado[3]

[1]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, jgalvan@uabc.edu.mx
[2]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, tejedag@uabc.edu.mx
[3]Universidad Autónoma de Baja California - Facultad de Contaduría y Administración, nmontero@uabc.edu.mx

La Participación de los Actores Fundamentales en las Finanzas Públicas: Los Congresistas

Resumen

Analizar las relaciones entre el poder legislativo y el poder ejecutivo es un tema de vital importancia para el correcto funcionamiento de un país. En el apartado de las finanzas públicas se vuelve, sin lugar a dudas, trascendental el tratar de adentrarnos a un proceso de búsqueda de la comprensión de ciertas decisiones o acontecimientos que, para el colectivo, muchas de las veces carecen de la lógica común.

Por lo que el presente trabajo se adentra al quehacer legislativo en México vinculado con el tema de las finanzas públicas, para ello se abordan temas relacionadas al control político del poder legislativo, en primer término, además de abundar en los aspectos necesarios para que exista un mejor proceso de negociación del presupuesto federal en México. Por otro lado se analiza la discusión legislativa revisando de manera detallada los diarios parlamentarios de todas las minutas relacionadas al Paquete Económico para años consideras claves para la presente investigación, ubicados en el periodo de entre el año de 1990 y el año 2010.

Palabras clave: finanzas públicas, presupuesto de egresos, congresistas

The Participation of Key Players in Public Finance: The Congressmen

Abstract

Analyze the relationships between the legislature and the Executive is an issue of vital importance for the functioning of a country. The public finance is transcendental trying to enter a process of search of the understanding of certain decisions or events, which many times lack the common logic for the collective.

By what this paperwork goes to the legislative work in Mexico linked to the subject of public finance, so issues addressed related to political control of the legislature, firstly, in addition to abound in the aspects necessary for a better process of negotiation of the federal budget in Mexico. On the other hand, the legislative discussion reviewed detailed

parliamentary journals of all the minutes related to the economic package for years consider key to this research, located in the period between the year of 1990 and in 2010. In addition, in the last of the terms refers to that for the purposes of the present work are considered new *lobby* or negotiation mechanisms related to the issue of public finances in Mexico.

Keywords: Public finance, budget expenses, congressmen

Introducción.

El panorama político de América Latina respecto al impacto de las reformas estructurales se vio modificado de manera importante ya que las diversas corrientes ideológicas coinciden en dos grupos donde, de inicio, el caso de México rompe con lo que en cada uno se argumenta al respecto, hechos que se pretenden comprobar a lo largo del presente trabajo.

Un análisis de la bibliografía relacionada con el tema arroja, de entrada, dos hipótesis que pretenden explicar el funcionamiento de la democracia en el procesamiento de las reformas:

> Por un lado, se conjetura que las reformas fueron acompañadas de la inédita acumulación de atribuciones en el Poder Ejecutivo en detrimento de los otros poderes, especialmente del Parlamento, y por otro lado, se supone que dichas reformas dieron lugar a un juego equilibrado entre el Ejecutivo y el Legislativo siguiendo el modelo clásico de división de poderes de la democracia occidental (Moreira, 2003).

Encajar el caso mexicano en cualquiera de las dos hipótesis señaladas en el párrafo anterior es, de entrada, un ejercicio histórico interesante. Desde la perspectiva de la presente investigación, podemos señalar que lo acontecido en México resultó contrario a lo que los dos planteamientos antes mencionados enfatizan, ya que el Poder Parlamentario –Poder Legislativo- cobró una importancia notoria precisamente cuando, con poco más de seis años de haberse iniciado el periodo reformador en el país, se rompe con la hegemonía que el partido político gobernante había tenido en el Congreso de la Unión, donde, por primera ocasión en la historia política de la República, se pierde el control absoluto del

mismo, dando paso a un periodo que vino a enriquecer precisamente ese proceso democratizador con la participación cada vez mayor de los partidos políticos de oposición.

Dichos acontecimientos le otorgan, en una trayectoria ascendente, una presencia e importancia cada vez mayor al propio Congreso de la Unión a la hora de participar en la discusión nacional respecto a temas trascendentales como lo vienen a ser los temas relacionados a las finanzas públicas.

Entender cómo se construye la estructura política de México considerando la coexistencia de tres poderes coincidentes en una Federación y en las treinta y dos entidades federativas[7], replicando la estructura política federal en todos y cada uno de los estados y el Distrito Federal, es primordial para comprender como funcionan temas que involucran, principalmente a dos de los tres poderes a nivel estatal y federal, como el de las finanzas públicas, particularmente las negociaciones que se dan justo acercándose el final del año fiscal entre el poder ejecutivo -responsable de proponer y ejecutar- y el poder legislativo -responsable de discutir, aprobar y fiscalizar- en el tema del presupuesto para el siguiente año fiscal, considerando la propuesta de Ley de Ingresos y el propio Presupuesto de Egresos.

La historia de las negociaciones entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo relacionadas al tema de finanzas públicas en México es muy rica, con distintas épocas donde la balanza de poder y de influencia sobre el tema se ha inclinado hacia uno u otro, cuestión que desde la segunda mitad del sexenio del ex presidente de México Ernesto Zedillo inició un cambio que hasta el momento es parte de la consolidación de la democracia en un país que prácticamente careció de ésta gran parte del siglo pasado. La pérdida de la mayoría en el Congreso de la Unión en las elecciones intermedias de 1997 fue el inicio de una serie de cambios vividos desde dentro del propio Poder Legislativo que llevaban al plano federal lo que inició en 1989 a nivel estatal con la alternancia que se dio en la elección para Gobernador del Estado de Baja California.

Es pues, en el periodo de 1997 al 2000, cuando en la LVII Legislatura, la Cámara de Diputados sin mayoría para ningún partido político dio pie a la conceptualización en

[7] Considerando en este número al Distrito Federal como una entidad más por el tratamiento que se le da similar, para algunos temas, al resto de entidades federativas de México. La estructura oficial, territorialmente hablando, es de 31 entidades federativas y un Distrito Federal, capital política del país.

México de algo inexistente hasta el momento en la historia política que eran los Gobiernos sin Mayoría, los cuales vinieron a presentar modificaciones obligadas en diversos temas a raíz del rompimiento del patrón tradicional, hasta la fecha, donde el Poder Ejecutivo Federal y la composición del Congreso de la Unión –Cámara de Diputados y de Senadores- estaban conformados por políticos, en su gran mayoría, del mismo partido político.

El poder excesivo del presidencialismo mexicano fue el resultado de una práctica dependiente del sistema electoral y no de un desequilibrio constitucional, de ahí, que cuando el Partido Revolucionario Institucional (PRI) perdió la mayoría calificada en el Congreso, el Poder Legislativo recuperó su autonomía para aplicar sin restricciones sus facultades. (Hernández, 2006).

Las democracias mono o bipartidistas y excluyentes de Colombia, México y Venezuela se vieron forzadas a abrir espacios de participación a los grupos políticos y sociales marginados, lo que a la postre dio lugar a cambios profundos en los regímenes políticos de estos países en los noventa (Lora, 2007)[8]. Para el caso de México, es precisamente en el poder Legislativo donde se pudo observar la apertura de espacios a la competencia política que era evidente hacia finales de la década de los ochentas y toda la de los noventas, del siglo pasado, consolidándose en acontecimientos trascendentales en la vida política de la nación como el vivido en 1997 en las elecciones del poder Legislativo, primero, y en el 2000 con las elecciones presidenciales en el poder Ejecutivo Federal, después.

Posteriormente las elecciones legislativas a nivel federal empezaron a vivir cambios significativos en los procesos electorales subsecuentes hasta que en el 2003 se vive un hecho particular donde se menciona por autores como Rogelio Hernández que “un nuevo poder había nacido y ello se demostró muy pronto al discutirse a fines del año 2002 el presupuesto federal de 2003. En esa ocasión los gobernadores demandaron mayores recursos financieros y, ante el rechazo del ejecutivo federal, la CONAGO amenazó con

[8] Esta situación contribuyó en forma decisiva a producir tres fenómenos comunes a todos los países latinoamericanos, como lo menciona Lora, que cambiaron la fisonomía económica y política de la región. Estos fenómenos fueron la democratización, la estabilización macroeconómica (es decir la reducción de la inflación y el control de los grandes desórdenes fiscales a ella asociados) y la apertura de los países al comercio internacional mediante la reducción de aranceles y otras trabajas al comercio.

negociar directamente con el Congreso aprovechando la relación de los gobernadores con los grupos parlamentarios de cada estado. La amenaza se cumplió y durante todo el último bimestre de 2002 hubo frecuentes contactos entre mandatarios, secretarios de finanzas estatales, diputados y senadores para obtener más ingresos del presupuesto anual. Así fue como se aprobó que desde 2003 hubiera aumentos en los porcentajes generales de las participaciones federales; que se integrara al presupuesto federal un fondo hasta entonces contingente llamado Programa de Apoyo al Fortalecimiento de Entidades Federales (PAFEF), que el gobierno central diseñaba y manejaba libremente, con lo cual, además de hacerlo una obligación presupuestal fija, trasladaba su integración al Congreso; y, por último, que los estados recibieran 50% del total de los ingresos extraordinarios por la venta de petróleo".

El tema propio de la relación existente entre ambos poderes –ejecutivo y legislativo- es vital para comprender las negociaciones inter e intra poderes y cómo han ido evolucionando a raíz de los cambios políticos, financieros y económicos que se han vivido en México a partir del inicio de la década de 1990. Conforme la democracia ha ido evolucionando y la pluralización de la cámara se ha ido consolidando, las relaciones para la negociación y aprobación del presupuesto federal son evidencia del tema, considerando que ese proceso tiene su réplica en lo que sucede en las propias entidades federativas, donde el modelo funciona de manera muy similar.

A partir de 1997, la Cámara de Diputados ha contado con la posibilidad real de incidir sobre el tipo de política presupuestaria que se implementa en México. En principio, el primer gobierno sin mayoría legislativa hizo que los diputados pudieran funcionar como un contrapeso a la agenda presidencial de gasto: el Presupuesto retomó su papel de documento político número uno del gobierno (Sour, Ortega y San Sebastián, 2003). Este tema no es menor, ya que por primera vez un gobierno actuaba sin mayoría legislativa en un país donde tradicionalmente el tema de la negociación presupuestal a nivel federal funcionaba bajo una lógica de sumisión del propio poder legislativo, el cual respondía a los propios intereses del presidente de la república en turno, ya que la actividad en ambas cámaras carecía de dos aspectos: competencia política y pluralidad.

Conforme el tiempo transcurre, el tema de las finanzas públicas, en particular el de la negociación que año con año se da para la aprobación de la Ley de Ingresos y del

Presupuesto de Egresos, ha cobrado mayor relevancia. Dicho sea de paso, la participación de la propia Cámara de Diputados ha sido mayor cada legislatura, considerando que para efectos de medir el nivel de participación se toman en cuenta dos aspectos: el número de ramos modificados y el monto de recursos asignados, esto a decir del propio Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), uno de los principales organismos estudiosos del tema de finanzas públicas en México.

> Los presupuestos y los resultados fiscales dependen también de las instituciones políticas, y en general del marco legal e institucional en el que se desenvuelve el Estado, las cuales afectan los procesos de negociación y, consecuentemente, los incentivos de quienes participan del proceso presupuestario. Por consiguiente, las reformas de los sistemas electorales, del sistema de partidos, del Congreso, o de los procesos de descentralización, pueden afectar tanto o más los resultados fiscales que las reformas a las instituciones presupuestarias (Filc y Scartascini, 2007).

Ahora bien, dentro del proceso de negociación que se da por la necesidad de aprobar, según las fechas establecidas, antes del fin del año fiscal el Proyecto de Egresos de la Federación (PEF) y la nueva Ley de Ingresos, podemos encontrar aspectos positivos y negativos que hacen del tema una cuestión interesante para ser analizada con detenimiento. A continuación vamos a mencionar algunos de los aspectos que, a decir del propio CIDE, son claves para mejorar, o en su caso modificar, el actual proceso de aprobación de ambos documentos vitales para el buen funcionamiento de las finanzas públicas.

Aspectos Necesarios Para que Exista un Mejor Proceso de Negociación del Presupuesto Federal en México.

Son varios los aspectos a considerarse para mejorar las actuales condiciones bajo las cuales se negocian dos aspectos vitales en el tema de la política fiscal de un país:

- Debería ser del dominio púbico la información sobre qué diputados aprobaron tal recorte que se reasignó a tal ramo, con el fin de que la ciudadanía conozca qué partido ha aproado cuáles y cuántas modificaciones al PEF.
- Es importante definir si los diputados pueden aumentar el nivel de gasto público o el nivel del déficit fiscal.

- Es necesario replantear si se necesitan contrapesos también para las acciones de la Cámara, refiriéndose este punto a que los diputados tengan la capacidad para cambiar el nivel de gasto y con ello crear incentivos perversos para que los legisladores respondan más a sus agendas políticas de corto plazo.
- Eliminar la incertidumbre en relación a la capacidad del Ejecutivo Federal para vetar el PEF aprobado por la Cámara de Diputados, ya sea total o parcialmente.

Todo lo anterior muestra que el poder de toma de decisiones en un tema trascendental para el progreso de un país como lo tiene que ver con el PEF que ha ido adquiriendo la Cámara de Diputados ha ido de menos a más, lo que implica que algunos aspectos sean ciertamente desconocidos o no estemos familiarizados con ellos, ya que ni los propios partidos políticos estaban acostumbrados a tener un peso político suficiente como para poder poner en tela de juicio, y más allá, poder influir en la asignación presupuestal que el propio Poder Ejecutivo Federal realizaba, lo que habla de un progreso a lo largo de estos trece años que llevamos de una Cámara más dinámica y participativa hoy en día.

La Discusión Legislativa.

Analizar, de manera general, los rasgos más frecuentes en el trabajo legislativo de cara a la aprobación del paquete económico que año con año se presenta ante el Congreso de la Unión por parte del Poder Ejecutivo Federal, no es un tema menor, por el contrario, se vuelve algo primordial para buscar la comprensión de una forma más clara y precisa sobre el porqué de las decisiones que emanan precisamente de esos periodos legislativos, ordinarios o extraordinarios, que enriquecen el quehacer político ya que las distintas corrientes buscan promover, desde sus trincheras, las principales ideas respecto a un aspecto crucial en la vida de un país, desde el punto de vista económico: sus finanzas públicas.

Conocer qué se hace en las comisiones del Congreso de la Unión referente al tema de las finanzas públicas, cómo se desenvuelven las sesiones cuando se discuten tópicos relacionados a dicho tema, cuál es el peso específico que todas y cada una de las fuerzas políticas representadas en el Congreso de la Unión ejercen a la hora de tocar temas enfocados a la aprobación del paquete económico que, hacia finales de año, debe quedar

aprobado y publicado en el DOF por parte del representante del Poder Ejecutivo Federal, entre otras preguntas vienen a darle un realce a la temática.

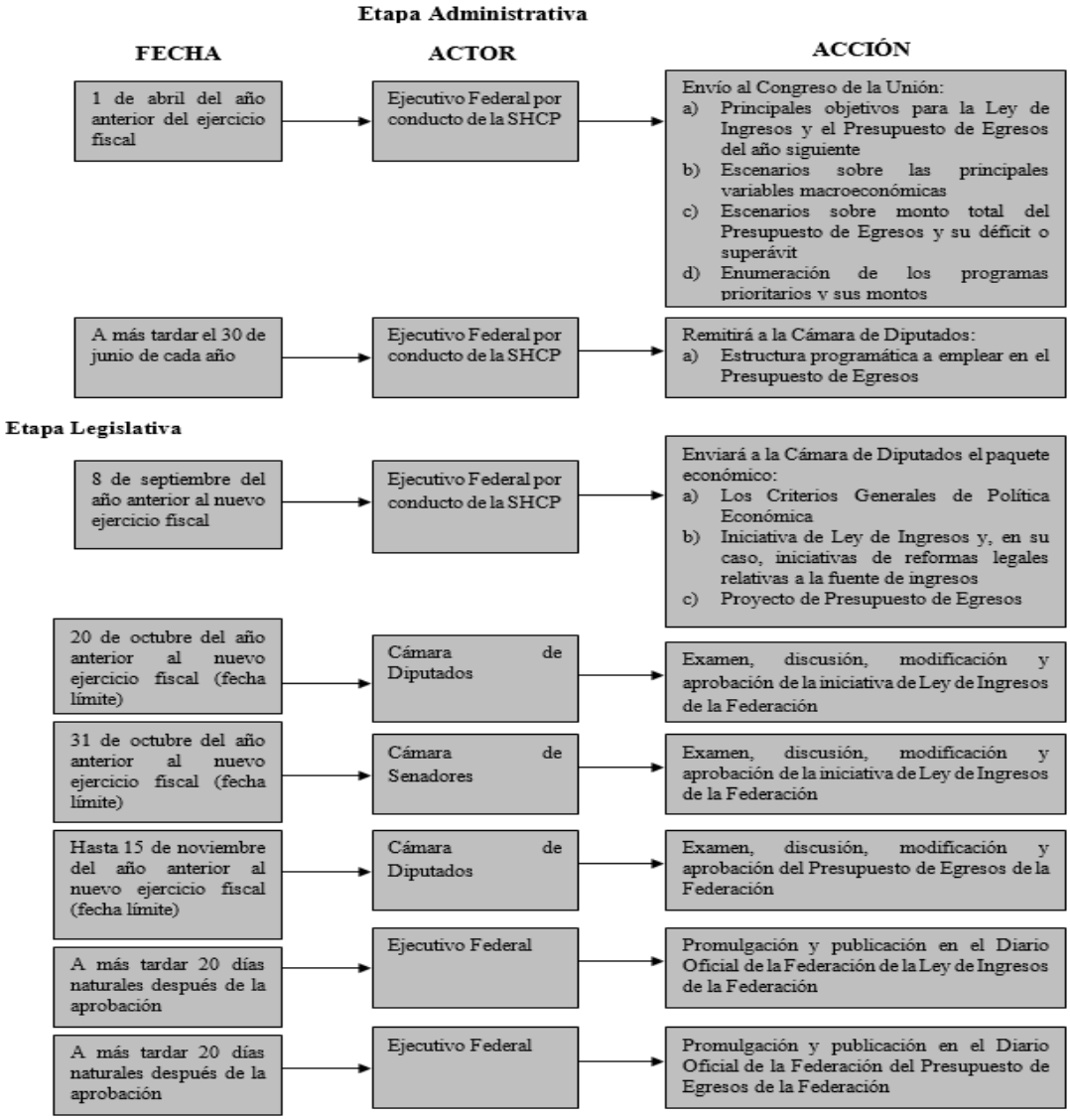
El procedimiento general para la discusión y aprobación del paquete económico viene a ser clave para el correcto entendimiento sobre el tema, por lo que identificar los pasos y darle seguimiento a los tiempos es una actividad primordial.

Se puede observar en el cuadro 1 que el procedimiento para la elaboración del Presupuesto de Egresos y la Ley de Ingresos de la Federación consta de dos etapas, la primera de ellas identificada como la etapa administrativa y la segunda como la etapa legislativa. En ambas se dan una serie de actos que denotan la interacción tan importante que existe, al menos para este tema, tanto del Poder Ejecutivo como el Poder Legislativo, ambos a nivel federal, ya que vienen a ser los que agrupan a los principales actores en la temática.

La etapa administrativa inicia de manera temprana durante el año fiscal en curso cuando, específicamente en el mes de abril, el Ejecutivo Federal, en específico la SHCP, debe enviar al Congreso de la Unión cuatro documentos que son primordiales para la elaboración del Paquete Económico para el nuevo ejercicio fiscal.

La etapa legislativa inicia en el mes de septiembre y en su primer paso el Ejecutivo Federal, por conducto de la SHCP, envía la propuesta de Paquete Económico, para su examen, discusión, modificación y aprobación por parte de la Cámara de Diputados, para el caso específico del Presupuesto de Egresos, y por ambas cámaras –la de Diputados y la de Senadores- para el caso de la Ley de Ingresos. Ambos documentos deberán ser publicados en el Diario Oficial de la Federación por parte del Ejecutivo Federal para que entren en vigor y coincidan con el inicio del siguiente año fiscal.

Cuadro 1. Procedimiento para la elaboración del Presupuesto de Egresos de la Federación.



Fuente: Elaboración propia con información del Art. 42 de la LFPRH y del Procedimiento Legislativo en materia de LIF, PEF y procedimiento para la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública de Reyes Tépach.

La reforma constitucional en materia presupuestaria del 2004 desincentivó cualquier crisis financiera-institucional entre el Ejecutivo Federal y la Cámara de Diputados por la falta de aprobación del presupuesto. En particular, la ampliación del calendario que rige su procedimiento legislativo mejoró los escenarios de negociación entre los actores que mantienen algún interés económico en materia presupuestaria (Tépach, 2010).

Persisten a su vez cuatro rigideces que se mencionan en el procedimiento legislativo en materia de Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos de la Federación que se analizan en el texto que documenta el procedimiento legislativo en materia de Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos de la Federación, elaborado por el propio Tépach (2010), y son las siguientes:

1. La facultad expresa para que el Ejecutivo Federal observe o no el presupuesto de Egresos de la Federación. No existe en la actualidad facultad para que Ejecutivo Federal pueda observar y, de ser necesario, modificar el presupuesto ya aprobado por la Cámara de Diputados. Esto impide que el titular del Poder Ejecutivo pueda modificar o en su caso negarse a publicar y hacer oficial la entrada en vigor del Presupuesto de Egresos que la Cámara de Diputados haya aprobado, lo que es un acto manifiesto de estreches de poder por parte del titular del Ejecutivo Federal ya que debe de aceptar lo que la propia Cámara le haya enviado. Lo recomendable es que una vez recibida la propuesta modificada por parte de los congresistas, el Ejecutivo Federal pudiera aceptarla o, de no coincidir con sus intereses, rechazarla y continuar con el proceso, lo cual, de llegarse el inicio del nuevo ejercicio fiscal, debía informarse que se continuaría utilizando el mismo Presupuesto de Egresos que el año fiscal anterior, hasta que el nuevo proyecto sea aceptado y cumpla con lo que tanto el Ejecutivo Federal como la Cámara de Diputados soliciten.
2. La reconducción presupuestaria. Evitar la parálisis gubernamental a raíz de la posible no aprobación del presupuesto en tiempo, considerando que no se aprueben las recomendaciones hechas por el Ejecutivo Federal, lo que quedaría resuelto con la prolongación del uso del presupuesto actual, aún y que el año fiscal ya sea el siguiente, esto significa otorgarle la facultad al Ejecutivo Federal para, de ser necesario y porque así resulte mejor para los intereses del propio país, iniciar el ejercicio fiscal[9] siguiente sin un presupuesto aprobado y, por lo tanto, poder seguir utilizando el del ejercicio fiscal anterior. Con esto no existiría la obligación de publicar un presupuesto de egresos con el cual no coincidieran los intereses entre la

[9] Es importante señalar que el ejercicio fiscal en México inicia el día 1 de enero y termina el 31 de diciembre del mismo año.

Cámara de Diputados y el Ejecutivo Federal, hecho que se ha presentado a lo largo de la historia reciente de México, en algunos ejercicios fiscales.

3. El calendario para la aprobación del paquete económico cuando el titular del Ejecutivo Federal inicie su cargo. Cada seis años se presenta, de manera extraordinaria, el relevo del representante del Poder Ejecutivo Federal lo que modifica el proceso de aprobación que, en años "normales", no se presenta. Hay que recordar que cuando existe el relevo del Presidente de México el proceso se acorta de manera importante, ya que toma posesión el 1 de diciembre, por lo que gran parte del trabajo se hace por el equipo del Presidente saliente, hecho que de alguna manera influye en la conformación del paquete económico, por lo que se debe modificar el calendario y darle oportunidad a que se extienda el plazo para poder completar el trabajo y que el paquete económico realmente refleje los intereses del presidente entrante.
4. El calendario para la aprobación del paquete presupuestario cuando se renueva la totalidad de la Cámara de Diputados. Se presenta un posible retraso en el inicio de la etapa legislativa del presupuesto cuando, en año de renovación total de la Cámara de Diputados, iniciados los trabajos el 1 de septiembre no se tenga conformada la Comisión de Hacienda y Crédito Público, misma que tiene hasta el 30 de septiembre para quedar conformada, pero que en lo que respecta a los tiempos para el Ejecutivo Federal, este tiene que enviar a dicha comisión el 8 de septiembre la iniciativa de Ley de Ingresos y lo relacionado a la miscelánea fiscal, en caso de que exista.

Es importante señalar que en el caso de que el año coincida con la renovación del titular del Poder Ejecutivo Federal, se deberán elaborar anteproyectos de iniciativa de Ley de Ingresos y del proyecto de Presupuesto de Egresos por parte del Presidente en turno en apoyo al Presidente electo, según lo señala el artículo 43 de la propia Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria.

Los Mecanismos de "Lobby", Relacionados al Tema de las Finanzas Públicas.

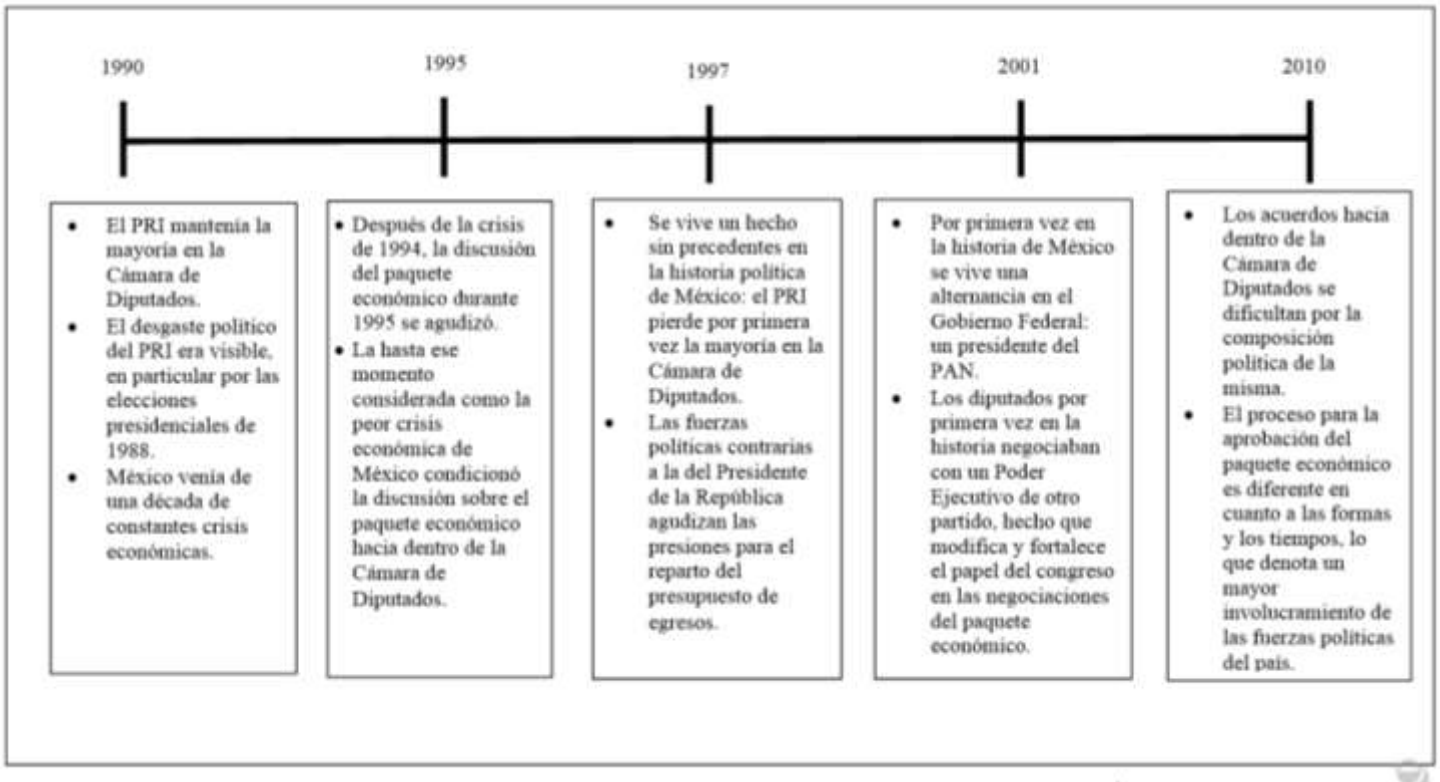
Para tratar de comprender mejor las formas y procesos a través de los cuales la discusión provocada por el análisis de temas relacionados con el Paquete Económico el cual contempla la Ley de Ingresos, el Presupuesto de Egresos, los Criterios Generales de

Política Económica y, en su caso, la Miscelánea Fiscal del ejercicio fiscal siguiente generan, es primordial adentrarnos al quehacer camaral que se da, específicamente al interior de la Cámara de Diputados[10], lo que nos lleva a considerar, para efectos del presente trabajo, los siguientes periodos de sesiones:

a) Legislatura LIV (1988-1991), año de 1990 específicamente.
b) Legislatura LVI (1994-1997), año de 1995 específicamente.
c) Legislatura LVII (1997-2000), año de 1997 específicamente.
d) Legislatura LVIII (2000-2003), año 2001 específicamente.
e) Legislatura LXI (2009-2012), año 2010 específicamente.

Considerando los periodos antes mencionados, se traza una línea de tiempo que se observa en la figura 1, para tratar de resaltar acontecimientos que marcaron la pauta en el desarrollo de las discusiones y negociaciones hacia dentro de la Cámara de Diputados, incluso en la importancia política de las comparecencias de Secretarios de Estado en los últimos veinte años.

Figura 1. Evolución de la Cámara de Diputados en el tema del paquete económico en México.



Conclusión.

Después de analizar el periodo de 1990 al 2010 en la relación entre poderes por parte del ejecutivo y del legislativo a nivel federal en México, podemos constatar que el equilibrio entre ambos ha sido indispensable para adoptar y darle seguimiento a las medidas internacionales que México adoptó a raíz del Consenso de Washington, con el objetivo de estabilizar el funcionamiento, entre otros temas, de las finanzas públicas del país.

La participación de los congresistas, diputados y senadores, en la toma de decisiones respecto a las finanzas públicas, ha ayudado a desconcentrar el poder del presidente de la república y jefe del ejecutivo federal, dando como resultado un funcionamiento mejor, con mayor disciplina y mejores resultados sobre todo en el tema de la profesionalización del proceso y el cumplimiento de las metas presupuestarias, caso específico del mantenimiento del déficit fiscal dentro de los límites correspondientes. Por tal motivo cuando se analiza el funcionamiento de las finanzas públicas es indispensable incluir la participación de los congresistas en el tema.

Referencias Bibliográficas

Filc, Gabriel y Scartascini, Carlos (2007), "Instituciones presupuestarias", publicado en *El estado de las reformas al Estado en América Latina*, Banco Mundial en coedición con Mayol Ediciones S.A.

Hernández, Rogelio (2006), "Presidencialismo y gobiernos estatales en México". *Foro Internacional 183, XLVI, 2006 (1), pp. 103-121*.

Lora, Eduardo (2007), "La reforma del Estado en América Latina: una revolución silenciosa", publicado en *El estado de las reformas al Estado en América Latina*, Banco Mundial en coedición con Mayol Ediciones S.A.

Moreira, Carlos (2003), "Una mirada a la democracia uruguaya. Reforma del Estado y delegación legislativa 1995-1999", publicado por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales sede México, Edición Miguel Ángel Porrúa.

Sour, Laura. Ortega, Irma y San Sebastián, Sergio (2003a). "¿Quién tiene la última palabra sobre el gasto público en México?", Programa de Presupuesto y Gasto Público, CIDE.

_____ (2003b), "Política presupuestaria durante la transición a la democracia en México: 1997-2003", CIDE.

Tépach, Reyes (2010), "El procedimiento legislativo en material de Ley de Ingresos, Presupuesto de Egresos de la Federación y Procedimiento para la Fiscalización superior de la Cuenta Pública", Centro de Documentación, Información y Análisis, Cámara de Diputados LXI Legislatura, junio del 2010.

Entorno y Fuentes de Financiamiento de las PYMES en México

Martín Joel Durán Ortiz[1]
Marisela Mejía Hernández[2]
Carmen Lorena Martínez Alvarado[3]

[1]Universidad Tecnológica de Cd. Juárez - Departamento de la Carrera de Ing. Financiera y Fiscal, martin_duran@utcj.edu.mx
[2]Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez - Negocios e Innovación Empresarial, marisela_mejia@utcj.edu.mx
[3]Universidad Tecnológica de Cd. Juárez - Ingeniería Financiera y Fiscal, martin_duran@utcj.edu.mx

Entorno y Fuentes de Financiamiento de las PYMES en México

Resumen

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son organizaciones que enfrentan grandes retos de productividad, supervivencia y de contar con una estructura financiera sólida para tener acceso a créditos bancarios; a pesar de que este tipo de empresas representan el 99% de las unidades económicas del país y contribuyen en un 52% al Producto Interno Bruto del país (PIB) sin embargo tienen una vida en promedio de 24 meses; esta situación demerita en gran medida que las instituciones bancarias limiten los créditos a estas empresas, por lo cual el 87.10% recurren al financiamiento a través de proveedores como su principal opción; partiendo de lo anterior, se realizó una revisión de la literatura existente a través del método científico de investigación análisis-síntesis con el objetivo de mostrar la problemática que enfrentan para obtener créditos bancarios y cuáles son las fuentes opcionales de financiamiento que recurren estas empresas para enfrentar sus compromisos de capital de trabajo y proyectos de inversión.

Palabras Clave: fuentes de financiamiento, PYMES, crédito bancario, entorno

Abstract

Small and Medium Enterprises (SMEs) are facing major challenges in productivity and survival, they need to have a solid financial structure in order to access bank loans; even though these businesses represent 99% of economic units in the country and contribute 52% to the gross domestic product (GDP) but only have a lifetime average of 24 months; this situation largely demerits that banking institutions to limit loans to these companies, so the 87.10% resort to financing through suppliers as their primary choice; Based on the above, a review of the literature was conducted with the aim of showing the problems they face in obtaining bank loans and what optional funding sources that use these companies to meet their commitments to working capital and investment projects.

Keywords: financial sources, SMEs, bank credit, environment

Introducción.

Es del dominio púbico que las empresas mexicanas en su mayoría tienen acceso limitado al financiamiento bancario; sin embargo esta situación adquiere mayores

proporciones en el caso de las PYMES; las causas del bajo financiamiento bancario a las PYMES son varias y van desde la falta de información confiable acerca de las PYMES que enfrentan las instituciones bancarias, aunado a los altos índices de mortandad de este tipo de empresas e inclusive la baja productividad que tienen estas empresas (BANXICO, 2015).

Para el otorgamiento de financiamiento a las PYMES participan 32 instituciones bancarias y por lo menos 329 intermediarios financieros no bancarios; en los últimos cinco años se puede apreciar un incremento del crédito bancario a PYMES de una tasa del 12% real anual y respecto al costo del financiamiento bancario, las tasas de interés promedio ponderado se redujo de 13.74% a 11.34% para este tipo de empresas (BANXICO, 2015)

Sin embargo se debe considerar que el costo de los créditos para las empresas micro y pequeñas es superior en promedio 3% respecto a las empresas medianas y grandes, lo anterior ocasionado principalmente por el riesgo que pueden representar para las instituciones bancarias el otorgar financiamiento a este segmento de empresas.

Las empresas, de cualquier tamaño se van a enfrentar durante su existencia a la necesidad de financiar sus operaciones y en este sentido Ochoa (2009) señala respecto a la forma en que se obtienen los recursos financieros, que la toma de decisiones de financiamiento es un aspecto que enfrentan alguna vez las personas, ya sean físicas o morales; así mismo indica que para efectos de financiamiento, las empresas micro y pequeñas tienen acceso a instituciones bancarias, arrendadoras y empresas de factoraje.

De acuerdo a Gitman (2012) las Finanzas se consideran como “el arte y ciencia de administrar el dinero” menciona además que las finanzas están relacionadas con las decisiones de los individuos y de las empresas acerca de como utilizan y recaudan los recursos financieros; el utilizar el financiamiento es una decisión de trascendencia para las empresas, ya que es necesario determinar claramente, el monto a financiar, el tipo de financiamiento y conocer el costo financiero implícito y que el costo financiero sea inferior a las utilidades futuras a obtener una vez aplicados los recursos del financiamiento.

Marco Conceptual.

PYMES.

Así como las grandes empresas requieren de financiamientos, también las PYMES los requieren para poder potencializar su crecimiento, al respecto, los apoyos que pueden recibir este tipo de empresas tienen su fundamento en la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, la cual en el Articulo 3º fracción III, establece el significado de MIPYMES, el cual es: Las micro, pequeñas y medianas empresas legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida en la fracción III del artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y en el Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, publicado en el DOF el 30 de junio de 2009;

Fracción XV Estratificación				
Tamaño	**Sector**	**Número de trabajadores**	**Monto de ventas anuales (mdp)**	**Tope máximo combinado***
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta $4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde $4.01 hasta $100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde $4.01 hasta $100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde $100.01 hasta $250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde $100.01 hasta $250	250

Fuente**.** Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009

A nivel mundial, el principal factor para distinguir a las PYMES del resto de las empresas es el número de empleados que poseen dichas unidades económicas, sin embargo para efectos de financiamiento bancario en nuestro país además se considera como PYMES a

aquellas empresas con un nivel de endeudamiento menor o igual a 3 millones de Unidades de Inversión (UDIS) (BANXICO, 2015)

Fuentes de Financiamiento.

Son los recursos que obtienen las empresas para innovar, investigar, desarrollar o exportar, estos recursos pueden provenir de dos grandes categorías: Las deudas y los capitales netos; las deudas se refieren al financiamiento a través de terceros, por ejemplo proveedores e instituciones financieras y el de Capital se refiere a las aportaciones de los socios, toma de utilidades de ejercicios anteriores (Filion, 2011)

Toma de Decisiones.

Las empresas al momento de decidir las fuentes de financiamiento para proyectos de inversión o de capital de trabajo se ven en la necesidad de elegir entre dos o más opciones, entre las cuales destacan: la deuda obtenida a través de instituciones financieras, emisión de acciones preferentes y comunes, utilización de las utilidades de ejercicios anteriores; para la decisión se deben tomar en cuenta factores como el costo financiero, los beneficios fiscales (en el caso de la deducibilidad de los intereses para efectos de Impuesto sobre la Renta), así como la estructura financiera de la entidad (Besley, 2009)

Entorno y retos actuales de las PYMES en México.

De acuerdo al Censo Económico, en 2013 existían en México 4.2 millones de unidades económicas17, de las cuales 99.82 por ciento pueden ser clasificadas como PYMES; suele asociarse la falta de acceso al crédito bancario de las PYMES a la condición de informalidad prevalente en el segmento. Si bien no existe una definición única de formalidad, considerando como formales a aquellas empresas que pagan impuestos o cuotas al IMSS, se estima que solamente 26.69 por ciento de las PYMES son formales. Los empresarios que no acceden a créditos de intermediarios financieros financian sus negocios con otras fuentes como crédito de proveedores y préstamos de amigos y familiares. Típicamente, estos empresarios solo pueden acceder a financiamiento de intermediarios

financieros20 mediante productos de crédito al consumo o de microcrédito que se otorgan a personas físicas (BANXICO, 2015)

En relación al número de empleado por establecimientos, sigue prevaleciendo las PYMES al concentrar el 99.08% del personal ocupado, es decir, las empresas grandes solamente tienen contratado el .02% de la fuerza laboral del país (INEGI, 2015)

A nivel nacional, las MIPYMES aportan 52% al Producto Interno Bruto (PIB) del país y representan el 99% de las unidades económicas (SE, 2011); así mismo estas empresas generan 7 de cada 10 empleos en el país (DOF, 2009)

En el país existe la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene como objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad, así como incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional (DOF, 2009)

En relación con lo anterior, el porcentaje de gasto de apoyo a este tipo de empresas respecto al Producto Interno Bruto (PIB) es de .02% en el año 2007, en este aspecto existe un área de oportunidad importante ya que comparado con otras economías como Brasil, alcanza el .06% del PIB (CEPAL, 2011)

Las MIPYMES representan el mayor porcentaje de empresas en nuestro país, sin embargo, tienen una supervivencia de 12 a 24 meses, con rentabilidad de 5 a 6 por ciento y un costo de 12 por ciento anual para adquirir capital bancario (IMCO 2012)

Entre los problemas que ocasionan que estas unidades económicas tengan un periodo corto de existencia, se encuentran, entre otras: una deficiente previsión financiera, adquisición de financiamiento sin planeación, ausencia de controles internos, una deficiente administración y planeación (CONDUSEF, 2015)

De acuerdo a García (2001) actualmente el entorno internacional se caracteriza por las nuevas relaciones globales entre los países, la internacionalización de las finanzas, la producción, el comercio, el modo de vida y los patrones de consumo, han integrado las actividades de negocios a escala mundial. En un México enfrentado al reto de la globalización, es indispensable el replanteamiento de las grandes empresas para hacerlas competitivas, pero también exige la creación de pequeñas empresas como detonador del

desarrollo nacional, como generador de empleos tan necesarios en nuestro país y como factor de equilibrio de las riquezas humanas y materiales.

Los aspectos que se han venido produciendo desde la década de los 80 en nuestro país y que más han impactado en el replanteamiento de las empresas han sido:

- La amplía apertura comercial del país, realizado por medio de la disminución de la protección arancelaria de productos importados y la firma de tratados y acuerdos comerciales con un significativo número de países.
- Reducción del tamaño y del papel del Estado en la economía.
- La desregulación de la economía, lo cual, entre otros aspectos, comprende la disminución de las restricciones para la participación de particulares, nacionales y extranjeros, en esferas económicas anteriormente vedadas a ellos o de competencia exclusiva del Estado, a la expansión del porcentaje del capital extranjero permitido en las empresas mexicanas y el otorgamiento de facilidades a la inversión de cartera para moverse hacia México y al exterior.
- La institución de las exportaciones manufactureras como el eje central de la nueva política económica (García, 2002)

También García (2002) establece que, las empresas más afectadas han sido aquellas que por su tamaño y falta de reservas de capital no han podido sostener un agresivo nivel de competencia y han sucumbido y quebrado.

Para preservar a estas empresas sin la protección de los aranceles de importación, es necesario hacer cambios estructurales en todos los niveles, fortaleciendo las políticas públicas regionales, sectoriales, institucionales y especiales que se formulan en todos los ámbitos de gobierno federal, estatal y municipal, así como las promovidas por los sectores privado y social, para fomentar el desarrollo de las PyMES.

Las PyMES se caracterizan en general por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante los efectos nocivos en el ambiente macroeconómico.

Sin embargo las PyMES debido a sus propias características, también enfrentan grandes desventajas, que son:

- Participación limitada en el comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Capacitación deficiente de sus recursos humanos.
- Falta de vinculación con el sector económico.
- Falta de cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.

En las unidades económicas pequeñas, por cada 100 pesos obtenidos de financiamiento, 47 se destinaron a cubrir los gastos corrientes de operación y solo 31 a gastos de inversión; es importante señalar que en todos los tipos de financiamiento obtenido por estas empresas, la mayoría de los recursos se destina para cubrir los gastos de operación (INEGI, 2015)

Fuentes de Financiamiento.

Las fuentes de recursos en las empresas pueden ser internas, cuando los propietarios o accionistas aportan directamente su patrimonio, o a través de la disposición de las utilidades acumuladas, y externas, cuando los recursos son proporcionados por otras entidades diferentes que prestan esos recursos a cambio del pago de intereses y comisiones, pero sin intervenir en la toma de decisiones de la empresa receptora de los recursos.

Sin embargo, es irrelevante, desde el punto de vista de consecución de recursos, sí éstos provienen de fuentes de financiamiento externas a la empresa (pasivos) o si son aportaciones de los mismo accionistas o nuevos inversionistas (capital social); la simple incorporación de los recursos a la empresa para su posterior aplicación en un proyecto particular o general, es considerada como un financiamiento (Levy, 2008)

Así mismo existen fuentes de financiamiento espontaneas, como lo son las cuentas por pagar y los gastos acumulados; cuanto más tiempo retenga la empresa el efectivo destinado para el pago de esas cuentas, mayor será el tiempo en que podrá usar esos fondos para sus propios propósitos (Gitman, 2012)

Las empresas pueden requerir financiamiento a corto plazo y a largo plazo, dependiendo del tipo de necesidad ya sea para capital de trabajo o para un proyecto de inversión.

Cuando una organización, se plantea un objetivo específico su logro siempre estará relacionado con la cantidad de recursos necesarios y disponibles para alcanzarlo. Los recursos económicos en la empresa son limitados y generalmente escasos, razón por la cual las organizaciones requieren, de forma invariable, de nuevos fondos que fortalecen su estructura y apoyen los nuevos proyectos o incluso su operación normal (Levy, 2008).

De acuerdo a García (2001) en México las PyMES pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación de su patrimonio, sin embargo existen otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.

Crédito instituciones financieras.

En la encuesta realizada por el Banco de México referente a la Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Abril – Junio de 2015, se puede apreciar que de las empresas que utilizaron un crédito bancario un 34.3% son de empresas con hasta 100 empleados y un 38.4% de empresas con más de 100 empleados; por lo que se puede apreciar que el crédito bancario no es la principal opción de financiamiento para las empresas y se acentúa mas en las empresas con menos de 100 empleados.

En el mismo estudio prevalece que la principal opción de financiamiento es a través de los proveedores en un 87.1% en empresas de hasta 100 empleados y en un 86% de empresas con hasta 250 empleados.

Así mismo de los resultados de la Encuesta se observa que el 24% de las empresas ha recibido algún financiamiento bancario, el 62% para capital de trabajo y sólo el 15% para inversión.

Respecto a la tasa de crecimiento del crédito bancario en este tipo de empresas; las empresas medianas en los últimos 5 años tienen un crecimiento anual de casi el 15% y las empresas micro y pequeñas un crecimiento anual inferior al 5% (BANXICO, 2015)

Una desventaja que tienen las MIPYMES, es que no pueden acceder al crédito bancario en las mismas proporciones y condiciones que las grandes empresas, las causas principales son: Los bancos tienen mayor dificultad para evaluar un proyecto MIPYME por falta de información, en comparación con las grandes empresas, este tipo de empresas suelen carecer de garantías suficientes y los bancos perciben que las MIPYMES son deudores de mayor riesgo (Mayorga 2011)

De acuerdo al estudio sobre el financiamiento a las PYMES en México, (2000-2007) Lecuona (2009) indica que alrededor del 60% de la cartera comercial está concentrada en los 50 mayores acreditados de cada banco, casi el 70% en los 100 más grandes y 81% en los 300 más importantes; por lo tanto solo un máximo de 19% de la cartera comercial del sistema bancario, es susceptible de ser asignada a empresas de tamaño mediano y pequeño.

Este tipo de financiamiento tiene la ventaja respecto a otros de la deducibilidad para efectos de Impuesto sobre la Renta de los intereses pagados por el uso del crédito de las instituciones financieras.

Las principales opciones de financiamiento de las PYMES, sin incluir el crédito bancario tradicional, son las siguientes:

a) El crédito de Proveedores

Las empresas grandes y exportadoras, al tener acceso a fuentes de recursos externos, han logrado obtener condiciones de financiamiento más favorables que las alcanzadas por las empresas pequeñas, orientadas al mercado interno, estas últimas se han visto obligadas a financiar su expansión o a sobrevivir con recursos propios y con crédito de proveedores.

En virtud de la falta de crédito bancario, se ha desarrollado entre este tipo de empresas el financiamiento entre clientes y proveedores, hasta llegar a la situación de un endeudamiento mutuo. La mayor parte inicia con negociaciones directas de postergación de pagos, de créditos a la palabra, la aceptación de cheques sin fondos o posfechados, todo con

tal de seguir operando. Aunque funcione la cadena, no se puede comenzar un nuevo ciclo de producción si no se ha cerrado el anterior.

Algunas de las ventajas que ofrece se enuncian a continuación: es uno de los financiamientos más económicos; es un financiamiento directo al capital de trabajo de la empresa; la única condición para obtenerlo es comprar el producto o servicio a determinado proveedor.

Sin embargo también tiene algunas desventajas: El proveedor puede inflar los precios del producto para recuperar el costo del crédito; la empresa debe comprar exclusivamente a ese proveedor; se limita el destino del financiamiento (Torres y López, 2003)

b) Las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales

Otra de las fuentes alternas de financiamiento que se pueden obtener en las empresas es a través de las tarjetas de crédito no bancarias que ofrecen las grandes cadenas de tiendas departamentales, aun cuando se consideran créditos al consumo, dada la variedad de productos que manejan estas tiendas, puede ser utilizado por las empresas en compra de activos y materiales como equipos de oficina, de cómputo y de papelería para sus operaciones.

Esta opción tiene como ventajas, sobre el uso de las tarjetas de crédito bancarias, el hecho de que las tiendas puedan absorber el costo del financiamiento, sacrificando parte de sus márgenes de utilidad en busca del volumen de ventas, además de que tienen precios competitivos por sus volúmenes de compras, generalmente mantienen el precio de contado en sus ventas con tarjetas de crédito de sus empresas.

c) Venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos

Representa una fuente muy efectiva para hacerse de recursos frescos, ya que además de significar un financiamiento, aumenta la productividad de las empresas al deshacerse de los bienes muebles o inmuebles que no utiliza y que podría significar un gasto innecesario.

También se puede rentar la capacidad sobrada de la empresa, por ejemplo, en los almacenes. Es ideal que los empresarios que hagan uso de esta estrategia utilicen los fondos como capital de trabajo, por ejemplo para comprar inventarios y aprovechar descuentos por pronto pago con sus proveedores.

Las ventajas de utilizar este tipo de créditos: hace más productiva la empresa y economiza costos de almacenamiento y mantenimiento de activos no indispensables; el financiamiento

es más barato, no tiene costos financieros; se obtienen recursos frescos de un bien que no se usa y que por lo tanto no es indispensable para la empresa; permite actualizar nuestros activos obsoletos.

Existen algunas desventajas: no es común que las empresas cuenten con exceso de activos para vender o rentar; y los equipos obsoletos se venden generalmente a muy bajo precio (Torres y López, 2003)

d) Arrendamientos de activos del fabricante

Además de las instituciones auxiliares de crédito del Sistema Financiero Mexicano, conocidas como arrendadoras financieras, que tienen como único objetivo el prestar el servicio de arrendamiento financiero a las empresas, algunas medianas y pequeñas empresas mexicanas y extranjeras, manufactureras o importadoras de productos como equipos de cómputo, maquinaria, de fotocopiado, de comunicación y equipos especializados, además de vender sus productos al contado y o a plazos, ofrecen estos productos directamente a sus usuarios con una alternativa diferente, por el método de arrendamiento financiero, es decir, en lugar de venderles el bien se los rentan.

Este tipo de crédito ofrece ventajas: preserva el capital para emplearlo en otras inversiones; los pagos son deducibles de impuestos, lo que representa ventajas fiscales; se evita el pago de enganches y elimina pagos de contado; la empresa puede comprar bienes muebles o inmuebles cuyas alternativas de financiamiento son limitadas; se obtiene pronta respuesta; y los pagos se adaptan a las necesidades (flujos de efectivo) de la empresa. Pero además es necesario considerar sus desventajas: el costo de los recursos puede parecer alto; se limita solo a adquirir o usar bienes muebles o inmuebles; y controla el destino del financiamiento (Torres y López, 2003)

e) Apoyos Gubernamentales

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es un instrumento que busca apoyar a las empresas con el objetivo final el de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten desde la creación de la empresa hasta su desarrollo, competitividad y sustentabilidad.

Existen varias opciones de financiamiento por parte del Gobierno, uno de ellos es el Capital Semilla, cuyo objetivo es otorgar apoyo financiero a los proyectos viables de

emprendedores, para la formación y arranque de nuevos negocios, sin embargo para tener acceso a este apoyo es necesario que el proyecto provenga de las incubadoras reconocidas por el Sistema Nacional de Incubación (FONDO PYME, 2015)

f) Emisión de capital social y utilidades de ejercicios anteriores.

Las PYMES que estén constituidas legalmente como sociedades mercantiles, tienen la opción de emitir acciones comunes y/o preferentes para efectos de financiamiento; aunque esta opción está enfocada principalmente para el desarrollo de proyectos de inversión.

Este tipo de financiamiento tiene la ventaja de que no existe una obligación para la empresa de regresar las aportaciones de los socios, sino hasta que se extinga la sociedad; sin embargo el costo financiero asociado a la emisión de acciones es principalmente la obligación de pagar a los socios dividendos sobre las utilidades durante toda la vida de la sociedad; además de los costos inherentes a todo el proceso de emisión y venta de las acciones; en el caso del uso de las utilidades retenidas de ejercicios anteriores, el costo financiero principal es el costo de oportunidad; sin embargo otro aspecto a considerar es que la empresa al disminuir o agotar este recurso ya no tendría esta opción en caso de alguna contingencia financiera de la empresa. (Besley, 2009)

En términos financieros, a la incorporación de recursos nuevos que no provengan de los propios accionistas de la empresa, se le llama Palanca Financiera. Los nuevos recursos incorporados al flujo operativo de la empresa funcionan como una palanca que da más fuerza y mayor potencia a las capacidades naturales de la empresa (Levy 2008)

Metodología.

Se efectuó una revisión de la literatura especializada disponible a través del método científico de investigación análisis-síntesis, con la finalidad de identificar, antecedentes, el entorno, estado actual y las fuentes de financiamiento que tienen acceso las PYMES en México, para enfrentar los compromisos de capital de trabajo y proyectos de inversión.

Conclusión.

El financiamiento para las empresas es una de las principales decisiones que se deben tomar, sin embargo respecto a esta decisión en las PYMES es un reto aun mayor ya que por su misma naturaleza, las instituciones financieras son más precavidas para otorgarles créditos, debido a la gran tasa de mortandad que presentan y su baja productividad; por lo que siguen apoyándose en promedio en un 87% en los proveedores como su principal fuente de obtención de recursos

externos, sin embargo esta opción de alguna forma compromete a las empresas a continuar adquiriendo los bienes para continuar con el financiamiento y esto en ocasiones puede repercutir en incremento en los precios de esos bienes por parte de los proveedores; además esta opción de financiamiento tiene una repercusión solamente en capital de trabajo, es decir, solo para el gasto corriente, sin embargo para proyectos de inversión solamente se utilizan 31 pesos de cada 100 pesos de financiamientos obtenidos y este tipo de obtención de recursos es el impulsa el despegue para estas unidades económicas, tendrían que recurrir a las instituciones financieras para obtenerlo y esto es un gran reto para estas empresas que además de tener que ser competitivas en el mercado en productos y calidad, tienen que demostrar a las instituciones bancarias que poseen una liquidez, solvencia y rentabilidad suficientes para cumplir con sus obligaciones crediticias; además las PYMES requieren de una mayor cultura y educación financiera, lo cual les serviría de apoyo para lograr una mayor obtención de recursos en el sector financiero formal de nuestro país.

Bibliografía.

Anderson, 2002 (4) Anderson, Bárbara. (2002, diciembre 11). "Un banco te vigila", Ni el gobierno federal tiene tanta información de la clase baja como Elektra. http://www.expansion.com.mx/2nivel.asp?cve=855_62

Banco de México. (2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME)* Recuperado el 6 de agosto del 2015 de http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7BB0D52028-C9F4-9410-0DA9-AA76BD9474AB%7D.pdf

Besley S., Brigham, E. (2009) Fundamentos de Administración Financiera. Decimocuarta edición. Editorial Cenage Learning,

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2011). Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina Recuperado el 21 de abril de 2015 de http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/3/43993/w403.pdf

Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2015). Empresario PYME. Como usuario de Servicios Financieros. Recuperado el 15 de abril del 2015 de http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/bancos/cuentas_credito/pymes/empresario_pyme.pdf

Diario Oficial de la Federación. (2009). Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas. Diario Oficial de la Federación. Recuperado el 22 de abril de 2015 de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009.

Filion, L. (2011). Administración de PYMES. Primera edición. Pearson Education.

García, S. (2002). "La competitividad sistémica y el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa", Adminístrate Hoy, Núm. 94, marzo de 2002

García, V. (2001). "A falta de Pan. . . ", La dificultad que enfrentan las PYMES para contratar créditos bancarios permite que otros intermediarios financieros cobren fuerza en su corazón. http://www.expansion.com.mx/2nivel.asp?cve=815_29

Gitman J. (2012) Principios de Administración Financiera. Décimo segunda edición. Pearson Education.

INEGI. (2015). Censo económico 2014. Recuperado el 17 de febrero del 2015, de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/ce/ce2014/doc/presentacion/pprd_ce2014.pdf

Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). (2012). Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de investigaciones económicas. Recuperado el 25 de febrero del 2015 de http://biblioteca.iiec.unam.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=15629&Itemid=146
.

Lecuona, R. (2009) El financiamiento a las pymes en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo. Naciones Unidas. CEPAL. http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/35455/lcl2997e.pdf

Levy, L. (2008) Planeación de las fuentes de financiamiento. Análisis estratégico para la toma de decisiones de calidad. Editorial Grupo editorial ISEF. Primera edición.

Mayorga, J. (2011) Articulo “La estructura financiera en las PYMES del sector industria de la ciudad de Bogotá” Facultad de Ciencias económicas, administrativas y contables Universidad Libre. Colombia. XVI Congreso Internacional de Contaduría, Administración e informática.

Ochoa, G. (2009) Administración Financiera. Segunda Edición. Editorial Mc Graw Hill.

Relación de las Variables Financiación y Productividad en las PYMES Hoteleras de Colotlán

Sandra Eva Lomelí Rodríguez[1]
Rodolfo Cabral Parra[2]
Miguel Angel Noriega Garcia[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario del Norte, sandylome@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario del Norte, r.cabral.707@hotmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario del Norte, miguel8x8@hotmail.com

Relación de las Variables Financiación y Productividad en las PYMES Hoteleras de Colotlán

Resumen

En la presente investigación se muestra el fenómeno del Financiamiento y productividad en el ambiente hotelero productivo y competitivo del sector servicios de Colotlán. Se encuentra que existe la gran necesidad de crear interés duradero a largo plazo al inversionista, vía fuentes de financiamiento como importante catalizador para el desarrollo, y potencial para la generación empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia e incentivar la transferencia de nuevas tecnologías, son los retos y oportunidades del turismo. El estudio tiene como objetivo mostrar la correlación existente entre estas dos variables "productividad del sector hotelero y fuentes de financiamiento en Colotlán, Jalisco". La hotelería, cuenta con pocas ventajas competitivas de infraestructura productiva, se caracteriza al operar con menos del 50% de su capacidad instalada, en un día de ocupación, produce $20 millones promedio anualizado a 35 mil turistas de negocios, académico y gubernamental, falta desarrollar el turismo recreativo y resto de servicios cuenta 182 habitaciones, 7 empresas hoteleras y un mesón, generando 59 empleos directos y 177 indirectos y una empresa beneficiada con financiamiento blando de $4 millones. Se concluye que el rezago del turismo recreativo, su potencial de consumo $40 millones anualizado de 75 mil turistas al 100% y la viabilidad en el fenómeno del sector hotelero receptivo de Colotlán, en las próximas décadas, apuntala su productividad turística en el cumplimiento de provisión de servicios, ordenamiento, desarrollo sustentable social integral, relaciones económicas sostenibles en el tiempo, generación de empleos, indican una inversión conservadora, confianza de proveedores, inexistente calificación crediticia, necesidad de reactivarse como actividad económica, falta aprovechamiento de fuentes de financiamiento e impulso al crédito productivo.

Palabras Clave: Productividad-hotelera; fuentes de financiamiento; PYMES hoteleras.

Financing Relationship of Variables and productivity in SMEs Colotlán Hotel

Abstract

In this research the phenomenon of Finance and productivity is shown in the productive and competitive services sector hotel Colotlán environment. Is that there is a great need to create sustainable long-term interest to the investor, via funding sources as an important catalyst for development, and potential for employment generation, increase savings and foreign exchange earnings, stimulate competition and encourage transfer of new technologies are the challenges and opportunities of tourism. The hotel, has few competitive advantages of production infrastructure, characterized by operating with less than 50% of its installed capacity, in a day of occupation, produces $ 20 annualized million average 35,000 tourists business, academia and government, need to be developed recreational tourism and other services has 182 rooms, 7 hotel companies and an inn, generating 59 direct jobs and 177 indirect and soft financing company benefited from $ 4 million. That the backlog of recreational tourism, its consumption potential $ 40 million annualized 75 thousand tourists to 100% and the viability of the phenomenon receptive hotel sector Colotlán in the coming decades is concluded, underpinning its tourism productivity in compliance with provision service, system, comprehensive social sustainable development, sustainable economic relationships over time, job creation, indicate a conservative investment confidence of suppliers, nonexistent credit rating and need to reactivate economic activity, poor use of funding sources and momentum productive credit.

Keywords: Productivity-hotel; financial sources; SMEs hotel.

Introducción

El nombre Colotlán significa "Lugar donde abundan los alacranes" (Botello, Heredia y Moreno 1987) ubicado en la región norte del estado de Jalisco, México. El municipio cubre un área aproximada de 505.15 km2 y se ubica en las coordenadas:

Latitud: 22°06'51", Longitud: 103°15'59", Altitud: 1660.

1. Ubicación geográfica del municipio de Colotlán, Jalisco y su hotelería. 2014.

La cabecera municipal de Colotlán, cuenta con un universo hotelero que consiste en un Mesón, se excluye para efecto de estudio, y 7 Hoteles, los cuales prestan sus servicios: con más de 50 años el Mesón Zaragoza y los hoteles, Hidalgo y Morelos, con 30, 20, 14, 6 y 4 años los hoteles hotel San Luis, La Estancia, Hacienda de los Gálvez, Don Manuel y Del Centro respectivamente.

La actividad turística, dado sus múltiples beneficios económicos, como factor de arrastre y generador de divisas, es considerada por los especialistas en planificación económica, como piedra angular del desarrollo económico de Jalisco; sin embargo, hasta ahora el desarrollo en Colotlán se ha retardado por múltiples factores.

Actualmente, con los problemas del orden económico es necesaria la diversificación empresarial; impulsando el crédito productivo y las fuentes de financiamiento que propicien la inversión, los empleos directos e indirectos, la formación de recursos humanos, elevar la productividad y cautivar el turista por más tiempo, no obstante en Colotlán, los

servicios hoteleros muestran pocas ventajas competitivas, en cuanto a turismo se refiere como destino local o regional.

Cuando se analiza el turismo como actividad económica, se le define como el conjunto de acciones y relaciones originadas cuando se efectúan desplazamientos de personas fuera de su residencia habitual con fines de ocio, de negocio, de aventura, personales, religiosos, de salud, profesionales u otros; este desplazamiento se traduce en beneficios para el sitio de destino, donde los turistas satisfacen sus necesidades (Acerenza, 2000).

La problemática financiera de las pyme (Cazorla, 2008) tiene su origen, en un amplio conjunto de factores de oferta y demanda relacionados, respectivamente, con aquellas variables internas relativas a las características de la empresa hotelera y del proyecto a financiar, aquellas variables externas del entorno relacionadas con las características del marco legal y del sistema financiero, así como del sector hotelero que se desarrolla en Colotlán.

Metodología

El objetivo es, conocer la productividad del sector hotelero y fuentes de financiamiento en Colotlán, Jalisco. Mediante un estudio documental, descriptivo se plantea el fenómeno de la problemática de los empresarios hoteleros aplicándose las encuestas semi-estructuradas en campo, donde por desconocimiento desaprovechan las fuentes de financiamiento y exploratorio no hay estudio anterior en el municipio, se pretende describir las características productivas del servicio, capacidad instalada, empleos directos e indirectos, fuentes de financiamiento públicas y privadas en Colotlán, Jalisco.

En una primera etapa, en el periodo que comprenden en los meses de octubre a diciembre de 2014 se procedió a obtener información, de los hoteleles Hidalgo, Morelos, San Luis, La Estancia, Hacienda de los Gálvez, Don Manuel y Del Centro mediante una entrevista de tipo semi-estructurada dirigida al 100% de los empresarios hoteleros colotlenses, en cuyo instrumento cuestiona lo siguiente: años de servicio prestado, tipos de habitaciones (se omiten tarifas), número de empleos directos, en las actividades turísticas primarias

(alojamiento, alimentación, transporte y oferta complementaria) se considerará al personal en su totalidad, promedio de ocupación anual.

En el periodo que comprenden en los meses de enero a mayo de 2015, se continuó con las fuentes de financiamiento públicas y privadas para PyMEs utilizadas en Colotlán, obteniendo datos de Nacional Financiera (NAFIN), de Fondo Jalisco (FOJAL), de Fondo de Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR) y de instituciones de crédito privadas en sucursales locales: Bancomer y Banorte.

En el periodo que comprenden en los meses de junio, julio y agosto de 2015, se observa el fenómeno de la relación de las variables de financiación y productividad en las siete PYMES hoteleras de Colotlán, Jalisco.

Y en una segunda etapa, se procederá a realizar un análisis de la información descriptiva. Creando un modelo costo-beneficio de ocupación hotelera de Colotlán, Jalisco en las actividades turísticas secundarias (otras empresas que prestan servicios a turistas) e intermedias se estimará qué porcentaje del consumo es atribuible al turista, para realizar un análisis comparativo por destino, con el municipio de Tlaltenango de Sánchez Román, Zacatecas.

Productividad Hotelera

El turismo como actividad económica productiva, es vital al caracterizarse el sector de servicios receptivo de Colotlán, como un fenómeno social, cultural y económico, relacionado con la movilidad de personas, a sitios que se encuentran fuera de su lugar de residencia, por motivos personales, recreativos o de negocios profesionales. La capacidad de generar resultados se incrementa maximizando y optimizando recursos (Gutiérrez y de la Vara, 2013). La formación de personal más preparado e informado, elevará su productividad, para retener por mayor tiempo al turista e contribuir gradualmente a la derrama económica.

En las actividades turísticas primarias (alojamiento, alimentación, transporte y oferta complementaria) se considerará al personal en su totalidad, en este caso de hotelería y se

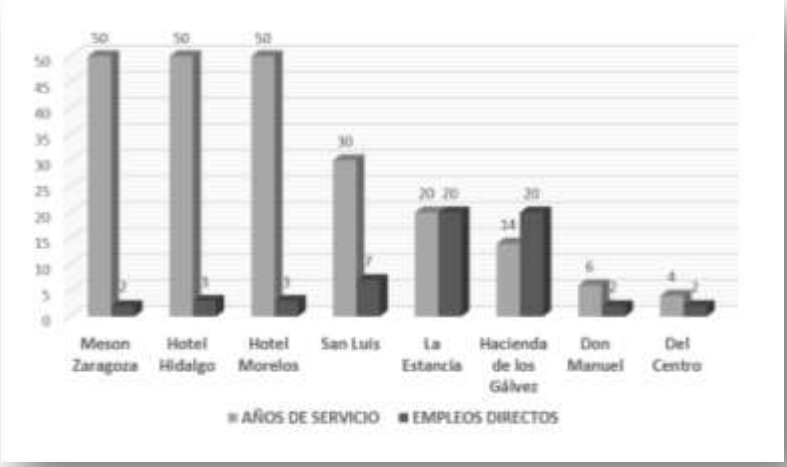
estudiarán en la siguiente etapa, las actividades turísticas secundarias (otras empresas que prestan servicios a turistas) y actividades intermedias se estimará qué porcentaje del consumo es atribuible al turista (Eurostat, 1999). La hotelería de Colotlán, en 2014 recibió en promedio a 35 mil turistas, con una ocupación inferior al 50% ha producido un ingreso promedio de $20 millones en 182 habitaciones disponibles por día, con menos de un 50% de habitaciones ocupadas anualmente, produce un ingreso promedio anual de $20 millones.

Tabla 1. Capacidad de recepción hotelera en el municipio de Colotlán

HOTELES	TIPO DE HABITACION						
	Sencilla	Doble	Triple	Queen	King	Suite	Totales
Hidalgo	12	4					16
Morelos	2	3	3				8
San Luis	7	22	9		1		39
La Estancia	6	12	2		5	1	26
Hacienda de los Gálvez		50	1	3	7	2	63
Don Manuel	1	8					9
Del Centro		13	3		5		21
Total por tipo	**28**	**112**	**18**	**3**	**18**	**3**	**182**

La hotelería en 2014 recibe un promedio de 35 mil turistas anuales, en 182 habitaciones disponibles por día, con menos de un 50% de habitaciones ocupadas anualmente produce un ingreso promedio anual de $20 millones. Actualmente el hotel Hacienda de los Gálvez, tiene mayor capacidad de habitaciones disponibles 63, el restaurante María Bonita, alberca, 4 salones para eventos, internet, amplios jardines, estacionamiento y terreno para futuro crecimiento, sus competidores con espacio modesto para crecer, San Luis 39 habitaciones disponibles y 30 años de servicio, internet, restaurante y estacionamiento a dos cuadras de la plaza principal y La Estancia 26 habitaciones disponibles y 20 años de servicio, restaurante 2 salones para eventos, internet, jardines y estacionamiento a pie de carretera, del hotel Del Centro con 21 habitaciones disponibles, estacionamiento, 4 años de fundado, a un costado de la parroquia de San Luis Obispo.

Gráfico 1. Desarrollo histórico hotelero.



Los hoteles tradicionales, Hidalgo de 16 habitaciones disponibles y Morelos 9 habitaciones disponibles y ambos con más de 50 años de operación, son casonas antiguas del centro de Colotlán, el hotel Don Manuel 7 años de fundado, el más pequeño de todos, con 9 habitaciones disponibles, los tres hoteles mencionados prestan servicios básicos y contribuyen con los otros 4 y el mesón, el empleo turístico directo es el que atiende las necesidades del consumo de los turistas durante su visita (Figuerola, 1998) . En Colotlán generan 59 empleos directos.

Gráfico 2. Generación de empleos.

El empleo indirecto es aquel generado en sectores que sólo viven en parte del turismo. Se estima comúnmente, por otros autores, que por cada empleo generado en el sector hotelero, se generan 2 o 3 empleos adicionales en la actividad turística y 3 empleos adicionales en otras actividades económicas con las que el turismo está relacionado (Picornell, 1995). Es de gran importancia para la economía colotlense, genera un promedio de 177 empleos indirectos En las actividades turísticas primarias (alojamiento, alimentación, transporte y oferta complementaria) se considerará al personal en su totalidad y en las actividades turísticas secundarias (otras empresas que prestan servicios a turistas) y actividades intermedias se estimará qué porcentaje del consumo es atribuible al turista, Comisión de las Comunidades Europeas (Eurostat, 1999).

Fuentes de financiamiento

El crecimiento económico depende de inversión, los beneficios que reporta como actividad prioritaria el turismo, sector de servicios de gran importancia, eje de desarrollo regional por su efecto multiplicador, requiere el aprovechamiento de las fuentes de financiamiento, que impulsen su infraestructura actual, generen mayor competitividad y empleos directos e indirectos.

El financiamiento es, por tanto, una herramienta necesaria e indispensable para el fortalecimiento de las empresas en la búsqueda y obtención de los fines y objetivos institucionales (haime, 2008).

En la actualidad las finanzas reconocen la utilidad o pérdida generada por el proceso inflacionario, con ello, se moderniza aún más esta herramienta, en la búsqueda de la asignación de un valor justo a los recursos que tiene la organización, al tratar de reconocer los cambios que origina la pérdida en el poder adquisitivo y adecuar la información para la toma de decisiones (Madroño, 2010).

La hotelería en Colotlán, tiene la necesidad de desarrollar más y mejores servicios a huéspedes, para dar crecimiento a su infraestructura hotelera y tomar mejores decisiones, con planes turísticos, siendo vital aprovechar fuentes de financiamiento actuales, por desconocimiento de propietarios no se utilizan, en consecuencia se desperdician. Dejan de

generar fuentes de empleo directos e indirectos, productividad turística, con mercado potencial promedio de 75,000 turistas en 182 habitaciones disponibles por día, al 100% de habitaciones ocupadas anualmente produciría, un ingreso promedio anual de $40 millones, los propietarios denotan una actitud conservadora al financiamiento y falta de interés.

El Financiamiento Interno, lo disponen sólo aquellas empresas hoteleras que ya se encuentran operando en el mercado y provienen fundamentalmente de aportaciones de los socios o excedentes de sus operaciones. Los desafíos que enfrentan las organizaciones turísticas, como gestoras de los recursos hoteleros, se derivan de sus características como empresas de servicios principalmente, es decir, la industria del turismo es ante todo un servicio, a diferencia de otras industrias de bienes, los cuales son tangibles y pueden ser poseídos por el consumidor (Evans, Campbell y Stonehouse, 2006).

La elección, acerca de dónde conseguir dinero para invertir en la empresa, dependerá de varios factores: costo de los recursos, ya que generalmente a largo plazo éste es mayor; facilidad para conseguirlos; riesgo que implica cuando los vencimientos son muy cercanos; preferencia de los dueños en relación con el grado de endeudamiento (Arias, 2012).

La teoría financiera ha sido objeto de estudio frecuente en dos aspectos fundamentales: las decisiones de financiamiento y de inversión, convergiendo ambas en la finalidad de estas decisiones, es la maximización de la riqueza para el accionista y la minimización del costo de capital, encontrando el punto óptimo entre ambos (Saavedra y Rochín, 2012). A este respecto (Barquero, 2003) menciona que los dos principales problemas de la MiPyMEs, en este estudio hoteleras, son su estructura financiera y la escasez de capital de trabajo, así como la carencia de recursos humanos altamente capacitados.

En el fenómeno hotelero, el área de finanzas es descuidada, es conveniente realizar una evaluación de desempeño financiero, para conocer sus recursos y compromisos, facilitar una mejor toma de decisiones para el empresario hotelero, planear la producción de los servicios turísticos de acuerdo con los costos de capital de trabajo.

Un banco no es un edificio, sino una institución de servicio y vale, obviamente, por los servicios que presta, por la confianza que suscita, por la capacidad de su personal, por la experiencia que tiene para generar utilidades de manera adecuada (Espinoza, 2000).

Las fuentes de financiamiento para las PYMES son numerosas y variadas. Todos los proveedores de capital tienen criterios de aceptación e imponen ciertas exigencias; algunos criterios y exigencias son comunes a todos los prestamistas e inversionistas mientras que otros son particulares. Como regla general, cuanto más alto sea el riesgo en este caso de la empresa turística, más altas serán las tasas de interés y las exigencias. La determinación de la proporción de las deudas y de los capitales netos reside en la búsqueda de un justo equilibrio entre las ventajas y los riesgos asociados al endeudamiento. (Filion, Cisneros y Mejía, 2011).

El crédito es un préstamo de dinero que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco, por todo el tiempo que no tuvo ese dinero. Lo más importante es cómo van a ser los pagos, en comparación con la capacidad de pago, basada en el flujo de efectivo.

Nacional Financiera (NAFIN) apoya el financiamiento a las empresas del sector privado mediante el Programa Crédito PYME que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la pequeña y mediana empresa que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo, este programa está dirigido a propietarios y directivos de pequeñas y medianas empresas, ideal en las características del sector hotelero de Colotlán.

Planear el reto financiero, con lo que se plantea una serie de preguntas básicas: ¿Cuánto necesito?, ¿Cuánto dejo de necesitar?, ¿Cuándo me devuelves lo que te presté?, ¿Cuándo empezamos a ganar? y ¿Cuánto ganamos?, nos plantean conocer la experiencia y capacidad administrativa de los solicitantes, la suficiencia y calidad de los recursos técnicos, humanos y materiales que dispone la empresa, los estudios de crédito se formulan sobre elementos de juicio, no mayor a seis meses, al determinar apoyar o declinar una solicitud de crédito. (Ibarra, 2010).

La estructura del financiamiento se refiere a la combinación de las distintas fuentes de financiamiento a las que puede acceder una empresa, lo cual implica decidir en qué proporción se utilizarán fuentes provenientes externas a corto y a largo plazo y cuales recursos deben originarse de fuentes internas. La mezcla o estructura de las inversiones, se refiere a las combinaciones posibles, de los distintos tipos de inversión que puede y debe realizar una empresa para que sean más productivas.(Bravo, Lambretón y Márquez, 2010).

Diseñado por NAFIN, cubre necesidades de crédito, de pequeñas y medianas empresas para obtener financiamiento de la banca comercial, de acuerdo a sus posibilidades de garantía, el empresario hotelero debe consultar directamente con el intermediario de su elección de forma local en Colotlán, de las sucursales de Bancomer y Banorte.

Tabla 2. Negocios Pyme´s Intermediario Financiero: Bancomer

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Tarjeta de Crédito Micro Negocios	De $20 mil hasta $300 Mil	N/A	CAT Promedio 24.3% Sin IVA (1)	incluido en el CAT
Tarjeta Negocios	De $300 mil hasta 5 MDP	Disposiciones hasta 12 meses. Revisión anual	CAT Promedio 15.3% Sin IVA (2)	incluido en el CAT
Emprendedores	De $500 mil hasta 1,5 MDP	48 Meses	Tasa fija 12%	0%
Crédito Simple, para Capital de Trabajo	de $50 mil hasta 15 MDP	Máximo 3 años	CAT promedio 15.1% Sin IVA (3)	incluido en el CAT
Crédito Simple	de $50 mil hasta 15 MDP	Máximo 3 años según destino	CAT promedio 15.1% Sin IVA (3)	incluido en el CAT

Otra opción de financiamiento local, Fondo Jalisco (FOJAL) mediante el apoyo del ayuntamiento de Colotlán al sector hotelero, necesidades de asesoría integral, capacitación y financiamiento, bajo un esquema de corresponsabilidad social. Además del fondo Nacional de Fomento al Turismo al Turismo (FONATUR). Abordar la temática de fuentes de financiamiento, como herramienta que apuntala la competitividad del sector hotelero, para producir los bienes y servicios adquiridos por los visitantes, es necesario adoptar un enfoque glocal de desarrollo, con respaldo de Nacional Financiera (NAFIN) Bancomer, Banorte y Fondo Jalisco (FOJAL).

Tabla 3. Productos Financieros Banca Comercial PYME (Banorte)

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito para Capital de Trabajo/Fijo (Crediactivo)	De $100 mil hasta $20 millones	Hasta 10 años	CAT Promedio del 12.9% sin IVA (1)	incluido en el CAT
Crédito para Capital de Trabajo (MicroApoyo)	De $30 mil hasta $300 mil	Hasta 4 años	CAT Promedio del 28.9% sin I.V.A (2)	incluido en el CAT

FONATUR, es un instrumento estratégico para el fortalecimiento de la actividad turística nacional y regional que se ha reposicionado como una entidad de estímulo a la inversión, acción que se complementa con la participación de la iniciativa privada. Mediante el Programa de Asistencia Técnica a Estados y Municipios, apoya la planeación turística de regiones y sitios con potencial, destinos turísticos que requieran un nuevo impulso y el Programa de Asesoría de Proyectos, mediante procesos de análisis, información de mercado, técnica y operativa. Además del Programa de Calificación de Proyectos, el criterio de análisis se basa en una metodología de evaluación de proyectos y visitas al sitio entre otros puntos (Dieck, 2014).

Tabla 4. Fuentes de Financiamiento FOJAL

Programas de Crédito	Para	Importe	Destino del Crédito	Plazos	Tasa de Interés Anual	Comisión	Garantías
Emprende tu negocio	Inicio o reinicio de operaciones	$5 mil a $100 mil	Maquinaria, Equipo de operación e instalaciones físicas, Capital de trabajo	Adecuado al Proyecto y destino del crédito. (a) Periodos de gracia: hasta 3 meses Capital de acuerdo al proyecto	15% anual sobre saldos insolutos 1.25% mensual	2% (seguro sobre saldo, investigación y administración)	Hasta $100 mil 1 aval
		$100,001 a $200 mil					Hasta $200 mil 2 avales
	Negocios establecidos	$5 mil a $200 mil					Hasta $200 mil 1 aval
		$200,001 a $400 mil					Hasta $400 mil 2 avales
Avanza tu Negocio		$200,001 a $1'500,000		Adecuado al proyecto y destino del crédito (de 12 hasta 60 meses)	Sobre saldo insoluto por pago puntual (Tasa base 15% anual, incentivo de 3%) *		Hipoteca sobre bien inmueble proporción 1:1
Consolida tu Negocio		$1'000,001 a $3 millones	Refaccionario Capital de trabajo Sustitución de pasivos con costo	Adecuado al proyecto y destino del crédito (de 12 hasta 60 meses)	10% anual sobre saldo insoluto por pago puntual (tasa base 15% anual, incentivo de 5%) *		Hipoteca sobre bien inmueble proporción 1.5:1
Pago fijo mensual por cada mil pesos de crédito							
Número de Meses		12		24	36	48	60
Pago por cada Mil Pesos		90.26		48.49	34.67	27.8	23.8

Encontramos que solo el hotel Hacienda de los Gálvez, en sus inicios, obtuvo financiamiento a fondo perdido por $1 millón vía Secretaría de Economía, para la compra de su terreno y posteriormente gestionó un crédito blando de $4 millones para la ampliación

de sus instalaciones por medio de NAFIN a un plazo 4 años, siendo esta MiPyME la única beneficiada con este tipo de crédito en Colotlán.

Discusión y conclusiones

El fenómeno de la problemática en la hotelería en Colotlán se refleja, desde la inexperiencia y pobre capacitación de los empresarios y empleados, hasta la falta de políticas acordes con la realidad y problemática de gestión, al no contar con plan de negocios, hace difícil conseguir financiamiento, reflejándose en la falta de toma de decisiones y de operación hotelera, ya que su sistema de información es reducido.

La viabilidad de Colotlán, en las próximas décadas, apuntala su actividad turística en ventajas comparativas, el incremento gradual de su capacidad hotelera instalada desaprovechada en un 50%, de 7 empresas hoteleras y un mesón, generando dentro de su productividad 59 empleos directos y 177 indirectos, denota falta de productividad en los servicios hoteleros.

Sus relaciones económicas sostenibles en el tiempo, que generen empleos con actividades rentables productivas, aprovechamiento de proveedores, fuentes de financiamiento viables, créditos productivos y una empresa beneficiada con financiamiento blando de $4 millones.

La poca información de calidad, costo de los recursos sobre diferentes tipos de financiamientos en el mercado, la inexistente calificación crediticia, grado de endeudamiento, denotan una actitud conservadora al financiamiento, constituyendo un factor fundamental de confianza de sus proveedores, del mercado financiero para su crecimiento y desarrollo, en función de su productividad hotelera. Su potencial servicios de consumo $40 millones anualizado de 75 mil turistas, al 100% de su capacidad instalada, y crecimiento hotelero receptivo de Colotlán.

En la actualidad la hotelería en Colotlán enfrenta retos, falta de conocimiento para analizar estados financieros y créditos convenientes. Sin duda la formación de recursos humanos más preparados e informados, elevar su productividad de servicios, retener por mayor tiempo al turista e incrementar la derrama económica, de otra manera se suprime la

posibilidad de colocar a Colotlán, en nivel competitivo nacional e internacional con pocas posibilidades, para enfrentarse a principales países poseedores de tecnologías, información y conocimiento, ante la necesidad de reactivarse como actividad económica, falta aprovechamiento de fuentes de financiamiento, información clara y oportuna que impulse crédito productivo.

Referencias

Acerenza, Miguel Ángel. (2000). Administración del turismo. Planificación y dirección, vol. 2. México: Trillas.

Arias Anaya, Rosa María del Consuelo (2012). Análisis e Interpretación de los Estados Financieros. México: Trillas.

Bancomer. (n. d.). Programas de crédito. Recuperado de http://www.bancomer.com/negocios/index.jsp

Bancomer. (n. d.). Programas de crédito. Recuperado de http://www.bancomer.com/negocios/pdf/comisiones-credito-simple.pdf

Banorte. (n. d.). Programas de crédito. Recuperado de https://www.circulopymebanorte.com/es/Circulo_PyME_BANORTE/Soluciones_de_Financiamiento

Bravo Santillán, María de la Luz, Lambretón Torres y Márquez González Humberto. (2010). Introducción a las Finanzas. México: Pearson Educación.

Baquero, Irene. (2003). El estado de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. Col. Cuadernos de desarrollo humano sostenible, Num.21/Programa de las Naciones Unidas, Honduras.

Botello Aceves, Brígida del Carmen, Heredia Mendoza, Magdalena y Moreno Pérez, Raquel. (1987). Memoria del municipio en Jalisco. Guadalajara, Jalisco, México: Gobierno de Jalisco, Secretaría General, Unidad Editorial (UNED).

Cazorla, Leonardo. (2008).Problemática financiera de la pyme: Análisis teórico de los factores determinantes. Universidad de Almería. Departamento de dirección y Gestión de Empresas. Documentos de trabajo, España.

Comisión De Las Comunidades Europeas. Eurostat. (1999). El empleo en el turismo.

Dieck Assad, Flory Anette. (2014). Instituciones Financieras Estructura y Regulación. México: McGraw-Hill Interamericana Editores.

Espinoza Iglesias, Manuel. (2000). Bancomer: Logro y destrucción de un ideal. México: Editorial Planeta.

Filion, Louis Jacques, Cisneros, Luis Felipe y Mejía Morelos, Jorge Humberto. (2011). Administración de PYMES. México: Pearson Educación.

FOJAL. (n.d.). Programas de crédito. Apoyos. Recuperado de http://info.jalisco.gob.mx/sites/default/files/tramites/formatos/f_prom_01_documento.pdf

FONATUR. (n.d.) Comunicado No. 09/2015. Recuperado de (http://www.fonatur.gob.mx/es/comunicacion/index.asp?cve_sec=361

Gutiérrez Pulido, Humberto y De la Vara Salazar Román. (2013). Control Estadístico de la Calidad y Seis Sigma. México: Mc Graw Hill.

Haime Levy, Luis. (2008). Planeación de las Fuentes de Financiamiento. Ediciones Fiscales ISEF.

Ibarra, David. (2010). El Buen Uso del Dinero. México: Limusa.

INEGI. (n.d.) Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/geo/contenidos/geoestadistica/consulta_localidades.aspx

Madroño Cosío, Manuel Enrique (2010). Administración Financiera del Circulante. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Picornell, Climent. (1993). Los impactos del turismo. Revista Papers de Turisme nº 11, ITV, Valencia. pp. 65-92. Recuperado de http://www.papersdeturisme.gva.es/ojs/index.php/Papers/issue/view/55/showToc

Rodríguez Cairo, Vladimir, Bao García, Raúl Eduardo y Cárdenas Lucero, Luis (2014). Formulación y Evaluación de Proyectos. México: Limusa.

Saavedra García, María Luisa, Rochín Wong, Francisca Elena. (noviembre 2011-mayo 2012).Perfil financiero de las pequeñas empresas en México: coincidencias y divergencias de las entidades de Hidalgo y Sonora. Revista Gestión Pública y Empresarial, núms.18 y 19 pp. 60-61. Universidad de Guadalajara, CUCEA Departamento de Administración, México.

Factibilidad Financiera de la Propuesta de Plan de Negocio de una Residencia Universitaria

Rogelio López Canseco[1]
Liliana Ruiz Santiago[2]
Araceli Juárez Bautista[3]

[1]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, rogeliolc18@gmail.com
[2]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, lily.rusa@gmail.com
[3]Universidad Tecnológica de la Mixteca - Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, cheli_023@hotmail.com

Factibilidad Financiera de la Propuesta de Plan de Negocio de una Residencia Universitaria

Resumen

La presente investigación tiene como principal objetivo comprobar si es factible económicamente la propuesta de un plan de negocio de una residencia universitaria. Por lo cual en el marco teórico se procede a explicar que es un emprendedor y sus características que lo distinguen porque es el personaje que ejecuta la idea de negocio; el significado de un plan de negocio, los beneficios que se obtienen al realizarlo y la estructura del mismo. Posteriormente se contextualizara la idea de negocio en términos generales y se centrara plan de financiamiento. Existen varios beneficios al realizar un plan financiero entre ellos podemos destacar el determinar los costos totales del negocio, el monto de la inversión inicial, las fuentes y necesidades de financiamiento y sobre todo proyectar los estados financieros.

Palabras Clave: Emprendedor, Plan de negocio, Plan financiero, VAN, TIR

Financial Feasibility of the Proposed Business Plan of a University Residence

Abstract

This research has as main objective test the feasibility of a proposed economic plan business in a university residence. Therefore in the theoretical framework to explain that is an entrepreneur and characteristics that distinguish it because it is the character who runs the business idea; the meaning of a business plan, the benefits gained in doing and structure. Later the business idea broadly contextualize and financing plan to focus. There are benefits to conducting a financial plan can highlight including determining the total costs of the business, the amount of the initial investment the sources and financing needs and especially forecasting financial statements .

Keywords: Entrepreneur, Business Plan , Financial Plan, NPV, TIR .

Introducción

El motor de la innovación y el crecimiento es sin duda alguna el emprendimiento (Elvira, 2014). La creación de nuevas empresas es un importante reto los países en vías de desarrollo como México, sobre todo cuando en el país se ha identificado que el principal problema por el cual no subsisten los negocios es que no se crean empresas sustentadas en verdaderas oportunidades de negocios que permitan establecer unidades económicas innovadoras y estables, con lo que se garantizaría que el emprendedor que ha decidido iniciar una nueva empresa, posteriormente, se convierta en un empresario competitivo y exitoso. (Pérez & Torralba, 2015). Recodemos que la satisfacción interna que siente el individuo de conseguir sus metas, de superarlas, de proponerse otras; son la principal motivación del emprendedor (Núñez, 1996).

El Espíritu Emprendedor Y Factores Que Motivan El Emprendimiento Empresarial.

Al hablar de espíritu emprendedor se hace referencia al desarrollo de actitudes de cooperación y de trabajo en equipo, al desarrollo de una capacidad de relación con el entorno y a la sensibilidad ante las necesidades de las otras personas, así como a la capacidad de asumir nuevos roles en una sociedad que se halla inmersa en un continuo cambio. (Hernández, 2006).

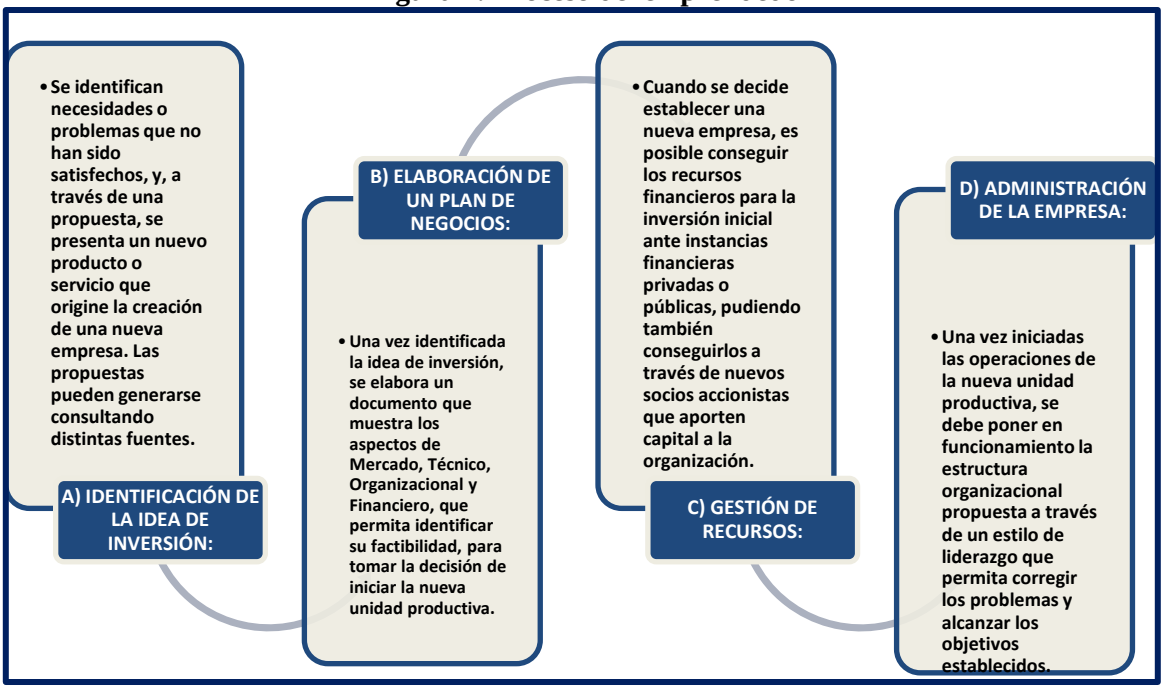
De acuerdo con Ema Julca Meza (2011) en su tesis doctoral estable que existen cinco factores generales que motivan el emprendimiento empresarial:

1. Oportunidades de inversión. Las cuales se dan como resultado de la promoción de la inversión pública y privada en el desarrollo de infraestructura básica y puesta en valor de determinados recursos.
2. Oportunidades de negocios. Existe una diferencia conceptual entre negocio y empresa, y, esta es que el negocio se constituye por la oportunidad (principalmente) mientras que la empresa es una entidad constituida para realizar un determinado tipo de negocio.
3. Las demandas insatisfechas. Es otro factor que motiva el emprendimiento empresarial debido a que el emprendedor forma parte de la sociedad y no puede

aislarse de ella, luego, ante una demanda en la población aun no cubierta, el emprendedor busca cubrir dicha demanda mediante la constitución de una empresa orientada a cubrir la demanda en cuestión.

4. El desarrollo profesional. Es un factor que motiva el emprendimiento empresarial, ya que por lo general los futuros profesionales mediante cursos de formación básica, general o profesional, dependiendo de la profesión, desarrollan competencias de empresario; y debido a dicha formación, el profesional considera como parte de su pleno desarrollo profesional, el aspecto empresarial.
5. Aumento en la aceptación de un bien o servicio. El cual genera actividades y acciones orientadas a sacar el máximo provecho de una determinada coyuntura; por ejemplo, la aceptación de la comida peruana es un factor importante para el emprendimiento empresarial en ese rubro.

Figura 1: Proceso del emprendedor



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Pérez & Torralba (2015).

De acuerdo con Durán, (2015) existen 7 errores se deben evitar a la hora de emprender:

1. *Propuesta de valor:* Un negocio emergente debe cuidar la propuesta de valor con la que sale a buscar clientes, es decir, no basta con tener una buena idea, hay que

convencer al mercado. Para ello, lo principal es tener claridad al comunicar qué es aquello que estamos ofreciendo.

2. *Montos y tiempos:* Es preciso conocer con exactitud cuánto vamos a necesitar para arrancar el negocio y en qué momento lo vamos a requerir. Es decir, es imprescindible conocer los flujos de efectivo del negocio: cuándo va a entrar el dinero, cuándo va a salir y en qué cantidades.
3. *Distribución:* La complicidad de los distribuidores es vital para asentar el producto o servicio en la preferencia de los clientes. La forma en la que vamos a hacer llegar nuestra oferta a los consumidores es la garantía para que el negocio se repita o para que jamás se vuelvan a acercar. La distribución debe cumplir varias promesas: entregar en la fecha compromiso y en forma óptima. El producto no puede llegar tarde ni roto ni echado a perder.
4. *Promoción:* Éste es el factor crítico que muchos emprendedores pasan por alto. Los operadores de negocios emergentes deben estar dispuestos a dedicar esfuerzos, tiempo y recursos para llegar al éxito.
5. *Exceso de parquedad:* Es verdad, uno de los pilares que sustenta el modelo de startup es la frugalidad, es decir, se basa en un uso moderado de los recursos con el fin de optimizarlos. Se trata de operar estructuras sencillas con costos mínimos para perseguir ganancias que crezcan en forma exponencial.
6. *No buscar ayuda:* Muchos emprendedores evitan buscar consejo, prescinden de las asesorías y se rehúsan a pagar expertos. Cuando el emprendedor no entiende que es imposible ser experto en todo y se niega a pedir apoyo, se cierra la posibilidad de llevar su negocio a mejor puerto.
7. *Creer que la ayuda debe ser gratuita:* Un error común es pensar que la ayuda, capacitación, consejo debe ser pro bono. Lo que se detenta como gratis, generalmente tiene costos ocultos que de todas formas hay que pagar. Se paga la falta de oportunidad, de precisión, de calidad; se queda a deber un favor, se genera molestia, se bloquea la continuidad. En cambio, pactando una tarifa adecuada, el emprendedor tiene derecho a exigir y obtener lo que realmente necesita.

Plan De Negocio

Humberto Meléndez plantea que un plan de negocio es *"un documento que identifica, describe y analiza la oportunidad de cristalizar una idea de inversión, examina la viabilidad en cuanto al mercadeo del bien o servicio, parte técnica y financiera de la misma, desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad de negocio en un proyecto concreto"* (Meléndez, 2005:9).

Figura 2: Los beneficios de tener un plan de negocios

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de [updce, 2006]

Metodología Básica Para Un Plan De Negocios.

Tabla 1: Plan de Negocio

PASO	ACCIONES
Resumen ejecutivo:	Está diseñado para capturar el interés de los tomadores de decisiones y debe contener un breve resumen de los aspectos principales del negocio.

	En particular deben resaltarse los productos y servicios, la propuesta de valor para el cliente, los mercados relevantes, la experiencia de los administradores, los requerimientos financieros y el posible retorno de la inversión.
Alineación estratégica del negocio:	El plan de negocios debe estar coordinado con el plan estratégico de la empresa, de tal manera que se pueda establecer una relación entre sus objetivos y los objetivos generales de la misma. Para lograrlo, el plan de negocios debe indicar claramente cuáles son las metas y objetivos de largo plazo que ayuda a alcanzar, de tal manera que se soporte el desarrollo de las estrategias específicas de la Unidad Estratégica de Negocio y por lo tanto el de las estrategias corporativas.
Producto o servicio:	El plan de negocios se deriva de un producto o servicio innovador y del valor que represente para el consumidor final. Es importante indicar la forma como el producto se diferencia de aquellos que se encuentran o estarán en el mercado. Cuando se trate de compra de negocios existentes se debe analizar cuáles son los productos y servicios que se prestan en el mercado y que potencial de mejora o innovación presentan, tratando de incluir únicamente los detalles técnicos principales haciendo énfasis en la naturaleza de sus innovaciones y la forma en que estas se convierten en ventajas sobre sus competidores.
Equipo gerencial:	Se describen las fortalezas del equipo gerencial. Al describir las destrezas se debe estar seguro de enfatizar aquellas que tengan una particular importancia para implementar sus planes específicos. La experiencia profesional y logros laborales tienen mayor peso que los títulos académicos.
Mercado y competencia:	El entendimiento de los clientes y sus necesidades constituye la base de un plan de negocio exitoso. Solamente serán sus compradores, los clientes a quienes se convenza de que están obteniendo un valor mayor al adquirir los productos del proyecto en lugar de los de sus competidores. De manera preliminar a la elaboración del plan de negocio es necesario emprender una definición del producto/servicio con el cual se va satisfacer una necesidad del cliente a través de una propuesta de valor competitiva. Tanto el tamaño del mercado potencial del negocio como sus expectativas de crecimiento constituyen dos de los motores de la viabilidad de un proyecto empresarial y deben estar incluidos explícitamente en el plan de negocio. A continuación se presentan algunos elementos que podrían servir de guía para su tratamiento: Segmentación de mercado, Competencia, Producto, Precio, Plaza y Promoción.
Sistema de negocio:	El sistema del negocio establece el mapa de las actividades necesarias para preparar y llevar el producto final al cliente. El trazado del sistema del negocio es una forma de entender las actividades del negocio, permite pensar en ellas sistemáticamente y facilita su descripción con transparencia. No hay reglas generales o estándares para un sistema de negocio. El sistema o modelo de negocio debe ser lógico, completo y útil

	para la planeación.
Cronograma de implementación:	Normalmente los inversionistas desean conocer su visión del desarrollo del negocio. Un plan realista a cinco (5) años inspirará credibilidad entre inversionistas y asociados en el negocio. Además, le ayuda a pensar en las diferentes actividades y sus interdependencias, que pueden ser: 1. Diseño del cronograma de implementación. 2. Planeación de recursos humanos. 3. Planeación de las inversiones y la depreciación. 4. Control y seguimiento de la inversión.
Oportunidades y riesgos:	El objeto de este ejercicio es identificar el margen de error por desviaciones de sus supuestos. Si es posible con un esfuerzo razonable, sería deseable contar con los escenarios optimistas y pesimista a partir de cambios en los parámetros claves. Es aquí donde se identifican los riesgos y las oportunidades. Estos cálculos ayudarán a juzgar que tan realistas son los planes y a una mejor evaluación de los riesgos de la inversión. Cambiando varios parámetros en los escenarios, tales como precios y volúmenes de ventas, para simular como un cambio en estas condiciones puede afectar sus aspectos laves.
Planeación financiera:	La planeación financiera lo asiste siempre y cuando el concepto de negocio sea rentable y pueda ser financiado. Para esto los resultados de los puntos anteriores deben ser resumidos y consolidados. El crecimiento en valor resulta de los flujos de caja de la operación del negocio. Estos son relevantes para la planeación de la liquidez del negocio que además produce información de las necesidades de financiación de su negocio. Por otro lado la situación de utilidades de puede verse en el estado de resultados. Este estado es además necesario desde el punto de vista legal e impositivo. La buena información financiera no es capaz de ofrecer todas las respuestas acerca del desempeño futuro del negocio, sin embargo ayuda a formular casi todas las preguntas pertinentes. Los aspectos financieros deben identificar los factores de dinamismo de la empresa, estimular los impulsos capaces de generar actividad y rendimientos de tal forma que los riesgos asumidos se vean compensados.

Fuente: Elaboración propia a partir de ARIAS, MARGARITA, & ACEVEDO (2008).

Contextualización De La Idea De Negocio

A menos de un minuto de la Agencia Acatlima de la Heroica Ciudad de Huajuapan de León del Estado de Oaxaca se encuentra ubicada la Universidad Tecnológica de la Mixteca. Dicha universidad en los últimos años ha incrementado considerablemente gracias a la difusión y promoción de su oferta educativa. La población estudiantil de la universidad esa compuesta en un 80% aproximadamente de jóvenes provenientes de diferentes partes del

Estado de Oaxaca e incluso de otras partes del País, el porcentaje restante corresponde a jóvenes que radican en la misma localidad.

En los últimos años la institución ha incrementado su matrícula estudiantil debido a la promoción y difusión de su oferta educativa, y por consecuencia el número de jóvenes provenientes de otras ciudades.

Una de las cosas primordiales que buscan los nuevos universitarios de acuerdo a la pirámide de Maslow es cubrir sus necesidades básicas y entre ellas se encuentra la vivienda. Cabe señalar casi el 75% de los jóvenes universitarios de esa institución arrenda una habitación en la Agencia Acatlima y Núcleo Universitario que se encuentra a escaso minutos de la universidad por lo cual no necesitan un transporte para llegar a ella. Pero que dichas habitaciones que arrendan no cumplen con sus expectativas en aspectos como de la seguridad, higiene, servicios y espacio.

Por lo cual se propone un plan de negocio para la puesta en marcha de una residencia universitaria que cubra la demanda insatisfecha de este servicio.

Plan Financiero

El plan financiero es sumamente importante porque permite determinar Weinberger (2009):

- Los recursos económicos necesarios para la realización del plan de negocios.
- Los costos totales del negocio, es decir, los costos de producción, ventas y administración.
- El monto de inversión inicial necesario para dar inicio al negocio.
- Las necesidades de financiamiento.
- Las fuentes de financiamiento, así como las ventajas y desventajas de cada alternativa.

- Proyectar los estados financieros, los cuales servirán para guiar las actividades de la empresa cuando esté en marcha.
- Evaluar la rentabilidad económica y financiera del plan de negocios.

De acuerdo con Baca Urbina (2006:181-182) los componentes clave de un plan financiero:

a) Inversión inicial. Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.
b) Depreciaciones y amortizaciones. El término depreciación tiene exactamente la misma connotación que amortización, pero el primero sólo se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos; es decir, se deprecian; en cambio, la amortización sólo se aplica a los activos diferidos o intangibles.
c) Capital de Trabajo. Diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos.
d) Punto de Equilibrio. Técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y las variables.
e) Estados financieros: Plasman los recursos generados o utilidades en la operación de una entidad, así como los cambios que ocurren y el reflejo en el efectivo e inversiones temporales en un periodo determinado. Para la toma de decisiones de un plan de negocios se utilizan el:
    - Estado de resultados: Es un resumen financiero de los resultados de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado.
    - Balance general: Es una declaración resumida de la situación financiera de la empresa en un momento dado.

- Estado de Flujo de Efectivo: Es un resumen de los flujos de efectivo durante un periodo.

Indicadores Financieros

Los metodos cuantitativos para un analisis financerio de acuerdo con Alfaro Calderon (2011) son:

El valor actual neto (VAN) ó valor capital de la inversión, es la suma de todos los flujos de fondos actualizados al momento inicial a una tasa de actualización o de descuento.

- VAN es positivo indicara que la realización del proyecto permitirá recuperar el capital invertido, satisfacer todas las obligaciones de pago originadas por él y obtener, además, un beneficio neto en términos absolutos igual a la cantidad expresada por el VAN.
- VAN es negativo, se recomienda no llevar a acabo el proyecto, por que de hacerlo la empresa verá reducida su riqueza al incurrir en unas pérdidas netas igual al nivel del VAN.
- VAN es igual a cero (nulo) indica existencia de un proyecto que es indiferente para la empresa, puesto que su realización no proporcionara beneficios ni generará pérdidas. En este caso se recomienda rechazar el proyecto.

La tasa interna de retorno o rendimiento TIR (ROl) se define como aquella tasa de actualización o de descuento, "(i)", que hace cero la rentabilidad absoluta neta de la inversión. Es decir, aquella tasa de descuento que iguala el valor actual de los flujos de fondos positivos con el valor actual de los flujos de fondos negativos incluida la inversión inicial. La toma de decisiones será aceptar el proyecto cuando la TIR es mayor a la TREMA.

Un análisis de sensibilidad intenta evaluar el impacto que los datos de entrada o de las restricciones especificadas a un modelo definido, en el resultado final o en las variables de salida del modelo (Turban, 2001).

Resultados del Plan Financiero

Tabla 2. Presupuesto de edificación

PRESUPUESTO DE EDIFICACIÓN	
PARTIDA	**IMPORTE**
PERMISOS Y LICENCIAS	$ 7,000.00
PRELIMINARES	$ 4,000.00
CIMENTACIÓN	$ 15,800.00
ESTRUCTURA	$ 689,000.00
ALBAÑILERIA	$ 40,700.00
INSTALACIÓN HIDRO-SANITARIA	$ 18,900.00
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	$ 12,400.00
INSTALACIONES ESPECIALES (GAS, TELÉFONO, ETC)	$ 26,800.00
ACABADOS	$ 13,060.00
PINTURA	$ 4,500.00
HERRARÍA Y VENTANERIA	$ 28,300.00
CARPINTERIA Y CERRAJERIA	$ 9,500.00
IMPERMEBILIZACIÓN	$ 4,720.00
OBRA EXTERIOR (JARDINERIA. ORNATO, ETC)	$ 5,380.00
LIMPIEZA	$ 870.00
OTROS	$ 41,655.00
FIANZAS	$ 8,000.00
SEGUROS	$ 5,210.00
TOTAL	$ 935,795.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Presupuesto de activos

PRESUPUESTO DE ACTIVOS	
PARTIDA	**IMPORTE**
CAJA	$ 5,800.00
EDIFICIO	$ 935,795.00
MUEBLES DE OFICINA	$ 16,900.00
EQUIPO DE OFICINA	$ 21,100.00
MUEBLES DE HABITACIONES	$ 48,622.00
COLCHONES	$ 18,900.00
ILUMINACIÓN	$ 1,184.00
EQUIPO DE SEGURIDAD	$ 7,895.00
MUEBLES DEL SALON DE USOS MULTIPLES	$ 35,480.00
MUEBLES DE COCINA	$ 46,784.00
OTROS	$ 51,280.00
TOTAL	$ 1,189,740.00

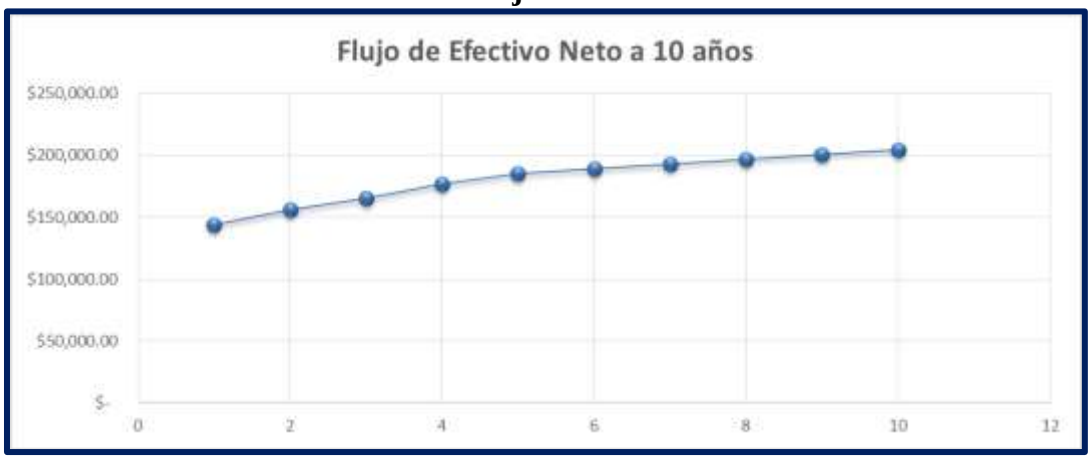
Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Financiamiento por parte de Accionistas Familiares

ESTRUCTURA DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO	PRECIO
CAPITAL PROPIO	$ 709,740.00
CAPITAL DE ACCIONISTAS (FAMILIARES)	$ 480,000.00
TOTAL DE INVERSIÓN	$ 1,189,740.00

Fuente: Elaboración propia.

Grafica 1. Flujo de Efectivo Neto



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. Flujos de Efectivo Neto a 10 años y su Valor Presente

FLUJO DE EFECTIVO NETO		
AÑO	IMPORTE	VALOR PRESENTE
0	-$ 1,189,740.00	-$1,189,740.00
1	$ 143,903.65	$138,369.86
2	$ 156,207.50	$144,424.50
3	$ 165,339.92	$146,989.36
4	$ 176,940.47	$151,253.09
5	$ 185,126.21	$152,164.70
6	$ 188,828.73	$149,239.33
7	$ 192,605.31	$146,370.21
8	$ 196,457.41	$143,556.24
9	$ 200,386.56	$140,796.37
10	$ 204,394.29	$138,089.57
TOTAL	$ 1,810,190.05	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6. Estado de Resultados (10 años)

PARTIDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
VENTAS	$504,000.00	$514,080.00	$524,361.60	$534,848.83	$545,545.81	$556,456.72	$567,585.86	$578,937.58	$590,516.33	$602,326.65	$614,373.19	$626,660.65
COSTO VARIABLES	$ 75,600.00	$ 77,112.00	$ 78,654.24	$ 80,227.32	$ 81,831.87	$ 83,468.51	$ 85,137.88	$ 86,840.64	$ 88,577.45	$ 90,349.00	$ 92,155.98	$ 93,999.10
UTILIDA BRUTA	$428,400.00	$436,968.00	$445,707.36	$454,621.51	$463,713.94	$472,988.22	$482,447.98	$492,096.94	$501,938.88	$511,977.66	$522,217.21	$532,661.55
COSTOS FIJOS	$ 62,000.00	$ 63,240.00	$ 64,504.80	$ 65,794.90	$ 67,110.79	$ 68,453.01	$ 69,822.07	$ 71,218.51	$ 72,642.88	$ 74,095.74	$ 75,577.65	$ 77,089.21
GASTOS FINANCIEROS	$ 49,317.00	$ 33,165.57	$ 22,904.75	$ 8,283.29	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
GASTOS DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	$ 55,440.00	$ 56,548.80	$ 57,679.78	$ 58,833.37	$ 60,010.04	$ 61,210.24	$ 62,434.44	$ 63,683.13	$ 64,956.80	$ 66,255.93	$ 67,581.05	$ 68,932.67
TOTAL GTOS OPERACIONALES	$166,757.00	$152,954.37	$145,089.33	$132,911.56	$127,120.83	$129,663.25	$132,256.51	$134,901.64	$137,599.68	$140,351.67	$143,158.70	$146,021.88
UTILIDAD OPERACIONAL	$261,643.00	$284,013.63	$300,618.03	$321,709.95	$336,593.10	$343,324.97	$350,191.47	$357,195.30	$364,339.20	$371,625.99	$379,058.50	$386,639.67
OTROS INTERESES	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES												
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	$261,643.00	$284,013.63	$300,618.03	$321,709.95	$336,593.10	$343,324.97	$350,191.47	$357,195.30	$364,339.20	$371,625.99	$379,058.50	$386,639.67
ISR	$ 91,575.05	$ 99,404.77	$105,216.31	$112,598.48	$117,807.59	$120,163.74	$122,567.01	$125,018.35	$127,518.72	$130,069.09	$132,670.48	$135,323.89
PTU	$ 26,164.30	$ 28,401.36	$ 30,061.80	$ 32,170.99	$ 33,659.31	$ 34,332.50	$ 35,019.15	$ 35,719.53	$ 36,433.92	$ 37,162.60	$ 37,905.85	$ 38,663.97
UTILIDAD NETA	$143,903.65	$156,207.50	$165,339.92	$176,940.47	$185,126.21	$188,828.73	$192,605.31	$196,457.41	$200,386.56	$204,394.29	$208,482.18	$212,651.82

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7. Retorno de la Inversión

	RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	
AÑOS	SALDO DE LA INVERSIÓN	FLUJO NETO DE EFECTIVO
0	-$ 1,189,740.00	
1	-$ 1,045,836.35	$ 143,903.65
2	-$ 889,628.85	$ 156,207.50
3	-$ 724,288.93	$ 165,339.92
4	-$ 547,348.46	$ 176,940.47
5	-$ 362,222.26	$ 185,126.21
6	-$ 173,393.52	$ 188,828.73
7	$ 19,211.78	$ 192,605.31
8	$ 215,669.20	$ 196,457.41
9	$ 416,055.76	$ 200,386.56
10	$ 620,450.05	$ 204,394.29

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8. TIR y VAN

TIR	VAN
8%	$261,466.00

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

El emprededor es el personaje provocador del cambio y la innovación en su entorno porque ve las oportunidades de negocio a su alrededor, las evalua y toma las acciones necesarias para lograrlo.

Cabe señalar que este tipo de proyecto favorece ampliamente el desarrollo economico de la zona. Ademas de que considera aspectos relevantes que toman en cuenta los estudiantes al momento de escoger un hospedaje adecuado para su comodidad y confort, lo que asegurara

la aceptación y preferencia de los clientes. Cabe señalar el cobro de alquiler de las habitaciones van acorde con los de la zona y por ello asegura la preferencia doblemente.

En el caso concreto del aspecto fianaciero, debido a los resutlados obtenidos, se considera altamente rentable ya que su recuperación de la inversión es en 7 años. Siempre y cuando la administración siga una adecuada planeación estrategica y una correcta administración de recursos. Ademas de presentar una VAN de $261,466.00. Otro punto que respalda esta afirmación es el 8% de la TIR y que desde el primer año el flujo de efectivo es constante.

Por utlimo hay que mencionar que este tipo de proyecto considera el financiamiento de familiares, convirtiendo en uns idea de negocio que a futura sera una empresa familiar, que rompe con la regla no escrita donde los jefes de familia son los que toman las decisiones en la empresa, ya que el emprendedor es el unico que tendra el enfoque del negocio y sobre todo la pasión para que siga creciendo y responder a las demandas del mercado.

Referencias Bibliográficas

Libro:

Alfaro Calderón, G. G. (2011). *La decisión de invertir en la microempresa.* Morelia, México.

Baca, U, G. (2006). *Evaluación de Proyectos.* (5ar. Ed.) México: McGraw-Hill.

Hernández, A. (2006). *El fomento del espíritu emprendedor en la escuela: Nuevos retos para la educación del siglo XXI.* V Congreso Internacional "Educación y Sociedad". Madrid.

Meléndez, H. (2005). *Plan de negocios y análisis de inversiones.* Bucaramanga: Universidad Santo Tomás.

Unidad Politécnica para el Desarrollo y la Competitividad Empresarial [updce]. (2006). *Guía para elaborar un plan de negocios.* México: Instituto Politécnico Nacional.

Turban, E., Aronson, J. E. (2001), Decision Support Systems and Intelligent Systems, Upper Saddle River, N. J., Prentice Hall.

Weinberger, V. A. (2009). *PLAN DE NEGOCIOS: Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio.* (1ar. Ed.). Perú: Nathan Associates Inc.

Tesis

González, D. M. (2010). *Plan de Negocios de la Posada "Green Hostel Limitada".* Tesis de Ingeniería Comercial Mención Administración de Empresas. Universidad de Chile. Santiago de Chile.

Julca, M. E. (2011). *EVALUACIÓN DE FACTORES BÁSICOS DE COMPETENCIA DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL EN LOS ESTUDIANTES DE TURISMO: El caso de la Universidad San Martín de Porres, Lima (Perú).* Tesis de Doctorado. Universidad de Salamanca, Perú.

Núñez, A. K. (1996). *EL ESPIRITU EMPRENDEDOR Y EL PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA.* Tesis de grado de Maestría en Administración de Empresas con Especialidad de Mercadotecnia. Universidad Autónoma de Nuevo León, México.

Artículo de revista.

ARIAS, M. L., MARGARITA, P. A. & ACEVEDO, L. C. (2008). PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS Scientia et Technica. 14, (40). Universidad Tecnológica de Pereira. 132-135.

Elvira, A. M. (2014). EMPRENDIMIENTO Y TECNOLOGÍA, UNA OPORTUNIDAD DE VIDA PARA LA MUJER COLOMBIANA. *REVISTA DE ECONOMÍA & ADMINSITRACIÓN*. 11 (2), 19-29.

Pérez, P. A., & Torralba, F. A. (2015). Medición del EMPRENDEDURISMO en el MUNICIPIO de PUEBLA: Diagnóstico para el desarrollo empresarial. *Tec Empresarial*, 9 (1), 19-30.

Artículo de periódico

Durán, M. C. (2015, 29 de octubre). 7 errores que debes evitar al emprender. [en línea]. *Forbes: México*, Sección Emprendedores. Recuperado el 29 de octubre de 2015 de http://www.forbes.com.mx/7-errores-que-debes-evitar-al-emprender/

Bienes Inmuebles: Algunos Desafíos

José Serrano Heredia[1]
José Ramón Serrano Heredia[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, ppepe10@yahoo.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, jramonserrano@yahoo.com.mx

Bienes Inmuebles: Algunos Desafíos

Resumen

Este trabajo cita una serie de ideas, aportaciones, que se podrían implementar en México a los programas de crédito para los bienes inmuebles, principalmente para aquellos otorgados por la banca privada. Lo propuesto, es parte de una investigación científica, llevada a cabo en 2014, donde se recolectaron datos a través de un cuestionario para responder la pregunta de la investigación, probar la hipótesis, y establecer patrones de comportamiento, opinión y análisis, lo que le dio un carácter empírico, investigación cuantitativa- descriptiva, enfoque mixto. Solo se menciona una parte de los que constituye la investigación integral. Donde se observa que los programas existentes de oferta de créditos, no responden adecuadamente a las necesidades de la sociedad, aun y cuando en la actualidad registran tasas de interés promedio más aceptables. Es preocupante el número de personas sin un bien inmueble, ello, ante la falta de una verdadera oportunidad de crédito, falta brindar mejores condiciones. El relator especial de la ONU indica que México necesita un Programa Nacional de Bienes Inmuebles específicamente de la vivienda más amplio y con una mayor orientación hacia los sectores más pobres de la población. El resultado de la crisis económica en 2015, ha provocado devaluación de nuestra moneda, se manifiesta en la economía de las familias, que se han visto seriamente afectados por el incremento del pago de intereses aun y cuando la tasa de interés se mantiene en cifras menos drásticas que en años pasados, amenazando su patrimonio. Un bien inmueble es el mayor activo y patrimonio familiar, en muchos casos, representa la posibilidad de ser utilizado como activo para iniciar actividades económicas que representen mayor ingreso familiar. El crecimiento y transición demográfica de la población en México, implica una mayor necesidad social de bienes inmuebles.

Palabras Clave: Crédito, Financiamiento, Bien inmueble, Banca.

Real Estate: Some Challenges

Abstract

This paper cites a number of ideas, contributions that could be implemented in Mexico to credit programs for real estate, especially for those granted by private banks. As proposed, is part of a scientific research, conducted in 2014, where data were collected through a questionnaire to answer the research question, test the hypothesis, and establish patterns of behavior, opinion and analysis, which will He gave an empirical character, descriptive research quantitatively, mixed approach. Only part of that comprehensive research is mentioned. Which shows that the programs offer credit, they do not respond adequately to the needs of society, even when currently registered average rates of interest acceptable. Of concern is the number of people without a property, so, in the absence of a real opportunity credit, lack provide better conditions. The UN Special Rapporteur indicates that Mexico needs a National Real Estate Program specifically the broader housing and a greater focus on the poorest sectors of the population. The result of the economic crisis in 2015, has provoked devaluation of our currency, it is manifested in the economy of families that have been seriously affected by increased interest payments even when the interest rate remains at figures less drastic than in past years, threatening their heritage. A property is the biggest asset and family property, in many cases, represents the possibility of being used as active to initiate economic activities that represent higher family income. The growth and demographic transition of the population in Mexico, implies a greater social need for real estate. The growth and demographic transition of the population in Mexico, implies a greater social need for real estate. The research design is not experimental, the phenomenon that was observed as he, in their natural context, no state was built, and only situations were observed existing and not caused intentionally. A exploratory design and descriptive part, which was intended to know the opinion, experiences, perceptions, attitudes, society Property considered

Keywords: Credit, Financing, Real estate, Banking

Introducción

Según estimaciones del Consejo Nacional de Población 2000-2030, la tendencia poblacional, llevará a un crecimiento explosivo en la formación de nuevos hogares a lo largo de los próximos 30 años, ya que la proporción de la población en edad de formar un hogar, y por consiguiente de requerir un bien inmueble, está en constante crecimiento. Lo que representa un incremento anual promedio de 731,584 a 800,00 hogares que requerirán un lugar donde vivir. Se calcula que para el año 2030 cerca del 40% de ella requerirá de nuevas casas. La demanda superará en 3 veces al crecimiento demográfico y se prevé que cerca del 80% de ellas se localizará en las zonas metropolitanas, ya que la mitad de la población mundial vive en ciudades pero se espera que habite más del 75% en el año 2030. La vivienda en México representa alrededor del 2.4% del Producto Interno Bruto (PIB), y genera alrededor de 1, 300,000 empleos diversos, y su propiedad representa uno de los indicadores del desarrollo social. Cuando no se tiene el capital suficiente para comprar un bien inmueble principalmente una casa, de contado, es común recurrir a un préstamo en el banco o en otra institución financiera (crédito). Mejorar las alternativas del mercado de crédito, que más se adecue a las perspectivas y posibilidades, que complemente las ofertas y opciones actuales, es de importancia primaria. Brindar acceso a un bien inmueble digno, ayudando a mejorar los niveles de bienestar y calidad de vida de la población soluciona un problema por el crecimiento poblacional demandante de este satisfactor y las pocas fuentes de financiamiento, además de los altos costos de intermediación. Por lo que, es preciso contar con la existencia de instrumentos apropiados para mejorar su colocación con plazos compatibles, cuya naturaleza sea tal, que tiendan a destinarse hacia sectores más amplios de población diferentes. La construcción masiva de bien inmuebles, ofertas diversas de crédito, son muy importantes, implica un conjunto amplio y complejo de aspectos, donde al adquirir el cliente una bien inmueble pueda realmente hacer frente a ese compromiso.

De acuerdo a Martínez, J. L. (2005), los créditos para bienes inmuebles, son créditos individuales para financiar la adquisición de un bien inmueble**,** son a largo plazo con garantía, con tipo de interés que suele ser fijo, variable o combinación de ambos. Los créditos conllevan en general un interés más bajo que los préstamos personales, y los plazos de devolución son mucho más largos, normalmente a 15, 20 o 30 años. El pago que se debe

de hacer de un crédito, dependen de los ingresos que se tienen y no deben de representar más de un 25% a 30%, pues contratar el crédito significa comprometerse a pagar esa cantidad durante muchos años – $10 por cada $1000 de crédito mensualmente aproximadamente en 2014-. El sector de los bienes inmuebles en México representa alrededor del 2.4% PIB, y genera alrededor de 1, 300,000 empleos diversos, y su propiedad representa uno de los indicadores del desarrollo social. El crecimiento y transición demográfica de la población en México, implica una mayor necesidad social de bienes inmuebles.

Las estimaciones y proyecciones de bien inmuebles son de 37 millones en el 2020 y 46 millones para el 2030. Se cree que el número de hogares alcanzara su máximo histórico entre los años 2045 y 2050, ya que en 2010 el parque habitacional mexicano estaba conformado por 26.7 millones de bien inmuebles, con un valor estimado de 14.2 billones de pesos. Este incremento está íntimamente relacionado, con el financiamiento, economía, es decir, con los sistemas de crédito de las instituciones financieras, esquemas para la población de menores ingresos y la población rural que no ha sido atendida ampliamente hasta la fecha.

Desarrollo

Un bien inmueble, constituye un bien duradero; es quizá el más importante activo físico en la actualidad para una familia, pero la mayoría de veces su precio suele ser varias veces superior a los ingresos de los demandantes. En México, en los últimos años, el sector de los bienes inmuebles, es uno de los sectores más dinámico de la economía, necesidad básica para los ciudadanos, una prioridad de cualquier gobierno. El estado mexicano ha creado instituciones –Infonavit, Fovisste-, tomado medidas para reactivar el crédito del sector, como la deducción fiscal de los intereses reales para créditos destinados a casa habitación en 2003, aunado al sector privado, banca múltiple, que proporcionan financiamiento a través de hipotecas. Un bien inmueble, representa la posibilidad de ser utilizado como un activo mayor, para iniciar actividades económicas que den un mayor ingreso familiar. Su adquisición, en la mayoría de los casos, resulta viable solo mediante un crédito de largo

plazo, pocas familias en el mundo y en México, pueden pagarla de contado, lo que permite diferir la presión que dicho precio ejerce sobre el ingreso, constituyen la modalidad crediticia a la que normalmente se acude a la hora de comprar una bien inmueble, representando una oportunidad de adquirirla sin aportar una cantidad importante de dinero.

En la mayoría de países, los bancos comerciales y las instituciones de ahorro dominan el otorgamiento de financiamiento para bienes inmuebles. Los bancos tienen una substancial ventaja en la distribución de fondos, sobre otros prestamistas y han emergido como líderes del mercado y son los que más pueden, si quieren reducir el riesgo de la tasa de interés, además de ser vendedores de préstamos en el mercado secundario. Aun así, en el mundo aún existen países donde los bancos se resisten a ingresar al mercado, debido a la incapacidad para manejar el riesgo, principalmente en mercados donde hay una normatividad débil, riesgos políticos potenciales, alto costo por otorgar préstamos pequeños, etc. La banca de ahorro y préstamo, son los máximos líderes en diferentes países de Europa (Francia, España, Alemania).

Según Lea, M. (2008), una característica emergente de los mercados hipotecarios es la separación funcional en la cual los especialistas desarrollan varias funciones, este modelo de crédito**,** involucra una institución financiera que desarrolla la mayor función de servicio, originacion, fondeo y administración del riesgo. Estos intermediarios pueden utilizar los servicios de un tercer vendedor, tales como aseguradoras hipotecarias, tasadores, estimadores y agencias de crédito, es decir, una sola firma, de alguna manera, logra las funciones primarias. La cartera del prestamista origina una hipoteca al comprador de la bien inmueble, sirviéndola y desarrollando la administración del riesgo y de la cartera, incluyendo el fondeo. Los prestamistas de la cartera deben ser instituciones especializadas tal como de préstamo y ahorro, sociedades constructoras o bancos hipotecarios estilo europeo o instituciones generales de depósito de propósito general como bancos comerciales, bancos de ahorro.

En México, en 1993 nacieron las Sofoles -Sociedad Financiera de Objeto Limitado-, instituciones de financiamiento especializadas que otorgan préstamos hipotecarios, como

un resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, fueron creados para proveer financiamiento hipotecario después del colapso y ante el retiro de los Bancos Comerciales en 1994. Son Compañías Mexicanas Hipotecarias**,** se enfocan en el sector de ingresos bajos y moderados, con ingresos menores debajo de 8 salarios mínimos. Originalmente, el modelo de obtención de sus fondos era del Banco Central y el Banco Mundial. En el 2006, su modelo cambio siendo la mayoría de sus fondos de los mercados de capital. Hoy, los bancos comerciales ya han reingresado al mercado y comprado varias Sofoles –en 2005, Hipotecaria Nacional por BBVA Bancomer-. Han sido uno de los mayores prestamistas hipotecarios hasta hace poco, con más de $15 billones en préstamos, representando aproximadamente el 18% del financiamiento en México.

Según la Sociedad Hipotecaria Federal, el país goza de tasas de interés hipotecarias históricamente bajas, las cuales se mantendrán en los mismos niveles, a pesar de que la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos eleve su tasa de referencia. Ya que a partir de la Reforma Financiera de 2014-2015, que permitió la subrogación hipotecaria, hay más competencia entre las instituciones bancarias, lo que permite a los usuarios de servicios financieros acceder a buenas tasas de interés. Esta competencia permitirá que las tasas sobre los créditos de bienes inmuebles se mantengan en niveles bajos luego del alza de tasas de la Fed, ya que en el mercado hipotecario bancario existen tasas de interés a partir del 8%, nivel nunca antes visto en la historia de México. Asimismo, hay productos financieros con un Costo Anual Total (CAT) desde el 10.5%. Estos costos en el financiamiento están inducidos a su vez por una mayor participación de la banca de desarrollo, que a través de créditos sindicados permite a los intermediarios financieros asumir un menor riesgo y reducir las tasas de interés tanto en el crédito individual como a los desarrolladores de casas. Durante los últimos dos años la Sociedad Hipotecaria Federal aumentó más de ocho veces su cartera de crédito, al pasar de 10 mil millones de pesos en 2012 a 85 mil millones de pesos al cierre de 2014. La vivienda es un sector prioritario para el gobierno federal, se autorizaron recursos por cinco mil millones de pesos adicionales para otorgar créditos sindicados durante este 2015, con los que sumarían más de 23 mil millones de pesos los recursos disponibles para impulsar la producción de esta. Donde la

institución de banca de desarrollo ha otorgado cerca de 13 mil millones de pesos en este tipo de financiamientos, que buscan promover el crédito a desarrolladores de casas.

A pesar de que el financiamiento para los bienes inmuebles permanece subdesarrollado en muchas partes del mundo –inestabilidad macroeconómica con inflación y tasas de interés altas, bajo crecimiento, sistemas legales débiles que no protegen adecuadamente los intereses de las instituciones, infraestructura subdesarrollada de los mercados de financiamiento para bienes inmuebles, pobres regulaciones bancarias y de mercados de capital-, existen coincidencias en cuanto a la necesaria aportación de ideas, para originar una demanda adicional de créditos de bienes inmuebles y que inspiren a inducir la adopción de mejores estándares. La estabilidad macroeconómica es una condición para la expansión sostenible del financiamiento a los bienes inmuebles, una economía con crecimiento estable es necesaria, donde los salarios deben multiplicar su poder adquisitivo. En México, la caída en los ingresos en nada ayuda a mejorar la adquisición de un bien inmueble. Se requieren, mejores condiciones en los esquemas de crédito, bajas tasas de interés son la clave en la expansión del mercado inmobiliario. El difícil acceso al crédito para los más desprotegidos, trae como consecuencia que caiga en manos de empresas de alto riesgo con elevado costo, prueba de ello es la amortización negativa en muchos casos. La debilitada economía mexicana, está causando que los mexicanos estén teniendo problemas para cumplir con sus adeudos. Esto se ve reflejado en el deterioro de las carteras de las instituciones de crédito que operan en el país, por eso están prestando menos, donde los bancos comerciales convencionales son incapaces o muy lentos de proveer acceso de financiamiento en los mercados emergentes. Para atender con suficiencia la demanda de créditos para bienes inmueble en los próximos 20 años y desarrollar mecanismos alternos de financiamiento, resulta indispensable desarrollar mejores opciones de otorgamiento de créditos en el que puedan participar diversos sectores de la población.

El Banco Interamericano de Desarrollo otorgará a la Sociedad Hipotecaria Federal 50 millones de euros para promover la construcción de casas sustentables (ecocasa). Con este programa, que recibe recursos por parte del Banco Interamericano de Desarrollo y del Banco de Desarrollo Alemán, se han construido hasta el momento 13 mil 325 casas sustentables, lo que representa una derrama de 2 mil 543 millones de pesos. Según

Mercedes Aráoz Fernández, representante de México del Banco Interamericano de Desarrollo, arrancará un programa con Sociedad Hipotecaria Federal para impulsar la construcción de bienes inmuebles (casas) sustentables destinadas al arrendamiento, y se dispondrá de recursos por 200 millones de dólares.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) recientemente otorgo la autorización a dos instituciones para operar como bancos, como parte de la expectativa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de tener por lo menos 4 nuevos bancos. Uno de ellos es el banco español Sabadell (uno de los 5 más importantes en España), otro es la institución coreana Banco Shinhan, filial del banco comercial coreano Shinhan Bank, establecido en 1982 y perteneciente a Shinhan Financial Group que cotiza en la Bolsa de Valores de Corea y en la de Nueva York, que se enfocará principalmente a atender las necesidades de los segmentos empresariales (medianas y grandes empresas) y particulares (personas físicas), a través de la oferta de diversos productos y servicios de crédito, captación.

De acuerdo a Zamarripa, G (2015), la Reforma Financiera proponía como su objetivo principal aumentar el crédito y que éste fuera más barato, donde la actividad crediticia estuviera vinculada con el desempeño de la economía. Para las familias, un buen desempeño de la economía los puede llevar a pensar en comprar una casa. Es un hecho que la gente no decide un día que se va a endeudar, lo que decide es comprar una vivienda y el financiamiento es un mecanismo para lograr su objetivo. El nivel de crédito como proporción del PIB es bajo, los dos grandes intermediarios que financian al sector privado son la banca (financia todo tipo de actividad privada financia todo tipo de actividad privada) y los institutos de vivienda del Estado (enfocados en crédito para casas), donde el sector de crédito a la vivienda creció a una tasa de 9.7% nominal, que corresponde a una tasa superior al 6% real.

Conclusiones

La venta de casas, parece ser que se ha ido frenando en los meses de 2015, en diferentes ámbitos de la actividad las cosas no marchan del todo bien. Aquellas casas que en otros

momentos se hubieran vendido, se desplaza a un ritmo lento. Las casas que hace un par de años se desplazaba en el mercado en 4 o 5 meses, hoy puede tomar de 8 a 12 meses para ser vendida. Los bienes inmuebles que hace años alcanzaban un 80% de ventas en la fase constructiva, dejando solo el 20% para el final, cuando estuviese terminado, hoy se encuentran en una situación opuesta, ya que habiéndose concluido la obra, apenas alcanzan un 20% de ventas. Pareciera que el precio originalmente planeado, se mantiene para tratar de recuperar vía precio lo perdido en razón del tiempo transcurrido. Reconocer una pérdida a tiempo y recoger el capital invertido oportunamente, requiere de mucho valor, pero en ocasiones da un mejor rendimiento o una menor pérdida. Por ello se sugiere que se debe de procurar la subrogación, es decir, el traslado de un crédito a otra entidad que ofrezca condiciones mejores, estableciendo como norma el 1% como comisión máxima de cancelación de un crédito de tipo variable (para los de tipo fijo no se debe poner limitación alguna). Además deben seguir considerando la exención del Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, y se reduzcan los costos de notario y registro al 50% de sus aranceles. Permitir los traspasos de crédito entre instituciones bancarias para consolidarla en una sola, sustitución de una entidad financiera por otra como acreedora de un crédito (bancos privados, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, sociedades de crédito hipotecario, ayudará a no pagar tantos intereses ya que el traspaso de saldos, seria debido a que los bancos ofrecen tasas más atractivas con procedimientos claros para llevar a cabo la consolidación de la deuda, sustitución que deberá cumplirse a más tardar como plazo máximo de 15 días naturales. Se debe de pensar en alargar el plazo de los créditos (30, 40, 50 años) lo que permite devolver el préstamo en cuotas mensuales más cómodas, aunque pudiera llegar a duplicar los intereses que se pagan, también facilitaría el acceso a una bien inmueble a las personas más jóvenes (menores de 40 años), a las que se financiaría hasta el 100% del costo del inmueble y se ofrecería devolver el préstamo en cuotas mensuales más cómodas, en Japón o Estados Unidos, se conceden crédito para casa con un plazo de devolución de 100 años. En España, Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK) a 50 años, donde los requisitos serian los mismos que para una hipoteca a un plazo más corto, ya que el objetivo seria facilitar el acceso a una primera bien inmueble con una cuota mas desahogada que permita estar tranquilos en el pago de la misma, la idea no es que quien lo solicite emplee los 50 años para devolver el préstamo, sino que las mensualidades sean menores y resulte

más cómodo hacer frente a la deuda. Se atendería a sectores de la población que de otra forma no podrían acceder a una bien inmueble en propiedad.

Establecer créditos recargables, que permitan recuperar la cantidad amortizada del préstamo solicitándola a la entidad acreedora que se sumara al capital a devolver para destinarla a otros gastos (obras, comida, para lo que mas le convenga) sin necesidad de solicitar un crédito personal, para aliviar el sobreendeudamiento de las familias, modelo parecido al aplicado en Francia. El ahorro de los costos podría ser considerable, ya que se evitarían los gastos de constitución de un nuevo crédito y se pagarían intereses más bajos que los de consumo. Existiendo un límite; el máximo de dinero que la entidad acreedora puede devolver es el capital amortizado o que se pueda disponer de las cantidades ya amortizadas sólo en determinados momentos y que haya un límite máximo para pedir dinero porque, a medida que pasa el tiempo, podría aumentar el riesgo de impago. Es decir que la entidad bancaria ofrezca a su cliente la opción de contar con el dinero que ya ha entregado. Tolerar y permitir poder excederse de pagar en la fecha que señala el estado de cuenta sin intereses moratorios 3 veces al año, pudiendo quedar ello a discreción del deudor, principalmente en tiempo de crisis y recesión o cuando el crecimiento económico no rebase el 4% anual. Modernizar y eficientar el registro catastral, a fin de que se pueda consultar desde Internet, eso bajaría los precios de las transacciones, ya que no se necesitarán valuadores. Se escrituraría a valor catastral. Aceptar un abanico más amplio de garantías como aval para esos créditos, más de una y de diversa índole. Donde a mayor garantías menor tasa de interés. Proporcionar certidumbre al momento de su contratación, es decir, el cálculo claro y exacto de los costos y responsabilidades en términos de dinero. Así como, modificar la deducción de impuestos por la compra de un primer bien inmueble, cuando los ingresos sean inferiores a $30,000 pesos, con deducciones de impuestos para, propietarios de bienes inmuebles que liquiden su crédito. Permitir la inmediata conversión de créditos en salarios mínimos a pesos y viceversa. Obtener créditos bancarios, preferentemente en pesos y con tasas de interés y pagos fijos y no indizados al salario mínimo.

Referencias Bibliográficas

Campos, P. (2008). *Los pobres también ahorran*, NEXOS, núm. 213.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), www.**cnbv**.gob.mx

Conapo. *Proyecciones de los hogares y viviendas 2000-2030.* http://www. conapo.gob.mx/00cifras/hogares/)

Gonzales Arrieta, G.M. (2005). El *crédito hipotecario y el acceso a la bien inmueble para los hogares de menores ingresos En América Latina*. México: R e v i s t a d e l a c e p a l 8 5.

Hernández Sampieri, Roberto (2006). *Metodología de la Investigación*. 4ª.edicion. McGraw-Hill Interamericana. México.

Martínez, J. L. (2005). *Tasas de interés y evolución reciente del crédito bancario en México (1995-2002).* México. Editorial Porrúa.

Orman's, S. (2006). *Financial Guidebook.* United States of America. Edit. Three Rivers Press,

Ortiz Martínez, G. (1994). *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.

Reyes, C. (2015). Te conviene un crédito hipotecario con la situación actual? *Scribb*, Finanzas, recuperado el 15 agosto de 2015 de https://es.scribd.com/doc/276706743/28-08-2015-Te-conviene-un-cre-dito-hipotecario-con-la-situacio-n-actual-Dinero-en-Imagen

Zamarripa, G. (2015). *Dinámica del Crédito*. Fundación de Estudios Financieros *FUNDEF*. http://fundef.org.mx/es

Administración Financiera en las Empresas Familiares del Sector Alimentario en la Zona Conurbada en Colima

J Jesús García Martínez[1]
Juan Flores Preciado[2]
Teodoro Reyes Fong[3]

[1]Universidad de Colima - Facultad de Contabilidad y Administración, jgarciam@ucol.mx
[2]Universidad de Colima - Superior se Mercadotecnia, jflores@ucol.mx
[3]Universidad de Colima - Facultad de Contabilidad y Administración, teodoro_reyesf@ucol.mx

Administración Financiera en las Empresas Familiares del Sector Alimentario en la Zona Conurbada en Colima

Resumen

Limitantes como la capacidad de modernización, innovación de productos, tecnologías y estrategias, además de debilidades como la falta de asesoría empresarial, deficiente administración, talento no calificado, desconocimiento de mercados y sistemas de calidad, son algunas de las áreas a trabajar en las pequeñas empresas. La gestión financiera es un tópico muy importante dentro las empresas familiares, ya que ésta se encuentra influenciada por los objetivos que la familia tiene en la empresa, originando un efecto importante en su competitividad y permanencia en el mercado. Para este trabajo, se tomaron datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) realizándose una prueba piloto para validar el instrumento de investigación, una vez realizadas las modificaciones pertinentes, se visitaron a 65 empresas del sector alimenticio, posteriormente con la ayuda del programa estadístico "SPSS" se realizaron las encuestas y se obtuvieron los resultados que permitieron realizar el análisis y elaborar las conclusiones. De los resultados obtenidos, donde el 100% de las empresas de Industria Alimentaria en la zona conurbada en Colima son empresas familiares, de las cuales un 87.5% no tienen o nunca han tenido un financiamiento y ese mismo porcentaje no ha usado una fuente gubernamental de financiamiento, el 79.2% no ha tenido acceso a líneas de financiamiento.

Palabras Clave: Micro, Pequeña, Mediana Empresa, Fuentes de Financiamiento

Abstract

Limiting the ability of modernization, innovation of products, technologies and strategies, along with weaknesses such as lack of business advisory services, poor management, talent unqualified, lack of markets and quality systems are some of the areas to work in small companies. Financial management is an important topic within family businesses, as it is influenced by the objectives that the family has in the company, resulting in a significant impact on their competitiveness and stay on the market. For this study, data from the National Statistics Directory of Economic Units (DENUE) were taken performing a pilot test to validate the research instrument, once you've made the appropriate changes, they visited 65 companies in the food industry, then with the help of the program statistical

"SPSS" surveys were conducted and results that enabled the analysis and develop conclusions were reached. From the results, where 100% of food industry companies in the metropolitan area in Colima are family businesses, of which 87.5% have or have ever had a financing and the same percentage has not used a government source financing, 79.2% had no access to credit lines.

Keywords: Small, Medium Enterprises and Financing Sources

Introducción

Las empresas participan de manera importante en el desarrollo económico de la región en donde se encuentran ubicadas, por lo que es trascendental analizar cuáles son las herramientas financieras con que cuentan éstas, particularmente las que sirven para efectuar una mejor toma de decisiones e incrementar su rentabilidad. Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (en adelante MiPyMES), tienen una participación significativa en las organizaciones (98% en todo el país) (INEGI), por lo que está investigación tiene como objeto identificar el impacto de la innovación en los aspectos contables, financieros y de rendimiento de las empresas familiares del sector alimentario en la zona conurbada de Colima; así como la utilización y los principales problemas a los que se enfrentan.

Se puede decir que las MiPyMES es el motor económico de los países latinoamericanos al ocupar el 99% de su planta productiva. Esto ha tomado auge y captado la atención del sector académico, de investigación y gubernamental, en los últimos veinticinco años, ya que ha presentado un desdoblamiento de las empresas familiares, es decir, las organizaciones que la generación anterior encabezaba los padres, ahora se ven fortalecidas por los hijos quienes tienen ideas frescas al egresar de las universidades, mismas que aplican en el negocio, o simplemente al continuar con la tradición emprendedora de la familia y aplicar nueva tecnología al proceso de producción de la empresa nodriza. También encontramos esa división de esfuerzos para complementar los procesos productivos mediante empresas integradoras entre varias MiPyMES. (Hernandez, 2007).

De la misma manera se desea conocer, si existe relación entre la estructura organizacional y las fuentes de financiamiento con la permanencia y mayores ingresos para las empresas familiares, mediante la información financiera que utilizan éstas en el sector industria alimentaria en la zona conurbada de Colima.

Bajo este contexto se planteó realizar este trabajo, el cual presenta una estructura con los siguientes apartados; como primer aspecto a considerar, se establece el planteamiento del problema, se aborda una pregunta de investigación, a la postre un objetivo y una justificación, para posteriormente determinar la revisión de la literatura que defina las necesidades prácticas de la investigación, así como los materiales y métodos, el análisis y las discusiones, para finalizar con un apartado donde se vean reflejas las conclusiones del trabajo realizado.

Planteamiento del Problema

La participación familiar ofrece a la empresa una visión de largo plazo, valores sólidos y un sueño compartido, pero al mismo tiempo, la empresa familiar debe cuidarse de no encerrarse en sí misma, sino al contrario debe abrirse a la asesoría y al criterio de profesionales independientes (Flores, Vidrio y Reyes, 2014).

En estudio realizado por (Soto, 2007, citado por Lozano, 2009), menciona que aunque no hay cifras exactas se sabe que aproximadamente del 90 a 95% de las empresas familiares va más allá de la permanencia activa de sus fundadores, un periodo que en promedio suele durar de 25 años; del cual 33% sobrevive a la segunda generación, y sólo 11% a la tercera.

Esparza, García-Pérez de Lerma y Dúrendes (2015), indican que la gestión financiera es un tópico muy importante dentro las empresas familiares, ya que ésta se encuentra influenciada por los objetivos que la familia tiene en la empresa, originando un efecto importante en su competitividad y permanencia en el mercado.

Las empresas familiares tienen menores tasas de crecimiento que las empresas no familiares, debido a objetivos prioritarios como la supervivencia o independencia financiera del negocio.

Muchas veces puede haber una empresa con un buen producto a la venta, con buenas instalaciones y tecnología de punta; pero si el área de finanzas no lleva a cabo un buen papel, y no se toman las decisiones correctas, puede haber problemas importantes en la empresa (Álvarez y Abreu, 2008).

A pesar de la existencia de programas y proyectos, la realidad de muchos de los negocios que acuden este tipo de apoyos, es que los recursos llegan cuando el empresario ya no está en vías de poder aprovecharlo, de acuerdo a información de la Asociación Nacional de Empresarios Independientes (ANEI).

Es por ello que surge la necesidad de indagar, que porcentaje de empresas familiares del sector alimentario en la zona conurbada de Colima utilizan fuentes de financiamiento que les permitan diversifica sus productos, incrementar la demanda del mercado y generar mayor rentabilidad.

Pregunta de Investigación

¿Qué información financiera utilizan las empresas familiares del sector Alimentario de la zona conurbada en Colima?

Objetivo general

Identificar la información financiera que utilizan las empresas familiares del Sector Industria Alimentaria en la zona conurbada de Colima para conocer las decisiones de inversión que tienen estas empresas.

Justificación

La mayoría de las empresas en el mundo, son propiedad de familias o están dirigidas por ellas. La participación familiar ofrece a la empresa una visión de largo plazo, valores sólidos y un sueño compartido, pero al mismo tiempo, la empresa familiar debe cuidarse de no encerrarse en si misma sino al contrario debe abrirse a la asesoría y el criterio de profesionales independientes. (Haar, 2006).

Actualmente los pequeños negocios proporcionan una parte importante del empleo en todas las economías. En el caso norteamericano, los pequeños negocios proveen el 54% del empleo total, en la Comunidad Económica Europea el 50%, en Canadá emplean al 42% de la fuerza de trabajo y en Japón absorben el 76% del empleo por el sector privado. Una situación similar se observa en México dónde las Micros y Pequeñas Empresas aportan el 95% del empleo privado (Mora, 2006).

Según Ruiz (1994) al finalizar el siglo los pequeños negocios se han convertido en el alma de la economía globalizada por su dinámica y por el creciente papel que desempeñan en la provisión de empleo. En todas las regiones del mundo, su papel es relevante: en la Comunidad Económica Europea de los 15.7 millones de negocios del sector privado, 13.6 millones son microempresas (con un rango de empleo de 0 a 9 empleados), en Estados Unidos de los 20.5 millones de negocios que llenaron sus formas fiscales en 1991, 19.7 millones eras microempresas, en el caso de Japón de los 6.8 millones de

establecimientos, el 83% eran microempresas; en el caso de Canadá de los 932,396 mil negocios registrados, el 99% tenían menos de 50 empleados, en el mundo en desarrollo estas cifras son similares: en México de los 2.3 millones de establecimientos comerciales, industriales y de servicios, el 99% eran micros y pequeños; en Chile de los 350,000 mil empresas formales existentes, casi un 95% son pequeños y medianas; en Malasia los establecimientos industriales con empleo de hasta 100 personas representan el 94% del total; en el caso de Corea el 98% de las empresas son pequeñas; en Taiwán el 97%, en Filipinas e Indonesia el 99%, y en Tailandia el 46% (Ruiz, 1994).

En el caso mexicano, la pequeña industria se encuentra ubicada en forma dispar a lo largo del país. De acuerdo con el censo de 1989, alrededor del Distrito Federal se encuentra ubicado el 36% de los establecimientos, el 22% en la costa del Pacífico, 15% en la Frontera Norte, 13% en la zona central, 10% en el Golfo y sólo 4% en la Frontera Sur. El nivel de ocupación promedio es de 7 personas por establecimiento, aunque es mayor en la frontera norte, en donde el promedio es de 10 personas y en el área del Distrito Federal con un promedio de 8 personas. En cambio en el Golfo y en el Pacífico apenas si generan 5 empleos por establecimiento y en la Frontera Sur sólo 4 empleos (Mora, 2006).

En el estado de Colima, el 56.12% de las unidades económicas se dedican al comercio, el 34.86% a los servicios y el 9.02% a la manufactura (Censo Estatal de Unidades Económicas Colima, 2008). De acuerdo con esta fuente, el sector manufactura en el estado de Colima está comprendido por 1319 unidades económicas, empleando a 8,578 personas en los diferentes subsectores. Aunque el sector manufactura solamente genera el 16% de los empleos del estado, a diferencia del 44% del sector comercio y 40% servicios, se consideran que son plazas de trabajo más sólidas y a largo plazo (INEGI, 2008).

La presente investigación reviste importancia debido a que muchas de las Pequeñas y Medianas Empresas, no llevan a cabo estrategias financieras, o no las correctas y esto hace que se cometan errores que pueden determinar el éxito o fracaso de la misma. Muchas veces las empresas no le dan la importancia que se merece a las finanzas y lo toman como algo secundario, sin darse cuenta de que todo gira alrededor de ello. La buena determinación de estrategias puede ser vital para la organización (Anzola, 2002).

También es importante realizar esta investigación primordialmente por la necesidad que tienen las MiPyMES en Colima para conocer como es su administración de los recursos

financieros, así como el control y manejo adecuado de sus herramientas financieras, su análisis, ya que el principal reto que enfrentan consiste en aprovechar de la mejor manera los recursos tecnológicos, ya que enfrentan una intensa y creciente competencia. El resultado de esta investigación servirá de base para que las empresas familiares tengan conocimiento sobre los principales problemas que aquejan a sus empresas con el fin de corregirlos o prevenirlos y tomar las mejores decisiones ante estas situaciones.

Revisión de la literatura

Hernández, Fernández y Baptista (2014), establecen que la definición conceptual, "trata la variable con otros términos" (p. 119). Asimismo, (Reynolds, 1986, citado por Hernández, Fernández y Baptista, 2014) las establece como la adecuación de la definición conceptual a las necesidades prácticas de la investigación.

Para definir lo que es micro, mediana y pequeña empresa, primero se debe definir lo que es empresa. Una empresa depende de muchos factores y cuenta con muchas características. Una empresa puede definirse de varias formas; por ejemplo, Galindo (2011) establece que empresa es un grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.

Guzman (2012), menciona que una empresa de tamaño pequeño varía de acuerdo a cada país, aunque de manera general, puede decirse que una microempresa es aquella que cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Otra característica es, que el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

Zevallos (2003) la define como: "El término "empresa media" fue acuñado en México para refundir en un solo grupo a las pyme y a aquellas microempresas que denominamos "con opción de desarrollo". Esta nueva clasificación profundiza la forma común de dividir las microempresas entre las de subsistencia y aquéllas con opción de desarrollo, utilizando como único criterio el número de trabajadores que laboran en ellas" (p. 56).

Cada día los gobiernos están reconociendo aún más los beneficios que las MiPyMES representan para la economía no solo nacional sino local y regional. En 2009 en México había 3.7 millones de MiPyMES, las cuales dieron empleo a 13.5 millones de personas y tuvieron una producción bruta agregada de 3 mil 293 millones de pesos, lo que representa

el 99% de las unidades económicas del país, el 67% del personal ocupado y el 30% de la producción bruta nacional (Americas, 2011).

En el año 2012 en México el 99% de los 4.3 millones de empresas eran MiPyMES y todas presentaban el mismo nivel de crecimiento (Vargas, 2012).

Más allá de que la característica principal de la micro empresa es su tamaño acotado, este tipo de empresas tiene una gran importancia en la vida económica de un país, en especial para los sectores más vulnerables desde el punto de vista económico. Esto ocurre ya que la microempresa puede ser una salida laboral para un desempleado o un ama de casa. La elaboración de artesanías, la gastronomía a pequeña escala y la consultoría profesional son algunos de los campos más usuales en el desarrollo de micro empresas. Con el tiempo, una micro empresa exitosa puede convertirse en una Pequeña y Mediana Empresa de mayor envergadura (Guzman, 2012).

El que las empresas sean pequeñas no debe ser una limitante para realizar acciones que mejoren su funcionamiento, por tal razón sus propietarios deberán ponerse en el lugar de los clientes y analizar qué es lo que ellos esperan del producto o servicio que les proporcionan; solo de esta manera, descubrirán importantes oportunidades de crecimiento (Jimenez, 2002).

Cuadro 1: Clasificación de las empresas

Estratificación				
Tamaño	**Sector**	**Rango de número de trabajadores**	**Rango de monto de ventas anuales (mdp)**	**Tope máximo combinado***
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta $4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde $4.01 hasta $100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde $4.01 hasta $100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde $100.01 hasta $250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde $100.01 hasta $250	250

Fuente: Diario oficial de la Federación (DOF, 2009).
*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

En México como en otros países, ubicar a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas ha sido complicado, puesto que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para clasificarlas han cambiado constantemente. Se tomaron parámetros económicos y contables para clasificarlas (ver cuadro 1) tales como: el número de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas. El problema de tomar estos criterios es que no respondían por separado a la realidad económica de la empresa pues hay empresas que tienen un número reducido de trabajadores, pero sus ingresos son elevados. (Instituto de Investigaciones Lesgislativas del Senado, 2002).

Las Micro Pequeñas y Medianas Empresas en México tienen que enfrentar grandes retos para permanecer en el mercado. Por una parte, se caracterizan por su inestabilidad, tienen equipos de trabajo simples, en casi todos los casos los dueños comparten el trabajo con el resto de los trabajadores, no hay planes a corto, mediano y largo plazo y no tienen metas

claramente definidas. Además, son empresas familiares, con trabajo no asalariado para sus integrantes en la gran mayoría de los casos (Villagomez, 2010).

Las MiPyMES son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto (PIB). En el caso de México, las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, generan el 52 por ciento del PIB y contribuyen con el 72 por ciento de los empleos formales. En el año 2003 existían en México 3'005,157 de estas empresas, de las cuales el 99.8 por ciento son Micro Pequeñas y Medianas Empresas (Secretaria de Economia, 2011).

Las Pymes (Pequeñas y medianas empresas) contribuyen con siete de cada 10 empleos formales que se generan en el país; por eso se considera como algo básico que se incrementen los programas que permitan fomentar su desarrollo (Camacho, 2011).

Guerrero (2011), afirma que la empresa familiar es una fusión de dos sistemas o dos instituciones, el familiar y el empresarial. El sistema familiar es profundamente emocional, mientras que el empresarial es de base laboral. En las empresas familiares, estos dos sistemas se superponen y llegan a ser interdependientes, lo cual causa la problemática característica de la empresa familiar por ser dos sistemas opuestos, con objetivos y prioridades diferentes.

Por consiguiente, a partir de ahora cuando hablemos de una empresa familiar nos referiremos a "toda organización cuya propiedad y dirección esté mayoritariamente en manos de una familia y exista un deseo de continuidad hacia las siguientes generaciones inculcando a sus miembros un sentido de identidad a través de la cultura familiar" (Claver, Rienda y Pertusa, 2004).

Finanzas

Del verbo "financiar" es proporcionar los fondos para el negocio o para las compras grandes de un individuo (coche, hogar, etc.). La actividad de las finanzas es el uso de un sistema de las técnicas que los individuos y las organizaciones (entidades) utilizan manejar su dinero, particularmente las diferencias entre la renta y el gasto y los riesgos de sus inversiones (Vergara, 2010).

Morales y Morales (2002) define a las finanzas como la obtención y aplicación de recursos financieros. Los administradores financieros son los que toman las decisiones de fuentes y alternativas de fondos, su función está encaminada a las decisiones financieras como: el

manejo del disponible, la inversión, el financiamiento y las utilidades, las cuales a su vez, busca primordialmente incrementar el valor de la empresa (Adam, Delgado, Diaz, De los Monteros y Herrerias, 2004).

Las finanzas estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo. Dos características distinguen a las decisiones financieras de otras decisiones de asignación de recursos: los costos y beneficios. El administrador financiero participa en la obtención de fondos y en su aplicación a los diversos usos dentro de un negocio (Johnson, 1971).

Ochoa (1996). La define como la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión, tanto en activos reales como en activos financieros y con la administración de los mismos.

Administración Financiera

La Administración Financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones, las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización. Los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones. Para las fuentes de financiamiento, los beneficios asumen la forma de rendimientos, reembolsos, productos y servicios. Por lo tanto las principales funciones de la administración financiera son; planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa, lo cual implica varias actividades importantes, una buena Administración Financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas y, a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores (Ortega, 2009).

La administración financiera ser refiere a la optimización y maximización del valor de la empresa, buscando el mayor rendimiento de los activos reales y financieros (Horne & C., 1997). De conceptos anteriores, coinciden que la función del administrador financiero es tomar decisiones con el fin de obtener el máximo rendimiento de los recursos con que se cuentan.

Sistema Financiero Mexicano

El Sistema Financiero procura la asignación eficiente de recursos entre ahorradores y demandantes de crédito. Un sistema financiero sano requiere, entre otros, de intermediarios eficaces y solventes, de mercados eficientes y completos, y de un marco legal que

establezca claramente los derechos y obligaciones de las partes involucradas. Con el fin de alentar el sano desarrollo del sistema financiero y proteger los intereses del público en general (Banco de México). Así el Sistema Financiero Mexicano puede puntualizarse de manera tal que establezca un agregado de corporaciones y entidades que atraen, gestionan y regularizan a la inversión y al ahorro interno bajo un marco legal de un territorio o nación.

Autoridades financieras y organismos de protección:

El máximo órgano administrativo para el Sistema Financiero Mexicano es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP): dependencia gubernamental centralizada, integrante del Poder Ejecutivo Federal, cuyo titular es designado por el Presidente de la República. Tiene la función gubernamental orientada a obtener recursos monetarios de diversas fuentes para financiar el desarrollo del país.

El sistema financiero, desempeña un papel central en el funcionamiento y desarrollo de la economía. Está integrado principalmente por diferentes intermediarios y mercados financieros, a través de los cuales una variedad de instrumentos movilizan el ahorro hacia sus usos más productivos. Los Bancos son quizá los intermediarios financieros más conocidos, puesto que ofrecen directamente sus servicios al público y forman parte medular del sistema de pagos. Sin embargo, en el sistema financiero participan muchos otros intermediarios y organizaciones que ofrecen servicios para la sociedad en su conjunto y está constituido por instituciones que captan, administran y canalizan la inversión, el ahorro tanto de nacional como de extranjero, se integra por: Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de Cambio y Empresas de Factoraje.

Financiamiento

Es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Industria Alimentaria

La industria alimentaria es un sector de enorme tamaño y diversidad, que emplea 95% del total de los procesos biológicos. En cuanto a los avances de investigación y desarrollo, la

utilización de las capacidades de los sistemas biológicos se está extendiendo rápidamente al sector alimentario, aunque el impacto es generalmente invisible al sustitución de materias y aditivos, pero muy difícilmente en la aparición de un producto nuevo al alcance directo del consumidor, el beneficio para este último se da en términos de costos, disponibilidad y calidad, pero los productos son esencialmente los mismos (Garibay, 2004).

El término industrias alimentarias abarca un conjunto de actividades industriales dirigidas al tratamiento, la transformación, la preparación, la conservación y el envasado de productos alimenticios. En general, las materias primas utilizadas son de origen vegetal o animal y se producen en explotaciones agrarias, ganaderas y pesqueras. La industria alimentaria actual ha experimentado un intenso proceso de diversificación y comprende desde pequeñas empresas tradicionales de gestión familiar, caracterizadas por una utilización intensiva de mano de obra, a grandes procesos industriales altamente mecanizados basados en el empleo generalizado de capital (Berkowitz, 1999).

Características del sector alimentario

La industria alimentaria pertenece al grupo de industrias manufactureras conocidas como agroindustrias, industrias de procesamiento agrícola o industrias de agroprocesamiento. Estas industrias típicamente reciben materias primas y materiales intermedios del sector agrícola, los elaboran y producen alimentos para el consumo humano o materiales semiprocesados o subproductos que a la vez servirán como materias primas para otros procesos. La industria alimentaria por definición y por naturaleza, agrega valor y estimula la producción agrícola contribuyendo a la expansión del mercado y generando actividades colaterales y servicios industriales (Cuevas, 2008).

Es dentro de este entorno de los sistemas globales complejos y cambiantes que el debate sobre la seguridad alimentaria tiene tomada la forma (Saleh, 2009).

Cabe también destacar o reivindicar el espacio de los dulces tradicionales regionales. Uno de los factores que cobra cada vez más importancia en los productos de las panaderías es la textura. Parte importante del producto pero muchas veces poco resaltada como factor de venta, la textura cobra más importancia de cara a una saturación de productos con sabores, tamaños y formatos similares (Dare, 2015). En 2008, la gente de todo el mundo se amotinó en respuesta al aumento de precios de los productos almacenables, como el maíz, el trigo, el arroz y la soja. Estudiosos críticos de alimentos y activistas rurales de todo el mundo, que

se llaman a sí mismos campesinos, refieren que los disturbios son el resultado de una multitud de factores que incluyen medidas de reforma agraria que han minimizado las tierras agrícolas de subsistencia, la industrialización de la agricultura, las patentes de semillas, los subsidios para la agricultura, prácticas bancarias poco éticas y, un sistema de agricultura neoliberal (Dukehart, 2011).

Estado de colima

De acuerdo con la Secretaria de Fomento Económico del Gobierno del Estado de Colima (2011). Colima se encuentra localizado en la región centro occidente de la República Mexicana, limita al norte, este y oeste con el estado de Jalisco; al sureste con el estado de Michoacán y al sur con el Océano Pacífico. En cuanto a su extensión, es el cuarto estado más pequeño de la República de los Estados Mexicanos, después de los de Morelos, Aguascalientes Tlaxcala, ocupando únicamente el 0.3% de la superficie total del país. Cuenta con una extensión territorial de 5878 kilómetros cuadrados, un litoral de 157 kilómetros y un mar territorial de 2133 kilómetros cuadrados más el archipiélago de las islas Revillagigedo. El territorio del estado de Colima es montañoso en aproximadamente tres cuartas partes de su superficie. Esto es debido a que se encuentra dentro de una derivación de la Sierra Madre del Sur, que se compone de cuatro sistemas montañosos. Por tanto, a excepción de los valles en el centro y la angosta franja costera, predomina el paisaje montañoso en todo el estado. Entre los occidentes geográficos más destacados encontramos los volcanes de Colima y el de Armería cruzado por el río del mismo nombre. En los municipios de Colima, Cómala, Coquimatlan, Cuauhtémoc y Villa de Álvarez existen 1430 Micro empresas registradas de todos los sectores de las cuales 64 pertenecen al sector alimentario.

Empresas de Colima

La presente Investigación va dirigida a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas del sector alimentario del estado de Colima, considerando que dichas empresas son la base para el desarrollo económico del Estado. Existen en los municipios antes mencionados, 104

empresas manufactureras registradas, lo que representa el 7.27% de la totalidad de las empresas en el estado (INEGI, 2010).

Corona (2009) indica que desde tiempos remotos las necesidades de las personas han producido efectivamente sistemas para satisfacer las necesidades de estas mismas en base a sus consumos, sin conceptualizar esta terminología, pero la asociatividad que produce este sistema llamado empresa, que es un manejo inconsciente de recursos disponibles por el hombre. A través de su inteligencia involucra la organización, la distribución de tareas, seguridad, coordinación, etc. y las necesidades principalmente alimenticias de bienes y servicios, fueron creciendo con los aumentos demográfico e instintivamente se comienzan a crear los intercambios entre distintas personas de distintos lugares, llevo a que se intercambiaban pescado por papas, carnes por ropa, o por madera, etc., en fin, esta acción de cambiar cosas produce con el tiempo una suerte de beneficios comunes y la regularidad de estos intercambios crean lazos que evidentemente se mantienen en el tiempo.

Colima está en constante crecimiento económico, con una actividad económica diversificada, basada en crecientes actividades comerciales, agroindustriales, portuarias y extractivas que permiten calificarla como una tierra de desarrollo y ventajas competitivas por su privilegiada ubicación geográfica, el dinamismo de su población, su sólida y creciente infraestructura y su enorme riqueza natural así lo visualizan (Secretaria de Fomento Economico del Gobierno del Estado de Colima, 2011).

Como ya se estableció anteriormente, existen 1,430 Micro empresas registradas en el estado de Colima de todos los sectores; de las cuales, 48 pertenecen al sector alimentario. El presente trabajo de investigación se enfoca a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas del sector alimentario considerando que son la base para el desarrollo económico del Estado. Existen en los municipios antes mencionados 104 empresas manufactureras registradas que representan el 7.27% de la totalidad de las empresas del estado de Colima (DENUE, 2010).

Materiales y metodos

Tipo de investigación

El presente trabajo es una investigación cuantitativa, exploratoria, descriptiva. Para lo cual, el universo de la investigación se circunscribe únicamente en la zona conurbada de Colima,

en donde existen 8,242 empresas registradas de todos los sectores, de las cuales 3,388 pertenecen al sector comercio (INEGI, 2009).

Limitaciones

Una de las limitaciones para llevar a cabo el presente trabajo de investigación fue, que al determinar aplicar una muestra al universo determinado en la base de datos del INEGI, la información con las direcciones de las empresas estaba limitada como una información reservada, por lo que se recurrió a consultar la base de datos del *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas* (DENUE) para elegir a los sujetos de esta investigación.

Así, en el Estado de Colima existe un total de 118 empresas que pertenecen al sector alimentario de las cuales se tiene un censo en la base de datos DENUE (2014) de 64 pertenecientes a los municipios de Colima, Villa de Álvarez, Cómala, Coquimatlan y Cuauhtémoc. La totalidad de estas empresas son Micro Pequeñas y Medianas ya que la administración la realiza un integrante de la familia, teniendo como máximo 4 personas ajenas a la familia como trabajadores. De las 64 encuestas efectuadas, solo obtuvimos respuestas de 24, de estas 24, sólo en 21 casos, los dueños no se localizaron al momento de nuestra visita y los empleados no quisieron proporcionar información al respecto porque argumentaron no estar autorizados a responder ningún tipo de pregunta o cuestionamiento, en 2 de éstas, el negocio ya lo habían cerrado (no existía) desconociéndose los motivos o las circunstancias que los llevo a tomar tal decisión para cerrar la empresa, ya que como son empresas familiares no se cuenta con inversionistas a los cuales se les tenga que dar a conocer algún tipo de situación por la que atraviesa y la decisión la toman los mismos familiares, de las restantes 17, los domicilios no coincidían con los datos proporcionados por el DENUE, ya que datos corresponden año 2014 y los domicilios proporcionados en dicha base, no coinciden probablemente porque hayan cambiado de domicilio.

Selección del instrumento

Una vez analizados los instrumentos de recolección de información existentes, se eligió el cuestionario, el cual se validó a través de una prueba piloto a empresas comerciales y expertos del área, quienes hicieron las observaciones adecuadas al mismo, el cual una vez ajustado se editó para su aplicación correspondiente.

Para la aplicación del instrumento o cuestionario, se determinó realizarlo por el método geográfico, seleccionando a las empresas de acuerdo con el área al que se tenía en la zona conurbada de Colima, la cual se obtuvo identificando a cada una de las empresas del total del universo inscrito durante el periodo del 22 de Junio al 06 de Julio del 2015. Posteriormente con los programas Excel y Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) se procedió a realizar la captura para su análisis posterior, obtener los resultados y elaborar las conclusiones.

Análisis y discusión de resultados

De acuerdo con (Soto, 2007, citado por Lozano, 2009) indican que aunque no hay cifras exactas, aproximadamente de 90 a 95% de las empresas familiares va más allá de la permanencia activa.

En este sentido y con fundamento en las encuestas que se realizaron en la zona conurbada de Colima el 100% de las empresas son familiares, la mayoría de las empresas lo administran por lo menos dos integrantes de la familia o incluso algunas son administradas por personas ajenas (amigos que son conocidos de toda la vida) y/o por los hijos de los dueños de la empresa, por lo que no dejan de ser consideradas como empresas familiares. Comentan también, que en promedio las empresas suelen durar 25 años; 33% sobrevive a la segunda generación, y sólo 11% a la tercera generación. Asimismo existen empresas que han pasado en generación tras generación, la empresa mayor antigüedad tiene 101 años en servicio, lo que significa la continuidad de tres generaciones. También se localizaron empresas con solo tres años de antigüedad.

Actualmente en México, la incursión del género femenino en la economía es más relevante que en décadas anteriores, pero a pesar de esto, existen algunos obstáculos para estas personas, cabe mencionar que tres de cada cuatro mujeres empresarias creen que su actividad es difícil de realizar debido a la necesidad de conciliar sus distintos roles (hija, madre, esposa y trabajadora). Otra de las dificultad que encontrada para el desarrollo es la "ausencia de redes de apoyo" y, en menor medida la exclusión de algunos círculos empresariales por no aceptar fácilmente el liderazgo femenino (Zabludovsky, 2003). Las encuestas arrojaron qué la edad promedio de los directores generales es de 47 años siendo un 62% mujeres y un 38% hombres, de los cuales el 88% de los gerentes generales solo

cuentan con estudios básicos o bachillerato. La mayoría de las empresas visitadas en el año 2014, comentan que tenían un promedio de aproximado de 10 empleados, en el año 2015, aumento el nivel promedio a 15 empleados y, el 54% de las empresas coinciden en que para el año 2016 se mantendrá el numero promedio de empleados con los que se cuenta actualmente.

Las empresas del sector alimentario no tienen un plan estratégico de ventas, porque las proyectan en temporadas en las que se tienen mayores ingresos. Por ejemplo: la contabilidad de costos y el análisis económico financiero, solo lo llevan a cabo las dulcerías y las panaderías en un 35%, el 100% consideran a la calidad como un control importante en la presentación de sus productos para llevar a cabo su comercio, así como el posicionamiento de su mercado dentro del estado de Colima, es por ello que no llevan auditoria interna porque no la consideran importante, por suponer que son pequeñas empresas llevan a cabo un control más personalizado de sus operaciones financieras; el 100 % no manejan los sistemas de información gerenciales como el ERP o cuadro de mando, además de que no tienen conocimiento de cómo implementarlo dentro de sus unidades económicas.

Por otro lado, el 58% de las empresas no han adquirido nuevos bienes de equipo en los últimos tres años, otro 58% no cuentan con innovaciones en sus negocios. 58% de las empresas comentan que tienen las mismas expectativas de su negocio en lo que resta del año 2015, el 54% comentan que se quieren mantener en las mismas condiciones de trabajo e incluso aumentar si es posible pero mantener en el mismo ritmo para el año 2016. El 79% no tienen ventas al extranjero ya que son pequeños negocios y no tienen esa habilidad o no cuentan con la maquinaria necesaria para exportar a grandes cantidades sus productos al exterior, tan solo el 63% está de acuerdo que dependiendo la temporada buscan mejorar su producto en cuanto a calidad y excelencia para tener mejor satisfacción en los clientes, un 46% de las empresas mejora la coordinación de los procesos internos conforme a la disponibilidad de los trabajadores ya que ellos no tienen un departamento designado de trabajo exclusivamente para ellos, otro 59% comentan que mejoran las tareas del personal ya que son adaptables a las tareas que se les asignen, un 67% están totalmente de acuerdo en que mejoran la satisfacción de los clientes porque cada día buscan tener mejores materias primas para la elaboración de sus productos, por otra parte solo el 45% de las

pequeñas empresas de Colima no han buscado mejorar la imagen ya que solo tienen producción a pequeña escala y no necesitan tener una tecnología muy avanzada para la elaboración de sus productos, un 22% no está de acuerdo en motivar a sus empleados en cuanto a remuneraciones o reconocimientos por su desempeño laboral, el 58% de las empresas no sufre el ausentismo laboral por parte de los empleados, un 96% no cuentan con departamento de recursos humanos para la atención de sus clientes y trabajadores. Otro 84% no cuentan con los departamentos de investigación y desarrollo para la mejora de sus productos. El 55% no tienen departamento de contabilidad y finanzas, mientras que el 46% marcan indiferente el retorno de la inversión, el 42% dice que las ventas en los últimos años han sido buenas y, tan solo el 50% les es indiferente que los resultados financieros han sido muy buenos en los últimos tres años, mientras que un 68% nos expresan que es fácil que entren nuevas empresas de su mismo sector a competir.

Conclusiones

Las MIPyMES hoy en día juegan un papel muy importante en nuestra economía, ya que existe una interacción constante con ellas, del 98% de las empresas a nivel nacional dedicadas a los diferentes sectores, tan solo el 65% se dedican al sector alimentario. De acuerdo al objetivo planteado en la presente investigación así como a la pregunta de investigación formulada, se desprende los siguientes resultados:

- El 79% de las empresas analizadas no ha intentado acceder a líneas de financiamiento de crédito en los últimos tres meses, porque argumentan que no lo necesitan. Mientras que, el 21% que han tratado de solicitar líneas de financiamiento para hacer crecer su negocio; se los han negado, por no cumplir con todos los requisitos mínimos que se les solicitan. Lo anterior tiene sentido, porque casi la mitad de las empresas (49%) no realizan un análisis económico financiero, requisito mínimo indispensable para ser sujetos de financiamiento. Otro aspecto que incide es que solo el 30% no cuentan con una estructura formal (ventas, contabilidad etc.) porque argumentan “que son tan pequeñas” que simplemente tienen un control interno, dejando de lado la estructura formal.
- Por último se concluye que el 88% de las empresas no han solicitado en los últimos años alguna fuente gubernamental de financiamiento como apoyo.

Por todo lo expuesto se puede entender esto desde varias perspectivas; la primera, que no existe un apoyo real para los empresarios por parte del gobierno, porque las instituciones del Sistema Financiero Mexicano no los considera sujetos de crédito al no cumplir con los requisitos mínimos indispensables establecidos en sus políticas de financiamiento, asociado a que los empresarios no cuentan con una estructura formal ni el soporte documental contable (estados financieros) que les permita ser sujetos de financiamiento, otro aspecto que pudiese concebir como tal lo es, que las empresas objeto de este estudio en Colima, están bien establecidas y no requieren solicitar ningún tipo de financiamientos. Por último, sería importante conocer a la postre la decisión de inversión que tienen las empresas del sector industria alimentaria, tomando como base o referencia aspectos del presente trabajo como una línea de investigación a futuro.

Referencias Bibliográficas

Adam, S. J., Delgado, G. A., Diaz, M. A., De los Monteros, C. J., & Herrerias, A. E. (2004). *Finanzas Basicas.* Mexico: INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS.

Álvarez, M., & Abreu, J. (2008). Revista Internacional de Buena Conciencia. *Estrategias Financieras en la pequeña y mediana empresa*.

Americas, D. (2011). Mipymes en México. *El Universal*.

Anzola, S. (2002). *Empresas, Administración de Pequeñas.* (2. Edicion, Ed.) Mexico: McGraw Hill.

Berkowitz, D. E. (1999, 10 01). *Industria Alimaentaria*. Recuperado de http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TxtosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/67.pdf

Camacho, E. (2011). Las pymes detonan el mercado interno: SE. *El Universal*. http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/88140.html

Claver, C. E., Rienda, G. L., & Pertusa, O. E. (2004, 08). *Un marco teórico para la continuidad de la empresa familiar desde un punto de vista etratégico.* Recuperado de http://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/060130_712792_E.pdf

Corona, C. (2009, Enero 13). *Empresa. Historia y definición.* Recuperado de mailxmail: http://www.mailxmail.com/curso-empresa-organigrama-clasificacion/empresa historia-definicion

Cuevas, R. (2008). *Ingenieria de Alimentos, Calidad y Competitividad en Sistemas de la Pequeña Industria Alimentaria* . Roma : FAO fiat panis.

Dare, V. (2015). Industria Alimenticia. *Tendencias de Panificacion*,1-1.

Diario Oficial de la Federacion. (2009). *Clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño en México.* Mexico.

Diario Oficial de la Unión Europea. (2003). *Empresa.* Recuperado el Julio 25, 2015, de http://www.naviaporcia.com/images/documentos/documento_14.pdf

Directorio Estadistico Nacional de Unidades Economicas. (2010). Recuperado de http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx

Dukehart, M. E. (2011, 10 17). *SEGURIDAD, SOBERANÍA Y LA MENTIRA DE LA ESCASEZ: Un GEOGRAFÍA retórico de los sistemas alimentarios GLOBAL*. Recuperadode:http://search.proquest.com/pqdtglobal/docview/915158448/previewPDF/2F871EC71CCA46CEPQ/1?accountid=30040

Esparza A., J. L., García-Pérez de Lema, D., & Duréndez G., G. A. (2015). *REDALYC.* Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25715828004

Flores Preciado, J., Vidrio Barron, S. B., & Reyes Fong, T. (2014). *INVESTIGACIONES SOBRE COMPETITIVIDAD INNOVACION Y DESARROLLO SUSTENTABLE EN LAS CIENCIAS ECONOMICO ADMINISTRATIVAS.* GASCA.

GARIBAY, G. Q. (2004). *Biotecnologia Alimentaria.* MEXICO: LIMUSA.

Guzman, P. R. (2012, Abril 18). *Blog* MIPyMES. Recuperado de http://definiciondemipymes.blogspot.mx/

Haar, J. (2006). La gestion de las empresas Familiares: Pacto de Balance. *Debates IESA*, 18-21.

Hernández, S. R., Fernández Collado, C. y M.P. Baptista Lucio (2014). *Metodología de la investigación.* Mc Graw Hill, México

Hernández, R. R. (2007). *Las MIPyMES en Latinoamerica.*

INEGI. (2008). *Institutoo Nacional de Estadistico y Geografico*. Recuperado de http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx?e=24

INEGI. (2009). *Censos Economicos.* Recuperado de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/calc_CENSAL-municipio.asp

INEGI. (2010). *DENUE.* Recuperado http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx

Jimenez, V. (2002). *Una Propuesta de mercadotecnia, para impulsar el crecimiento de las micoempresas comerciales.* Huajuapan de Leon, Oaxaca, Mexico.

Johnson, R. W. (1971). *Adminsitración financiera.* México: CECSA.

Mora, M. J. (2006). *Analisis de las necesidades de Financiamiento en las Empresas Pequeñas Manufactureras del Municipio de Colima.* Recuperado de http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf

Morales, C. A., & Morales, C. J. (2002). *Respuestas rápidas para los financieros.* México: Prentice Hall.

Ochoa, S. G. (1996). *Administración financiera 1.* México: Pearson Educación.

Ortega, C. A. (2009). *http://articulosfinanzas.blogspot.com.* Recuperado de http://articulosfinanzas.blogspot.com/2009/01/definicion-de-administracion-financiera.html

Instituto de Investigaciones Lesgislativas del Senado de la. (2002, Junio). *Trayectoria de las micro, pequeñas y medianas empresas.* Recuperado de eumed.com: http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1216/evolucion_pequena_empresa.html

Secretaria de Economia. (2011, Junio 09). *Contacto PyME.* Recuperado de http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5841-acuerdan-fortalecer-acciones-de-apoyo-a-mipymes-

Secretaria de Fomento Economico del Gobierno del Estado de Colima. (2008). *Localización del Estado.* Colima.

Secretaria de Fomento Economico del Gobierno del Estado de Colima. (2011). *Sectores Productivos de Comercio en Colima.* Colima.

Vargas, I. (2012). Pymes, el eje de la economía mexicana. *CNN Expansion* .

Villagomez, R. (2010). La Importancia del Capital Social en Empresas de Capital Privado en la Ciuduad de Huajuapan. Huajuapan de Leon, Oaxaca: Tesis.

Zabludovsky, G. (2003). *Las mujeres empresarias en México.* México

Zevallos, V. E. (2003). *Miro,pequeñas y medianas empresas en América Latina,* Revista de la CEPAL. Abril, n° 79.

VII. Innovación Organizacional

Factores Financieros y Tecnológicos con la Competitividad en las Pymes Familiares del Sector de la Construcción en Colima

Juan Flores Preciado[1]
Refugio Humberto Tene[2]
Felix Rogelio Flores[3]

[1]Universidad de Colima - Superior de Mercadotecnia, jflores@ucol.mx
[2]Universidad de Colima - Fac. de Contabilidad y Administración, Escuela de Mercadotecnia, htene@ucol..mx
[3]Universidad de Colima - Mercadotecnia, solfelix@ucol.mx

Factores Financieros y Tecnológicos con la Competitividad en las Pymes Familiares del Sector de la Construcción en Colima

Resumen

Gracias a los acuerdos comerciales que México tiene en los últimos años, las PyMES constituyen la columna vertebral de la economía nacional y tienen un alto impacto en la generación de empleos y la producción nacional. De acuerdo a INEGI, en México existen aproximadamente 4,015,000 unidades empresariales, las cuales 99.8% son PyMES y generan 52% del PIB y 72% del empleo en el país. Para esta investigación, se eligieron del sector construcción, siendo este sector importante en el desarrollo de un país, proporciona elementos de bienestar básicos en una sociedad como: construcción de puentes, carreteras, puertos, vías férreas, plantas generadoras de energía eléctrica, viviendas, escuelas, hospitales, parques, hoteles, teatros, etc. Se analizaron las empresas del sector ya mencionado en el Estado de Colima y el municipio Villa de Álvarez el cual se ubica entre los estados más pequeños de la República Mexicana, su población de 650,555 habitantes y cuenta con 10 municipios. La finalidad es detectar el nivel de competitividad que existe entre ellas, los factores claves para estudiar son la estrategia organizacional, estabilidad financiera y el grado de utilización de herramientas en la tecnología, innovación y los procedimientos de calidad.

El desarrollo de la investigación se basó en un enfoque cualitativo y cuantitativo permitiendo la recolección y análisis de datos. En la base de datos de INEGI se obtuvieron datos de las 60 pequeñas y medianas empresas del sector de construcción en Colima. El campo de estudio comprende los municipios de Colima, Comala, Cuauhtémoc, Coquimatlan y Villa de Álvarez. De este universo se logró obtener la información de 24 empresas el resto no se aplicaron debido a que no se localizaron y otras se negaron a contestar, de las cuales un 85% son de índole familiar. El instrumento utilizado para obtener información fue un cuestionario estructurado en cinco bloques: datos generales; estrategia y organización; competitividad; tecnología, calidad e innovación y aspectos contables, financieros y de rendimiento.

Las PyMES familiares representan el 85% en el sector de construcción en el estado de Colima, el 99% de las empresas son dirigidas por hombres que oscilan entre los 30 y 70 años de edad, cuentan con estudios universitarios y llevan dirigiendo la empresa desde su

nacimiento y solo el 1% son mujeres. Con el software estadístico SPSS se realizó el análisis de datos, obteniendo resultados los cuales indican el nivel competitivo en el mercado, un 90%, de las empresas trabajan principalmente a partir de licitaciones para poder ganar este concurso, dichas empresas deben sobresalir mostrando ventajas competitivas. A pesar de esta marcada necesidad de ser mejor, se observó que el 21% de las empresas muestran interés por obtener o destacar en tecnología, innovación u obtener una certificación de calidad.

Palabras Clave: pymes familiares, competitividad, factores financieros

Financial and technological factors of competitiveness in SMEs family of the construction sector in Colima

Abstract

Thanks to trade agreements that Mexico has in recent years, SMEs form the backbone of the national economy and have a high impact on job creation and domestic production. According to INEGI, in Mexico there are about 4.015 million business units, 99.8% of which are SMEs and generate 52% of GDP and 72% of employment in the country. For this research, they were chosen in the construction sector, and this important sector in the development of a country, provides elements of basic welfare in a society such as construction of bridges, roads, ports, railways, power plants, electricity, housing, schools, hospitals, parks, hotels, theaters, etc. Sector companies mentioned in the State of Colima and Villa de Alvarez municipality which is among the smallest states of Mexico, its population of 650.555 habitants and has 10 municipalities were analyzed. The aim is to detect the level of competitiveness between them, key factors to consider are the organizational strategy, financial stability and the utilization of tools in technology, innovation and quality procedures.

The development of the research was based on a qualitative and quantitative approach allows the collection and analysis of data. In the database INEGI data 60 small and medium business in the construction sector in Colima were obtained. The field of study includes the municipalities of Colima, Comala, Cuauhtémoc, Coquimatlan and Villa de Alvarez. From this universe was possible to obtain information other 24 companies were not implemented because not found and others refused to answer, of which 85% are family reasons. The

instrument used to obtain information was a questionnaire structured into five blocks: general data; strategy and organization; competitiveness; technology, quality and innovation and accounting, financial and performance aspects.

SMEs families represent 85% in the construction sector in the state of Colima, 99% of companies are men between 30 and 70 years directed, have university studies and lead managing the company since its birth and only 1% are women. With SPSS statistical software data analysis was performed, obtaining results which indicate the level of competition in the market, 90% of companies work mainly from bids to win this competition, these companies must excel showing competitive advantages. Despite this strong need to be better, it was observed that 21% of companies show interest in obtaining or highlight in technology, innovation or obtain a quality certification.

Keywords: SMEs family, competitiveness, financial factors

Introducción

En la actualidad las PyMES se encuentran interactuando en un mercado abierto, lo cual implica cambios en los subsistemas productivos, tecnológicos y financieros. Las empresas que no respondan en tiempo y forma a estos cambios no subsistirán en su entorno. Las pequeñas y medianas empresas son consideradas hoy día como uno de los actores claves del desarrollo. Esta percepción se sustenta tanto en el examen de indicadores económico-sociales (incidencia en el empleo, en el PIB y en el comercio exterior,..) como en su consolidación como tema relevante en las agendas del desarrollo. (Flores & González, 2009)

El nuevo contexto internacional en que se mueven los negocios plantea grandes desafíos a las PYMES de América Latina. El futuro de éstas se definirá cuando hayan puesto a prueba su capacidad de competir en economías crecientemente desreguladas y abiertas a los intercambios con el exterior. La lucha se dará tanto en el mercado interno (competencia de empresarios extranjeros) y en los mercados internacionales (liderazgo de procesos importadores y exportadores de bienes y servicios por parte de la PYME).

El enfrentamiento de formas nuevas de competencia con actores externos cada vez más capaces, ponen a prueba en grado crítico a las PYMES para posicionarse y articularse con otros actores de su entorno, tales como proveedores, clientes y competidores. (Porter, 2005)

citado por (Cubillo, 2009). Ello exige a la PYMES el dominio y el ejercicio de una capacidad continua de monitoreo o vigilancia del entorno. Se trata de percibir, interpretar y transformar en decisiones a las señales fuertes y débiles indicativas de variaciones en el entorno, ya sea provengan del llamado microambiente (espacio sobre el cual la PYME puede ejercer algún grado de control) o del macroentorno (espacio que es un dato para la PYME). (Sainte-Marie, 2006) citado por (Cubillo, 2009)

Los empresarios de las PYMES latinoamericanas se enfrentan muy desprotegidos y en un estado de alta vulnerabilidad al interactuar en un cambiante mercado del conocimiento y de la información, y con pocas herramientas para sacar provecho de las informaciones y conocimientos externos. La complejidad y mutabilidad de los entornos de las PYMES hacen cada vez más imperioso para el que toma decisiones contar con "nuevas cartas e instrumental de navegación". (Cubillo, 2009)

Si bien los enfoques de estudio son diversos, éstos se pueden sintetizar en cinco perspectivas: los procesos de relevo generacional, la evolución (generalmente estudiada como ciclos históricos) de las empresas familiares, las estrategias empresariales y sus resultados económicos, la dinámica de las relaciones intrafamiliares y sus efectos sobre la empresa y, finalmente, las condiciones de entorno que inciden en la permanencia y desarrollo de estas organizaciones. Cada una presenta a su vez múltiples posibilidades de investigación (Romero, 2006).

La problemática que en la actualidad presentan las pequeñas y medianas empresas familiares en el sector de la construcción en los municipios de Colima y Villa de Álvarez en relación a los factores son cada vez más recurrentes. La estrategia y organización de una empresa, independientemente de la magnitud que ésta tenga, es de vital importancia para el desarrollo de la misma, ya que una buena estrategia y una organización correctamente implementada hace que la empresa sobresalga a nivel competitivo en su sector desafortunadamente en algunas empresas aún no se le da la importancia que merece y se mantienen conformes con lo que tienen. Así mismo, tener una estabilidad financiera, le permite a la empresa tener una base sólida en todas las operaciones que realiza. El sector de la construcción es uno de los sectores más importantes e indispensables del país, sin embargo, en México y, específicamente, en el Estado de Colima la competencia se realiza a

través de licitaciones con el gobierno y el tiempo de espera entre las jornadas de trabajo es largo; todo esto repercute negativamente en la estructura financiera de la empres.

Se desconoce la situación actual de las pequeñas y medianas empresas familiares del sector de construcción en el Estado de Colima en cuanto a la planeación estratégica y los factores financieros, tecnológicos, de calidad e innovación y la relación que éstos tienen con la competitividad.

1. ¿Cuál es la situación en que se encuentran las PyMES familiares del sector de construcción en Colima y los factores tecnologicos y la estabilidad financiera para competir en el mercado?

Objetivo de la investigación

Identificar el grado de competitividad de las empresas familiares de Colima en el sector de la construcción en los siguientes aspectos: estabilidad financiera y el grado de utilización en la tecnología e innovación.

Delimitación

La investigación se delimitó solamente a la zona conurbana de Colima en las PyMES de las empresas familiares en el sector de la construcción.

Justificación

La presentación de una perspectiva general de lo que las PyMES significan y representan, debe empezar por destacar, por más que se trate de algo sobradamente conocido, que la estructura social y económica de todos los países está constituida, básica y principalmente, por pequeñas empresas. A las Pymes corresponde, en efecto, un protagonismo insustituible en la creación de riqueza y la generación de empleo, para lo cual son decisivos, como habitualmente se destaca, su flexibilidad de adaptación a los cambios derivados de los ciclos económicos y su gran sensibilidad a los procesos de relanzamiento de la inversión. Por el contrario, se enfrentan a los problemas propios de su reducida dimensión.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas familiares (PyMES), éstas representan en promedio en Latinoamérica cerca del 80% de todas las empresas registradas, contribuyen con cerca del 68% de la generación total de empleo y con un poco más del 50% del PIB nacional. En efecto, estadísticas recientes muestran que cerca del 65% de todas las sociedades anónimas registradas en el país son de carácter familiar y que en conjunto, sin

considerar su carácter legal o su tamaño, poco más del 85% de todas las empresas tiene este carácter. (Romero, 2006)

En Colombia en conjunto, las empresas familiares desempeñan un papel fundamental en la economía de cualquier país en el mundo. En el caso de las pequeñas y medianas empresas familiares (PyMES), éstas representan en promedio en Latinoamérica cerca del 80% de todas las empresas registradas, contribuyen con cerca del 68% de la generación total de empleo y con un poco más del 50% del PIB nacional, estadísticas recientes muestran que cerca del 65% de todas las sociedades anónimas registradas en el país son de carácter familiar y que en conjunto, sin considerar su carácter legal o su tamaño, poco más del 85% de todas las empresas tiene este carácter (Romero, 2006).

En el año 2009 existían en México 5, 144,056 empresas, de las cuales el 99.8% son (PyMES) y participan dentro de las actividades económicas de la siguiente manera: 47.1% en servicios, 26% en comercio, 18% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representan el 8.9%, mismas que concentran el 78.5% del personal ocupado (Secretaría de Economía, 2011).

Se tienen cifras del 99.7% de las micro, pequeñas y medianas empresas, de acuerdo con el IMCO2 (2007), mientras que en Michoacán la composición empresarial es del 98.6% para mi PyMES (COECYT, 2007) citado en (Flores & González, 2009).

La situación actual de Colima, según Nicolás Soto Beltrán, presidente de la Cámara Mexicana de la Construcción (CMIC, 2015) en Colima, aseguró que las empresas constructoras en el estado han recortado personal, producto de la disminución de la obra pública. Recordó que el Gobierno federal anunció recortes a diferentes secretarías, institutos y dependencias federales que realizan obras en las entidades como carreteras, hospitales, escuelas, presas y cualquier otra obra pública en beneficio de los habitantes de cada estado, a Colima le afecto de manera importante la disminución del 40% de las obras proyectadas para 2015. Ingenieros, arquitectos, personal operativo y administrativo son los más perjudicados, ya que al no tener contratos y poco trabajo, las empresas no pueden sostener la planta laboral con la que iniciaron en 2015, antes de que se anunciaran los ajustes al presupuesto federal a la obra pública. (Soto, 2015)

De acuerdo con Salazar (2005), las empresas familiares no implican necesariamente a una PyMES, siempre y cuando exista el control de la dirección de la compañía por parte de una

familia o más familias, considerándola como empresa familiar. Los resultados de las estadísticas internacionales sobre la existencia de las empresas familiares muestran cifras bastante significativas:

- Generan empleos para 100 millones de personas a nivel mundial.
- Constituyen el 60% sobre el total de empresas del planeta.
- El 25% de las 100 primeras empresas del mundo son familiares.
- En España suponen un 60% del empleo privado y un 65% del PIB.
- En Latinoamérica constituyen casi el 90% de todas las compañías.

Situación Actual del sector construcción

En el estado de Colima existen diferentes sectores, los cuales realizan una aportación al Producto Interno Bruto (PIB) estatal con las diferentes actividades que realiza cada empresa dentro del estado. El sector de la Construcción tuvo un decremento del -4.8% para el año del 2013 según el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI) y al mes de mayo de 2015, la ciudad de Colima registró una tasa de inflación anual de 2.74%, por debajo de la inflación nacional (2.88%) según el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI, 2014).

Sector Construcción

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2014), el sector de la construcción utiliza insumos provenientes de otras industrias como el acero, hierro, cemento, arena, cal, madera, aluminio, etc., por este motivo es uno de los principales motores de la economía del país ya que beneficia a 66 ramas de actividad a nivel nacional.El Consejo Nacional de Normalización y Certificación (CONOCER) afirma que el sector de la construcción es uno de los sectores más importantes para México.

En la generación del valor agregado, represento en el período 2003-2010 entre 6.5% y 7.0% del PIB nacional. Dentro del sector de la construcción el subsector de edificación es el que tiene mayor importancia; en el 2010 su participación en el PIB total fue de 3.69%, mientras que la construcción de obra pesada presentó el 2.44% y los trabajos especializados de

construcción tuvieron una participación del 0.50% respecto a la actividad total de la economía.

Competitividad es la capacidad de las empresas de vender más productos o servicios y mantener o aumentar su participación en el mercado sin la necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competido. (Hernández, 2000)

La competitividad de las empresas depende de factores en tres niveles: el primer nivel es la competitividad del país, que incluye variables como la estabilidad macroeconómica, la apertura y acceso a mercados internacionales o la complejidad de la regulación para el sector empresarial; el segundo nivel se refiere a la infraestructura regional; un tercer nivel que explica la competitividad de las empresas tiene que ver con lo que ocurre dentro de la propia empresa (Cervantes, 2005) citado por (Saavedra, 2012).

Productividad y rentabilidad.

La productividad se define como la relación entre la cantidad de producción en un período de tiempo y los recursos utilizados para dicha producción. Los recursos comprenden la mano de obra, los materiales e indirectos, lo que señala que hay productividad en mano de obra y productividad en materiales. Ser productivo significa generar la mayor cantidad de producto, al menor costo, al menor tiempo, con la mayor calidad y mayor competitividad en el mercado

Metodología

La investigación que se desarrollo es exploratoria y descriptiva porque se pretende determinar el nivel de competitividad de las pequeñas y medianas empresas familiares del Estado de Colima. Se pretende describir la relación que tienen factores como estrategia organizacional, finanzas, tecnología, innovación y calidad con las PyMES familiares de esta zona.

Universo

La presente investigación se realizó en el Estado de Colima, éste tiene una superficie de 5,627 km2 y se localiza en el occidente del país, se integra por 10 municipios: Armeria, Colima, Comala, Coquimatlán, Cuauhtémoc, Ixtlahuacán, Manzanillo, Minatitlán, Tecomán y Villa de Álvarez; entre los cuales destacan: Manzanillo, Tecomán, Cómala, zona conurbada Villa de Álvarez y Cuauhtémoc por tener una actividad económica de

mayor desarrollo. La población total del Estado de Colima es de 650,555 personas de las cuales el 50.4% son mujeres y el 49.6% hombres, según el Censo de Población y Vivienda (INEGI, 2014) .De acuerdo al apartado "Directorio Estadístico Nacional de Unidades", esta entidad federativa cuenta con 31,614 unidades económicas, lo que representa el 0.7% del PIB total en nuestro país.

En el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2014) se tienen registradas 60 pequeñas y medianas empresas del sector de construcción en Colima. El campo de estudio de esta investigación comprende los municipios de Colima y Villa de Álvarez.

Censo

Debido a que el número de elementos del universo sólo registra 60 pequeñas y medianas empresas en el sector de construcción, se determinó estudiarlos a todos. Del total de empresas, sólo se logró obtener datos de 24 empresas, sobre las cuales se desarrolló la investigación, y del resto no se obtuvo información debido a que 12 empresas no se localizaron, 2 cambiaron de ubicación, 2 tienen otro nombre y 10 otras se negaron a contestar. Las encuestas que se aplicaron arrojaron que de las PyMES de Colima y Villa de Álvarez, el 96% son de índole familiar.

Instrumento

El instrumento utilizado para obtener información fue aplicar un cuestionario estructurado en cinco bloques:

- Datos generales,
- Estrategia y organización,
- Competitividad,
- Tecnología, calidad e innovación, y
- Aspectos contables, financieros y de rendimiento.

Se utilizaron herramientas como Microsoft Excel y Statistical Pack age for the Social Sciences (SPSS) para establecer estadísticamente el proceso y realizar la captura de los resultados y facilitar el análisis, obtener los resultados y realizar las conclusiones pertinentes.

Prueba piloto

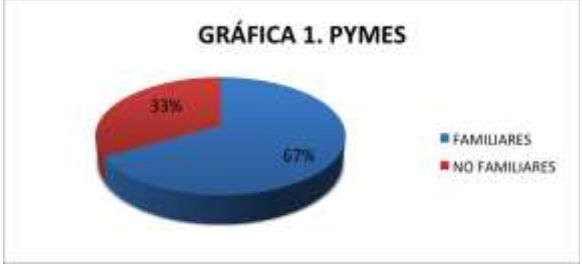
Se llevó a cabo una prueba piloto con expertos en la materia con el fin de corroborar la fiabilidad del cuestionario que se pretende aplicar a las 60 PyMES del sector de construcción de Colima, y en caso necesario hacer las modificaciones pertinentes para que una vez definido se haga la aplicación de acuerdo al método de selección de muestra.

Posteriormente se recopiló la información y se capturó en el programa estadístico SPSS con el fin de analizar los resultados e identificar las variables, en éste, se comprobarán las hipótesis y se verificará la correlación existente entre las los factores financieros, competitivos y tecnológicos con las PyMES del sector ya mencionado.

Resultados y su discusión

Después de aplicar el cuestionario y obtener la información de 24 PyMES del sector construcción de los municipios Colima y Villa de Álvarez en el Estado de Colima, se presentan los siguientes resultados.

Es importante mencionar que de las 24 PyMES encuestadas, la investigación se enfocará solamente a las empresas de índole familiar, es decir, 16 unidades, las cuales representan el 67% del total. Además se hace incapié en que todas las graficas que se muestran a continuación son de elaboración propia y de cada una se muestra un pequeño análisis de la misma.



Fuente: elaboración propia

Gráfica 1. De las 24 PyMES del sector de construcción en los municipios de Colima y Villa de Álvarez, en el Estado de Colima, el 67% es de índole familiar mientras que el resto no se considera como tal al tener menos del 50% de los accionistas familiares el control mayoritario de la misma.

Gráfica 2. Además, se observó que el 81% de los gerentes generales de las PyMES familiares del sector de construcción tiene un nivel de formación universitario, mientras que el resto tiene o nivel básico o posgrado, como se muestra a continuación:

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 3. A continuación se muestra que todas las PyMES familiares en el sector de construcción cuentan con departamento de contabilidad y finanzas, ya que es parte esencial y fundamental en el desarrollo de la misma.

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 4. En la gráfica siguiente se puede observar que la estructura formal de Innovación en las PyMES, en la mayoría de los casos a los empresarios no les interesa realizar cambios para mejorar.

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 5. A continuación se muestra una grafica sobre el incremento de la rentabilidad en los Negocios Familiares en los últimos dos años.

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, un 31%, considera que han tenido un buen avance, un 7% mencionó haber tenido poco crecimiento y el 56%, se mantiene estable en este rubro.

Siendo el financiamiento bancario otra de las herramientas principales para las empresas, se muestra a continuación los resultados obtenidos en las encuestas, respecto al uso de esta herramienta a más y menos de un año.

Fuente: Elaboración propia

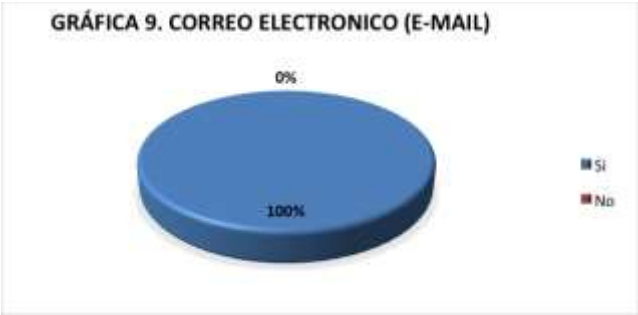
Gráfica 6 y 7. En estas gráficas se puede observar que las pymes familiares del sector de construcción utilizan en mayor medida financiamientos mayores a un año para cumplir con sus gastos y costos.

Fuente: Elaboración propia

Grafica 8.- El financiamiento a proveedores un 44% indica que siempre lo realiza y un 31% casi siempre, de tal manera que casi un 75% su financiamiento es por este medio.

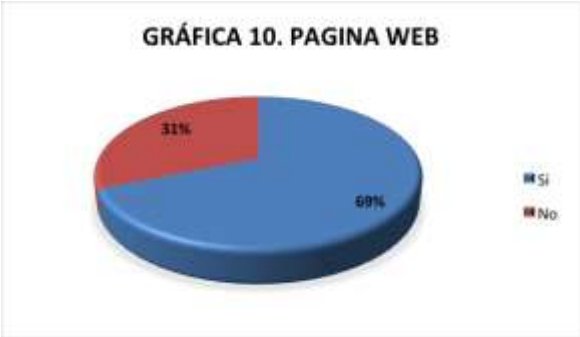
Tecnología, Innovación y Calidad

A continuación se muestran los resultados obtenidos de acuerdo a la utilización de algunas herramientas de tecnología, innovación y calidad de las PyMES familiares del sector de construcción.



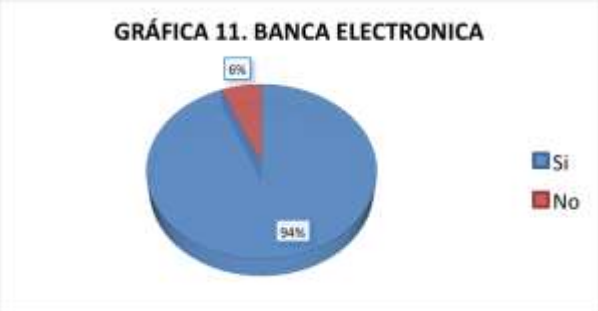
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 9. Se observa que las 16 PyMES familiares del sector construcción cuentan con correo electrónico (e-mail) debido a la importancia que tiene contar con este medio, para la facilitar la comunicación con clientes y proveedores



Fuente: Elaboración propia

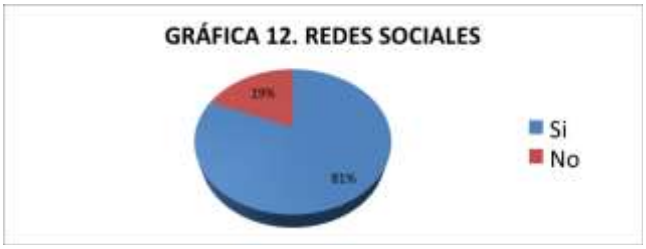
Gráfica 10. De las PyMES del sector de construcción que fueron encuestadas, 5 empresas cuentan con página web, mientras que 11 empresas no consideran importante contar con una.



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 11. Solo una de las 16 PyMES encuestadas no usa la banca electrónica, mientras que el resto sí lo hace debido a la importancia que tiene al evitar ir físicamente a realizar pagos, depósitos, pagos de impuestos a las instituciones financieras.

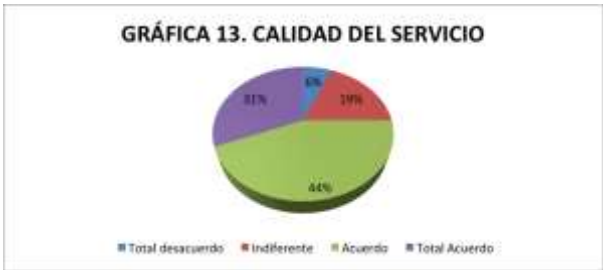
Gráfica 12. En cuanto al uso de redes sociales como facebook, twitter, entre otras, a continuación se muestra que 13 de las 16 PyMES familiares utilizan las redes sociales, mientras 3 empresas no la utilizan.



Fuente: Elaboración propia

Dentro del rubro de Calidad, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Gráfica 13. Respecto a la evolución que han tenido dichas empresas en los últimos dos años en cuanto a la mejora de la calidad del servicio, solo una está en total desacuerdo, 3 empresas son indiferentes ante esta mejora, 7 empresas están de acuerdo y 5 empresas están en total de acuerdo de que han tenido crecimiento en este rubro.



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 14. Por último, en cuanto a la importancia de la innovación de la PyMES familiares, se identificó que 4 empresas no aplican procesos de innovación, a 3 les es indiferente, para 6 es importante y sólo 3 considera que es una herramienta muy importante.

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

En Colima se encuentran registradas 60 pequeñas y medianas empresas del sector de construcción, de éstas se logró obtener información de 24. Esta investigación se llevó a cabo con las 16 PyMES de índole familiar, es decir, el 67 % de las 24 encuestadas.

El 63% de las empresas ya mencionadas llevan en el mercado entre uno y 10 años, el 100% son dirigidas por hombres, de los cuales el 81% tiene una formación académica universitaria y su edad oscila entre los 31 y 72 años.

Después del análisis que se realizó en la presente investigación, se logró el objetivo planteado, el cual buscaba identificar la situación actual de las pequeñas y medianas empresas familiares del sector de construcción en Colima en cuanto estabilidad financiera para competir en el mercado. De este objetivo se planteó la primera hipótesis, que afirmaba que una buena estrategia organizacional y estabilidad financiera, haría más competitivas a dichas empresas.

En cuanto a las estrategias organizacionales, los empresarios opinan que el 50% de las empresas han mejorado sus procesos internos en los últimos meses y que el 75%% de ellas cuenta con una buena planeación y organización estratégica, al 25% restante aún le falta aplicar de manera más eficiente herramientas como la planeación estratégica y la mejora de sus procesos internos, pues esto les permitiría permanecer en el mercado mostrando ventajas más competitivas dentro de su sector y lograr una mayor eficiencia en las actividades que realizan. Así mismo, se observó que el 100% de las empresas cuentan con una estructura formal en los departamentos de contabilidad y finanzas y sólo el 30% tiene formalmente estructurados los departamentos de calidad e innovación debido que no consideran importante aplicar estos procesos para aumentar el valor de la empresa.

Por otra parte, respecto a los factores financieros, se encontró que el 56% de las pymes familiares de este sector se encuentran estables en cuanto a la evolución de su rentabilidad en los últimos dos años y sólo el 6% dice que ha incrementado su rentabilidad en una valoración máxima del 1 al 5. Así mismo, utilizan en un 56% las aportaciones de los accionistas y reinvierten las utilidades para llevar a cabo los procesos productivos de su ciclo operativo, en un 51% recurren financiamientos mayores a un año con instituciones bancarias y solicitan crédito a sus proveedores en un 38%. Esto quiere decir que, financieramente hablando, el sector de la construcción en los municipios de Colima y Villa de Álvarez, en el Estado de Colima no está en crecimiento ni en declive, se mantiene constante. Dicho lo anterior es importante poner atención en este punto, puesto que las empresas deben buscar crecer para no estancarse, pues tarde o temprano esto lleva a un decrecimiento.

El segundo objetivo de esta investigación fue determinar el grado de relación que tienen las edades de los directores generales de las PyMES familiares en el sector de construcción en Colima y Villa de Álvarez con la tecnología de la información y la comunicación (TIC´s) y las herramientas de calidad e innovación, para ser más competitivas. En este sentido, la segunda hipótesis que plantea que a menor edad de los directores generales de las PyMES familiares en el sector de construcción en Colima y Villa de Álvarez, mejor es la tecnología y las herramientas de calidad e innovación que utilizan, se rechaza, debido a que en los municipios de Colima y Villa de Álvarez, en el Estado de Colima, las empresas que muestran un porcentaje mayor de utilización de herramientas de calidad e innovación así

como de mejor tecnología son las que tienen un gerente con un rango de edad entre 41 y 70 años, mientras que los más jóvenes y los mayores de 70 años tienen un nivel más pequeño de estos aspectos.

Además, dentro de este rubro, se identificó que las redes sociales son, actualmente, 100% más utilizadas que las páginas web que en arrojaron ser utilizadas sólo por el 31%, a sí mismo se observó que, para llevar a cabo operaciones como transacciones monetarias, pedidos o contratos a través de la web es utilizada en un 94%.

Actualmente el mundo se encuentra ante una era tecnológica en donde la globalización está a la orden del día y los empresarios, independientemente de la edad, género o sector en el que se encuentren, deben tener la mente abierta para implementar cambios que mejoren a la organización y le permitan introducirse en el mercado por méritos propios. El sector de la construcción, además de ser uno de los más importantes para la funcionalidad de un país, es un sector en donde existe mucha competitividad y las oportunidades de trabajo son fáciles de obtener cuando se utilizan de manera adecuada estrategias organizacionales, financieras y de innovación de calidad.

Referencias Bibliográficas

Anastasi, Alejandra, Gustavo, Padilla, G., & Gaston, R. (2008). Utilizacion de financiamientos bancarios, credito de largo plazo y sus impactos en la performance microeconomica de las empresas. *BcRa* .

Cubillo, J. (2009). La inteligencia empresarial en las pequeñas y medianas empresas competitivas de América Latina: algunas reflexiones. *Ciência da Informação* .

Flores, R. B., & González, S. F. (2009). LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES MORELIANAS. *Cuadernos del CIMBAGE Nº 11* .

Gonzalez, R. (2005-2011). Ciencia y Tecnologia. *UPOLI* .

Hansson, F., & Klefsjo. (2003). *A core value model form implenteing total quality managemenr in small organization* .

Hartline, J. M. (2008). Optimal Marketing strategies over social networks. *ACM* .

Hernández, E. (2000). *La competitividad industrial en México.* México, D.F.

Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, L. P. (2014). *Metodología de la Investigación.* México: Mc Graw Hill.

INEGI. (2014). *Cuentame Inegi*. Retrieved 2015 el 3-agosto

Romero, L. E. (2006). Competitividad y productividad en empresas familiares pymes. *Revista Escuela de Administración de Negocios [en linea]* .

Romero, L. E. (2006). Competitividad y productividad en empresas familiares pymes. *Revista EAN No. 57* .
Salazar, N. G. (2005). Empresas Familiares.
Saavedra, G. M. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento & Gestión* , 33.
Secretaría de Economía. (09 de 06 de 2011). *Secretaría de Economía*. Retrieved 07 de 07 de 2011 from www.economia.gob.mx: http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Contacto_PyME

Impacto de la Innovación Como Factor de Competitividad en las Pequeñas y Medianas Empresas Establecidas en la Región Tula-Tepeji

Ismael Acevedo Sánchez[1]
Alfredo Castillo Trejo[2]
María de Lourdes Ortega Montiel[3]

[1]Universidad Tecnológica de Tula-Tepeji - Desarrollo de Negocios, iacevedo@uttt.edu.mx
[2]Universidad Tecnológica de Tula-Tepeji - Desarrollo de Negocios, acastillo@uttt.edu.mx
[3]Universidad Tecnológica de Tula-Tepeji - Desarrollo de Negocios, mlourdes@uttt.edu.mx

Impacto de la Innovación Como Factor de Competitividad en las Pequeñas y Medianas Empresas Establecidas en la Región Tula-Tepeji

Resumen

Este estudio tiene por objeto identificar los aspectos que alientan o impiden a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ser detonadoras de crecimiento económico regional, a través de una investigación exploratoria de la zona Tula–Tepeji. La presente investigación se centra en identificar el impacto de la innovación como factor de competitividad en PYMES establecidas en la región de Tula-Tepeji, mediante el análisis de sus actividades de innovación, que permita establecer la posición que guardan estas empresas. La innovación constante dentro de las organizaciones en México, se ha convertido en una de las herramientas congruentes para optimizar el crecimiento, productividad y mejora competitiva que permita extender el ciclo de vida de las mismas. El reconocer ese impacto permitirá que las pequeñas y medianas empresas establecidas como las que inicien operaciones identifiquen los factores que se señalarán en esta investigación para poder ser más competitivas.

Palabras Clave: Crecimiento, Competitividad, Innovación, PYMES

Impact of Innovation as a Competitive Factor in Small and Medium Enterprises in the Tula-Tepeji Region.

Abstract

This study aims to identify the issues that encourage or impede “Small and Medium Enterprises" (SMEs) to be detonating regional economic growth through an exploratory investigation of the Tula- Tepeji area. This research focuses on identifying the impact of innovation as a competitive factor in (SMEs) established in the region of Tula – Tepeji, by analyzing their innovation activities, in order to establish the position to keep these companies. Constant innovation within organizations in Mexico, has become one of the tools to optimize growth, productivity and competitiveness improvement for extending the life cycle of them. Recognizing this impact will allow small and medium-sized businesses as they start operations to identify the factors that are highlighted in this research in order to be more competitive.

Keywords: Growth, Competitiveness, Innovation and Small and Medium Enterprises (SMEs)

Introducción:

El presente estudio, aborda una investigación con un enfoque de tipo cuantitativo exploratorio, de acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2010, 5ª.) un enfoque cuantitativo; "usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías". Se trata en términos generales de un conjunto de procesos; por lo tanto este trabajo reúne todas las características de un estudio con enfoque cuantitativo porque recolecta información documental de acuerdo a trabajos relacionados con la innovación y la competitividad. Por otra parte, se ha establecido un objetivo general para el estudio y se ha definido una hipótesis, que busca identificar si la innovación es un factor que determina la competitividad de las pequeñas y medianas empresas. Para apoyar el trabajo de investigación se aplicó un cuestionario con 22 items y finalmente se analizaron los resultados para redactar las conclusiones derivadas de la investigación.

Justificación:

La discusión de la gestión de la innovación de las pequeñas y medianas empresas establecidas en la región Tula-Tepeji en relación a su entorno, es relativamente escasa, actualmente no se cuenta con un estudio que permita identificar el impacto de la innovación como factor de competitividad en las pequeñas y medianas empresas establecidas en la región de Tula-Tepeji del estado de Hidalgo, debido a que no se ha identificado un esquema de innovación de estas organizaciones que contemple la forma en cómo introducen innovaciones incrementales de tecnologías externas en sus procesos, por lo tanto el presente estudio pretende identificar el impacto de la innovación como factor de competitividad que establezca el parámetro mínimo que las empresas mexicanas deben tener, principalmente las que operan en la zona Tula-Tepeji en el estado de Hidalgo, para cotejarlo con su realidad y en la medida de sus necesidades implementar acciones que les permita mejorar su competitividad a partir de los hallazgos identificados.

Antecedentes:

El estudio de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), ha sido uno de los temas que más ha interesado a los científicos sociales en épocas recientes, debido a que estas son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto, generan la mayoría del empleo y del PIB en países desarrollados y en desarrollo. En Europa, el 99,8% de todas las empresas son pequeñas o medianas, suministran dos tercios de todos los empleos (73% en España) y el 56,2% de las ventas en el sector privado. En Brasil existen más de 4 millones de PYMES formales (las PYMES informales se estiman en más de 10 millones) que producen más del 40% del PIB (Albaladejo, citado por

Matalobos, Lorenzo y Solís 2005) y emplean a más del 50% de la población laboralmente activa. En términos generales muchos países coinciden en la importancia en cuanto a la generación de empleos y riqueza en la economía mundial.

En el caso de nuestro país, este tema no es de menor importancia, para ello se debe de tomar en cuenta que en México, y de acuerdo con datos del Censo Económico 2009 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, existen cerca de 5, 144, 056 unidades económicas, de las cuales, el 98.4% se concentró en Comercio, en los Servicios privados no financieros y las Industrias manufactureras con 47.1, 40.0 y 11.3% respectivamente. A partir del 2010 el INEGI incorporó el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), cuya finalidad es proporcionar de manera eficiente la actualización de las unidades económicas, además de proporcionar una fuente de consulta muy confiable para identificar la cantidad de unidades económicas que existen en nuestro país, de acuerdo a esta base de datos; existen en el país 4, 374,600 unidades económicas que representan cerca del 40 por ciento del total de personal ocupado, aportan más del 80% de la producción bruta total, poseen el 71.5% de los activos fijos y en cuanto a los ingresos recibidos, concentran poco más del 81 por ciento. Por otra parte y de acuerdo al estudio elaborado por Rubio y Aragón (2006) las PYMES son el motor principal de la continua expansión económica y del crecimiento del empleo en la mayoría de los países. Asimismo el análisis empírico realizado por los autores anteriormente mencionados, permite concluir que las PYMES más competitivas se caracterizan por los rasgos siguientes: Ocupan una posición tecnológica fuerte, ya que el desarrollo interno de la tecnología es su base de operaciones diarias, por lo que la adquisición y el uso que hacen de la tecnología las posicionan por delante de la competencia. Dedican grandes esfuerzos a la obtención de información sobre las tecnologías más relevantes de su sector, al desarrollo de nuevos productos, servicios y procesos, y a la dotación de mayores recursos (humanos y financieros) y sobre todo, están conscientes de la importancia que juega para ellos el departamento de I+D. Recaban información sobre el negocio, tienen una buena imagen ante el mercado, se anticipan con rapidez a los cambios y tendencias, y se esfuerzan por evaluar periódicamente la calidad de sus productos o servicios. Realizan procesos de selección rigurosos que permiten la entrada de personal que se adapta a las necesidades de la empresa como un todo y que, además, posee los conocimientos requeridos para los puestos. Fomentan el trabajo en equipo y la participación de los trabajadores; retribuyen por encima de la media del mercado; y, finalmente, cuentan con plantillas cuyos perfiles exceden habitualmente lo requerido por los puestos. En algunos casos están dirigidas por personas que ejercen un liderazgo natural, con una alta capacidad de influencia en el

comportamiento de los demás para conseguir los objetivos organizacionales, individuales y personales.

Al estudiar a la Innovación como factor de Competitividad, se debe de referenciar entonces trabajos de investigadores que han consagrado su esfuerzo al estudio de esta disciplina, como los son Narver y Slater, 1990, que mencionan; "La innovación, es un motor importante del crecimiento de la empresa", y ser innovadores es trabajar mediante el desarrollo de productos nuevos o mejorados, además de contar con procesos o sistemas de negocio que puedan ayudar a mejorar el desempeño de una compañía. Por lo tanto la innovación, identifica y satisface las necesidades de los consumidores, mantiene a la empresa a la vanguardia de la competencia, explora nuevos mercados, etc., por lo tanto, cada vez más empresas por medio de los mercados competitivos han llevado a ver la innovación como algo más que un requisito para el crecimiento, sino más bien, un elemento necesario para la supervivencia. En este sentido las PYMES, tiene como uno de sus problemas principales, el enfrentar en la innovación una relativa falta de recursos, además de la necesidad de obtener colaboración a través de otras compañías u organizaciones. Pero no son solo los recursos para la innovación los que enfrentan las PYMES, además de estos, Maijoor citado por Hadjimanolis (2000) define: los activos tangibles de las PYMES, -los que están vinculados a la organización-, como los físicos, humanos, tecnológicos o de reputación. Los recursos incluyen tecnología propia y el empleo de personal experto. Posteriormente es necesario analizar las capacidades, que se definen como las características de la empresa y capacidad de gestión que forman las rutinas organizativas, que conducen a una ventaja competitiva. Las capacidades dinámicas se han definido como "la capacidad de la empresa para integrar, construir y reconfigurar competencias internas y externas para hacer frente a ambientes que cambian rápidamente." (Teece citado por Hadjimanolis 2000)

Hoy en día la empresa está obligada a ser innovadora si quiere sobrevivir. Si no innova, pronto será alcanzada por los competidores. La innovación se puede determinar en el ambiente de una empresa, también puede determinar lo que debe ser nuevo sólo desde el punto de vista de la empresa (North y Smallbone 1998). Por lo tanto la innovación es la explotación con éxito de nuevas ideas. Innovación = invento + explotación.

Por lo tanto las PYMES deben de considerar los cinco casos siguientes dentro de la innovación:

1) La introducción en el mercado de un nuevo bien
2) La introducción de un nuevo método de producción.
3) La apertura de un nuevo mercado en un país.
4) La conquista de una nueva fuente de suministro de materias primas.

5) La implantación de una nueva estructura en un mercado.

Al garantizar alguno de los casos anteriores, la innovación para las PYMES, será un elemento clave que se relacionará con la competitividad y por lo tanto con su permanencia en el mercado. Porter (1990) ve la innovación desde el punto de vista de una empresa como una prueba para crear una ventaja competitiva mediante la búsqueda, de nuevos mercados de nuevas y mejores maneras de operar en el campo. El estrés activo y constante de la competencia estimula la innovación de las empresas para tener éxito. Por ejemplo, Jamison y Hard (2003) ven la investigación y desarrollo (I + D) como crucial y necesaria para que una empresa sea capaz de mantenerse en el negocio. A respecto de la innovación, como factor de desarrollo, Vázquez Barquero (1999) defiende que la creación y difusión de las innovaciones es un fenómeno que se basa en las relaciones y las interacciones de las empresas con el entorno. La problemática de las empresas, de la economía y la sociedad local, la capacidad innovadora de las empresas y la cultura creativa/productiva del entorno, la historia económica y tecnológica del lugar son factores que condicionan los procesos de aprendizaje y la respuesta que las empresas dan a los desafíos de la competitividad (Vázquez Barquero, 1999). De esta manera las empresas consiguen ventajas competitivas mediante innovaciones. La actividad innovadora constituye efectivamente, con el capital humano (es decir, el trabajo calificado), uno de los principales factores que determinan las ventajas de las economías industriales avanzadas. La innovación puede ser vista como algo que es nuevo o realizado por una empresa para crear valor añadido importante, ya sea directamente por la empresa o indirectamente a sus clientes. La innovación es identificada como el principal motor de las empresas a prosperar, crecer y sostener una elevada rentabilidad. La innovación es la aplicación de ideas, conceptos y diseños para crear riqueza y se refiere a nuevos temas e ideas. Es "el acto de introducir algo nuevo". En relación con la gestión organizacional, la innovación es el proceso de creación y aplicación de nuevos métodos para organizar o dirigir una empresa y la creación de mejores resultados (Ehigie y Mc Andrew, 2005). En donde el agente de la invención es el científico o el técnico, mientras que el agente de la innovación es el empresario. La ventaja de cada tipo de innovación difiere según el tipo de empresa o industria. La innovación solo tiene un carácter estratégico cuando está influenciado por el desempeño (performance) de la empresa en las variables relevantes para el suceso del negocio, reforzando así su competitividad. Por lo tanto se puede considerar como elemento clave de la competitividad actual, debe estar orientada hacia y por el mercado.

Con relación a la competitividad, encontramos que es uno de los temas que ha adquirido mayor relevancia en el debate académico y en las prioridades de la política económica tanto en los países

industrializados como en los países en desarrollo, en especial en América Latina. (Chudnovsky, D. Porta F. 1990). Por otra parte Iranzo y Jaramillo (1995) explican que para la competitividad se debe identificar palabras claves tales como:

- Competencia: Es una lucha, una pugna, una disputa una contienda entre dos o más grupos de personas o empresas que aspiran a obtener la misma cosa.
- Competente: Es ser una persona apto, idóneo o capaz de realizar algo en particular.
- Competidor: Es la persona quien compite.
- Competitividad: Es la capacidad de competir y ser victorioso.

El mejoramiento de la competitividad no se produce de manera automática, sino que es el resultado de un proceso de ajuste macroeconómico, reconversión industrial y de crecimiento de la calidad de la fuerza de trabajo que puede prolongarse por varios años. (Iranzo, J y Jaramillo C. 1995). De acuerdo con Ries, A. y Ries, L. (2008) "En nuestros días ser competitivo no significa, ser el mejor en términos absolutos, sino que significa ser el mejor en relación con su entorno." En este sentido es importante entonces mencionar algunas de las principales definiciones utilizadas en la literatura sobre el tema para luego tratar de examinar su significado. Para Mathis, J. Mazier, J. y Rivaud-Danset D. (1988) presenta que "la competitividad es la aptitud para vender aquello que es producido". Por otra parte como lo menciona (Chesnais, F.1981). "La competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura de los industriales de diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos en términos de precios y más allá de los precios se combinan para formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores: el juez final es entonces el mercado" . De acuerdo con Porter (1990). "Capacidad de competir. Rivalidad para la consecución de un fin".

De acuerdo a lo anterior podemos entender, que la competitividad tiene tres principales características.

- La competitividad no es un fin en sí mismo; sí no un medio para conseguir algo que se ofrece de forma limitada y que es de común interés.
- La capacidad de acción deliberada del agente, es decir, presupone que éste es capaz de alterar los mercados a través de su conducta o sus resultados.
- Implica necesariamente la existencia de un agente que elige, define estrategias y trata de controlar las variables que afectan a su capacidad para competir.

Para finalizar los antecedentes de este proyecto, es necesario subrayar que existe mucho más información con respecto a innovación y competitividad, solo se pretendió dar una panorama general de estos conceptos; los hallazgos observados permitieron a las vez, sentar las bases para el

estudio que se aplicó en la región Tula-Tepeji en el Estado de Hidalgo con relación a medir la Innovación como factor de Competitividad en las PYMES de la zona anteriormente mencionada.

OBJETIVOS

Objetivo General:
Identificar el impacto de la innovación como factor de competitividad de las pequeñas y medianas empresas establecidas en la región Tula-Tepeji, mediante el análisis de sus acciones de innovación (formal o informal), para determinar factores que le permitan extender su ciclo de vida en el mercado.

Objetivos Específicos:

- Describir en términos generales las principales características de las PYMES en México, con la finalidad de contextualizar y referenciar la investigación.
- Caracterizar las actividades de innovación en las organizaciones, así como la forma en que dichas actividades afecta o beneficia a las mismas, por medio de la aplicación de técnicas de investigación documentales como la revisión de literatura especializada para dar un soporte teórico y conceptual a la investigación
- Realizar un diagnóstico de la situación de innovación actual de las organizaciones establecidas en la región Tula-Tepeji por medio de la aplicación de una encuesta de evaluación que nos permita identificar el impacto que esta tiene como factor de competitividad, mismo que permita determinar la situación en que se encuentran y cuáles son los elementos que se relacionan con el éxito o fracaso de las PYMES.

I. Hipótesis:

La innovación es un factor que determina la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, a la vez de permitir extender su ciclo de vida en el mercado.

II. Metodología:

La metodología está basada en un estudio Cuantitativo exploratorio, la población objeto de estudio que se tomó en cuenta estuvo comprendida por el total de las PYMES de los sectores servicio, comercio e industria de la región Tula – Tepeji en el estado de Hidalgo tomando como referencia los municipios de Tula de Allende, Tepeji del Río, Atitalaquia, Atotonilco de Tula y Tlaxcoapan (región Tula-Tepeji). La muestra elegida para este estudio se integró por el total de las PYMES de los sectores servicio, comercio e industria de la región Tula-Tepeji, con registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicano además de contar con una fuerza laboral entre 10 y 250

trabajadores, así mismo la muestra del estudio se obtuvo por medio de la fórmula para poblaciones finitas, en relación al instrumento de recolección se utilizó un cuestionario elaborado para este fin, el cual está compuesto por 22 reactivos tipo Likert, en escala de 1 a 5 puntos, en la que 1 corresponde a estar totalmente en desacuerdo, y 5 es totalmente de acuerdo, distribuidos de la siguiente manera: para la variable de Innovación se obtuvieron seis dimensiones; 1. Innovación como requisito de supervivencia (cuatro reactivos) 2. Tipos de innovación (un reactivo), 3. Barreras para la innovación (un reactivo), 4. Importancia para la innovación (un reactivo) 5. Recursos (1 reactivo), 6. Factores (un reactivo), en cuanto a la variable de Competitividad se identificaron tres dimensiones; 1. Sensibilidad en el mercado (dos reactivos), 2. Diferenciación (un reactivo) y 3. Factores de competitividad (ocho reactivos), a una muestra de 123 pequeñas y medianas empresas establecidas en la región Tula-Tepeji que representaron el total para el análisis final. - Es importante hacer mención que después de la prueba piloto las opciones de respuesta de la escala Likert proporcionaban un cierto grado de confusión en los entrevistados, por lo que modificamos las respuestas por 1=Nunca, 2=Poco, 3=A veces, 4=Casi siempre y 5=Siempre-. Para determinar la confiabilidad del instrumento para esta investigación se utilizó método de Alfa Cronbach, para lo cual se tomó como base dos corridas constituidas por las dimensiones que conformaban cada una de las variables en el caso de la variable de Innovación se hizo con 6 elementos y para la de Competitividad con 3, se aplicó el análisis de confiabilidad utilizando del paquete SPSS ® versión 22.0, obteniendo un Alfa de Cronbach de .986 para la variable de Innovación y un resultado de .980 para la variable de competitividad. Finalmente para la recolección de datos se efectuó en dos etapas; en la primera se aplicó una prueba piloto para validar el instrumento de recolección en campo y la segunda se aplicó el total de la muestra definitiva.

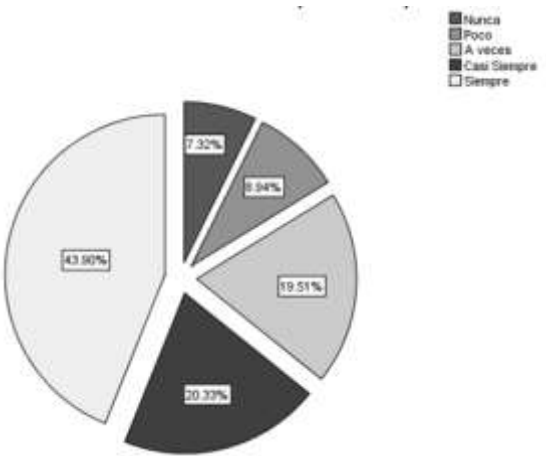
III. Resultados:

Para la presentación de los resultados es importante señalar que el estudio tiene un carácter puramente exploratorio por lo tanto, la estadística que se utilizó fue de tipo descriptivo, este tipo de herramienta se ocupa para resumir la información, es por esto que se presentan datos por medio de tablas, gráficos y/o medidas de resumen. Cabe hacer mención que todos los análisis se elaboraron por medio del software SPSS® versión 22.0. Los resultados que a continuación se presentan con gráficas, corresponden a las seis dimensiones identificadas para la variable de Innovación y posteriormente se presentan los resultados relacionados con la variable de Competitividad.

Para iniciar la discusión de resultados y con relación a la variable de Innovación podemos identificar en la gráfica 1, que dentro de la dimensión “1. Innovación como requisito para la

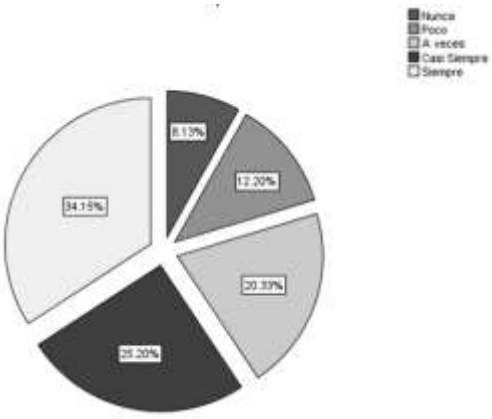
supervivencia", las empresas de la región consideran a la innovación como un requisito para la supervivencia y sobre todo como un factor de desarrollo, esto de acuerdo a los reactivos utilizados para esta dimensión, encontrando que en las respuestas de "siempre" y "casi siempre" se obtiene un resultado conjunto del 63.23%, por lo que se detecta de acuerdo al estudio, que las empresas de la región mantienen una sensibilidad elevada hacia la innovación.

Gráfica 1. Innovación como requisito de supervivencia



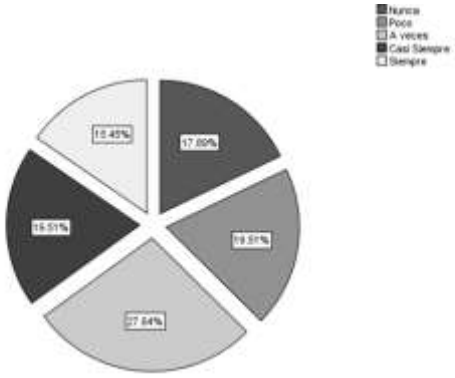
Fuente: SPSS ® versión 22.0

Gráfica 2. Tipos de Innovación



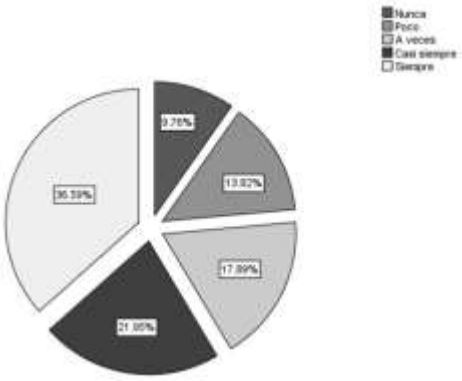
Fuente: SPSS ® versión 22.0

Gráfica 3. Barreras para la Innovación.



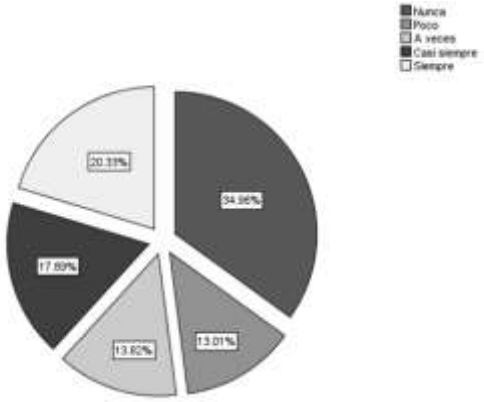
Fuente: SPSS ® versión 22.0

Gráfica 4. Importancia para la Innovación



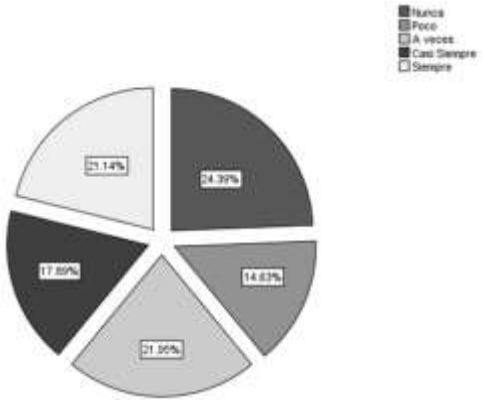
Fuente: SPSS ® versión 22.0

Gráfica 5. Recursos



Fuente: SPSS ® versión 22.0

Gráfica 6. Factores



Fuente: SPSS ® versión 22.0

Para la dimensión dos, relacionada con identificar los tipos de innovación que han implementado las empresas de la región en sus organizaciones, se encontró una gran variedad de ellos, destacando; la innovación en procesos, innovación en productos e innovación en el área administrativa, (gráfica 2) existe cierta proporción en cuanto a los reactivos obtenidos para esta dimensión proporcionando porcentajes en promedio del 25% a partir de las respuestas "Casi siempre" y 36.50 para "siempre ", sumando ambos resultados, obtenemos un 61% de empresas que han implementado innovaciones en sus actividades cotidianas.

Con relación a las dimensión de; "barreras para la innovación" descritas en la dimensión tres, se puede observar de acuerdo a los reactivos obtenidos, y pese a lo que pudiéramos considerar, las empresas manifiestan una baja incidencia dentro de las barreras que pudieran encontrar para su desempeño, dentro de las cuales se señalan factores como; el financiero, políticos, culturales y económicos principalmente con un 34.96% como lo muestra la gráfica 3, está sin duda es una buena señal de que en la región se apoya la innovación de las PYMES y no se obstaculiza con barreas como las descritas en esta dimensión.

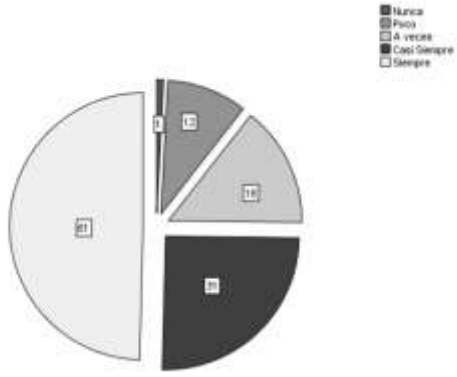
La dimensión cuatro se centra en "La importancia para la innovación" aquí se establecieron reactivos que permiten averiguar los elementos que las empresas de la región consideraban importantes para la innovación, de los cuáles sobresalieron; el tamaño de la empresa, I+D y planeación estratégica, entre otros, las compañías consideran estos elementos como importantes,

con un 58.54% de la suma combinada de las respuestas “Siempre” y “Casi siempre” como lo muestra la gráfica 4.

Una de las dimensiones para tomar en cuenta, es la relacionada con los “recursos”, esta dimensión se centró en reactivos para indagar la implementación de la innovación a partir de recursos como, el humano, tecnológico y procesos principalmente, aquí el resultado fue muy bajo pues se obtuvo un porcentaje acumulado de los valores más altos, de apenas un 31.71%, como se muestra en la gráfica 5. Lo que contrasta en cierta medida con los resultados obtenidos anteriormente, por lo que se pudiera inferir que, por una parte existe la sensibilidad de implementar la innovación por parte de las PYMES de la región, y por la otra, no se ha contado hasta el momento con los recursos para llevarla a cabo.

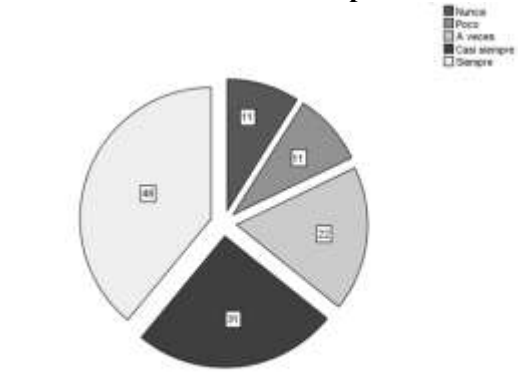
Para finalizar con los hallazgos de la variable 1 “Innovación”, se revisaron los elementos asignados a la dimensión “factores”, la cual estuvo integrada por reactivos que consideraban identificar la implementación de factores como; introducción de productos en el mercado, métodos de producción, incursionar en nuevos mercados, y procesos como distribución y logística. De los cuales se obtuvieron resultados muy bajos, con relación al resto de las dimensiones, (gráfica 6). Con apenas un acumulado de 39.03% en sus valores más altos. Esta dimensión está muy relacionada con la anterior de recursos, por lo que su desempeño en ambos casos hasta ahora en las PYMES de la región ha sido muy bajo de acuerdo a lo encontrado en la investigación.

Gráfica 7. Sensibilización en el mercado.



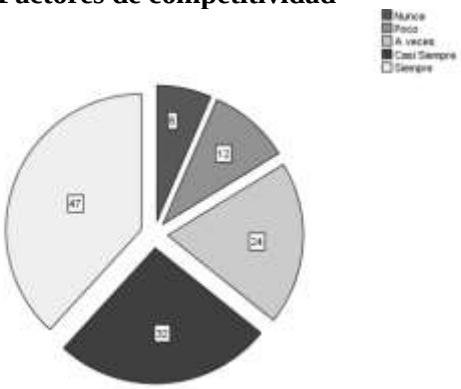
Fuente: SPSS ® versión 22.0

Gráfica 8. Elemento de competitividad.



Fuente: SPSS ® versión 22.0

Gráfica 9. Factores de competitividad



Fuente: SPSS ® versión 22.0

Con relación a la variable dos de Competitividad todas las dimensiones y reactivos estuvieron más enfocados a reactivos de percepción y no de implementación, se manejaron tres dimensiones; la primera relacionada con la sensibilización en el mercado, como lo muestra la gráfica 7, centrados en aspectos como competitividad en los precios y la capacidad para diseñar y producir bienes y servicios, esto resulto en un porcentaje acumulado de 79.79% en los valores más altos, Por otra parte la dimensión de "Diferenciación como elemento de competitividad" (gráfica 8) obtuvo porcentajes acumulados de 64.22% en los valores más elevados, considerando reactivos relacionados con aspectos para manejar la competitividad como; recursos económicos, procesos y reducción de costos entre otros. Finalmente la dimensión "Factores de competitividad" (gráfica 9) que integra reactivos de; disponibilidad de nuevas tecnologías alianzas estratégicas y ventaja; acumuló un porcentaje combinado de 64.23 en los valores "casi siempre" y "siempre". De lo anterior podemos concluir que la variable de competitividad representa un elemento sumamente importante, relacionado con la innovación, debido a que las empresas deben de poner especial interés en esta variable, si quieren seguir siendo rentables y sobre todo si están dispuestas a implementar acciones y estrategias que les permitan permanecer más tiempo en el mercado.

ANEXO 1.

ENCUESTA PARA EVALUAR LA INNOVACIÓN COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS DE LA REGIÓN TULA – TEPEJI

Estimado empresario estamos realizado una investigación para identificar el impacto de la innovación como factor de competitividad en las empresas manufactureras, comerciales y de servicios establecidas en la región de Tula-Tepeji en el estado de Hidalgo, agradecemos de antemano su tiempo para el desarrollo de la misma y le garantizamos que la información aquí proporcionada solo será utilizada en el proceso de datos estadísticos para fines de la investigación.

Datos Generales:

Razón social:	
Domicilio:	
Municipio:	Estado:
Año de creación de la empresa:	No. Empleados totales:

Tipo de empresa	Pública	Cooperativa	Trasnacional	ONG
	Privada	Asociación	Fundación	Otra

Nota: La innovación no nada más se aplican en las grandes empresas, CONACYT identifica varios niveles de innovación, consideremos como innovación cualquier cambio que se realice para beneficio de sus clientes

Instrucciones: Cada pregunta tiene 5 opciones de respuesta, por favor seleccione la que sea de su elección y márquela con una X.

Nunca	Poco	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

1) Considera a la innovación como un requisito para la supervivencia de la empresa.	1	2	3	4	5
2) En la empresa faltan recursos para la innovación.	1	2	3	4	5
3) Utilizan la innovación como una ventaja competitiva	1	2	3	4	5
4) Utilizan la innovación como un factor de desarrollo.	1	2	3	4	5
5) De acuerdo a los conceptos que se te presentan a continuación, indique el tipo de innovación que ha implementado en su empresa.					
5a) Innovación de Procesos.	1	2	3	4	5
5b) Innovación de Productos/Servicios.	1	2	3	4	5
5c) Innovación Administrativa.	1	2	3	4	5
6) De acuerdo a los conceptos que se le presentan a continuación, cuáles considera que son una barrera para la innovación.					
6a) Factores Financieros.	1	2	3	4	5
6b) Factores de Comercialización.	1	2	3	4	5
6c) Factores de Gestión.	1	2	3	4	5
6d) Factores Sociales.	1	2	3	4	5
6e) Factores Culturales.	1	2	3	4	5
6f) Factores Fiscales.	1	2	3	4	5
6g) Factores Políticos.	1	2	3	4	5
6h) Factores Económicos.	1	2	3	4	5
6i) Factores Tecnológicos.	1	2	3	4	5
7) De acuerdo a los siguientes conceptos, cuáles considera importantes para la innovación en la empresa					
7a) Tamaño de la empresa	1	2	3	4	5
7b) Antigüedad de la Empresa.	1	2	3	4	5
7c) Posibilidad para exportar.	1	2	3	4	5

7d) El contar con la Investigación y Desarrollo	1	2	3	4	5
7e) Planeación Estratégica.	1	2	3	4	5
8) Considera a la innovación, que está orientada hacia el mercado, como un elemento clave de la competitividad actual.	1	2	3	4	5
9) Si la compañía considera que ha realizado innovaciones, favor de indicar la medida en que los siguientes recursos han intervenido:					
9a) Recursos Humanos	1	2	3	4	5
9b) Tecnológicos	1	2	3	4	5
9c) Físicos (infraestructura)	1	2	3	4	5
9d) De reputación (imagen del negocio)	1	2	3	4	5
10) Si la compañía considera que ha realizado innovaciones, favor de indicar si ha recibido apoyo de:					
10a) Gobierno	1	2	3	4	5
10b) Asociaciones	1	2	3	4	5
10c) Competencia	1	2	3	4	5
11) La compañía ha innovado en la introducción de los siguientes factores:					
11a) La introducción de un nuevo producto al mercado.	1	2	3	4	5
11b) La introducción de un nuevo método de producción o de servicio.	1	2	3	4	5
11c) La introducción a un nuevo mercado en el país.	1	2	3	4	5
11d) La introducción de una nueva fuente de suministro de materia prima	1	2	3	4	5
11e) La implantación de una nueva distribución o logística para mi producto o mercado.	1	2	3	4	5
12) La competitividad es una capacidad para diseñar, producir y vender bienes y servicios.	1	2	3	4	5
13) La empresa es competitividad por los precios que maneja.	1	2	3	4	5
14) De acuerdo a los siguientes conceptos ¿cuáles son importantes para implantar la competitividad en la empresa?:					
14a) La administración de los recursos económicos	1	2	3	4	5
14b) Aprovechamiento de los Activos.	1	2	3	4	5
14c) Introducción de nuevos productos y servicios.	1	2	3	4	5
14d) Sofisticados procesos de producción.	1	2	3	4	5
14e) Reducción de costos por medio de la exploración en otro giro distinto al sector que pertenezca (ejemplo: si pertenece al sector comercial, y se halla	1	2	3	4	5

incorporado a la producción de bienes).					
15) La empresa procura incluir en sus productos o servicios aspectos originales que los hace diferentes a los de la competencia.	1	2	3	4	5
16) La compañía considera a las presiones financieras un factor para reducir costos y aumentar la eficiencia.	1	2	3	4	5
17) La compañía considera a las presiones sociales, socio-cultural un factor para los cambios del mercado.	1	2	3	4	5
18) La disponibilidad de las nuevas tecnologías potencialmente útiles, es un instrumento para mejorar el nivel de la competencia.	1	2	3	4	5
19) La empresa está dispuesta a realizar alianzas estratégicas para mejorar su desempeño.	1	2	3	4	5
20) La compañía considera a sus recursos humanos (trabajo calificado) como un factor de competitividad.	1	2	3	4	5
21) La empresa faculta a su personal para que tome sus propias decisiones.	1	2	3	4	5
22) La organización hace partícipe a su personal de todo lo realizado dentro de la empresa además de involucrarlo en la evolución y planes de la misma.	1	2	3	4	5

¡MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN!

CONCLUSIONES:

La innovación definitivamente es un elemento que afecta la competitividad, en la medida que las empresas innoven en los procesos, sistemas y productos podrán ser más competitivas. En la práctica, y de acuerdo a los resultados obtenidos, aún falta mucho trabajo por hacer, porque al estudiar los elementos concernientes a las dimensiones de "importancia para la innovación", en donde los resultados dependían de la práctica que hasta ahora las empresas han realizado, el resultado acumulado es muy bajo con un 39%. Con relación a la dimensión de "Factores", que también tomaba en cuenta aspectos prácticos, se obtuvo un 39% de la suma acumulada de los valores más altos. El resultado alentador se obtiene a partir de las demás dimensiones, debido a que se encuentran en un 60% del resultado acumulado en el valor más alto de respuestas, de lo cual se puede concluir que las PYMES de la región Tula-Tepeji, están conscientes de la importancia que juega la innovación dentro de la competitividad. El difundir estos resultados (con las PYMES de la región) creará una conciencia más orientada a la implementación de acciones que permita las empresas sujeto de estudios reforzar su posición en el mercado y por consecuencia extender sus ciclos de vida en el mismo. Por otra parte los resultados de esta investigación se pueden complementar con la ampliación del marco teórico para obtener dimensiones diferentes de estudio y de ser posible aplicarlo en otras zonas del estado o estados circunvecinos para correlacionar los datos entre una zona otra. En cuanto al Objetivo General, podemos decir que se ha concluido,

debido a que se identificó el impacto de la innovación como factor de competitividad de las pequeñas y medianas empresas establecidas en la región Tula-Tepeji, mediante el análisis de sus acciones de innovación (formal o informal), en la aplicación del instrumento de recolección de información comprendido de 22 preguntas tipo Likert (ver anexo 1) lo que permitió determinar acciones que le permitan extender su ciclo de vida en el mercado, mismas que se difundirán a las empresas de la región; en cuanto a los objetivos específicos se han cumplido de acuerdo a lo presentado en este trabajo de investigación.

En el apartado de la hipótesis y de acuerdo a la tabla 1 que muestra la correlación entre esta dos variables, podemos observar que el resultado obtenido entre dimensiones va de 8.70 el más bajo hasta niveles de 9.86 en el más alto, por lo que se acepta la hipótesis, al comprobar que "La innovación es un factor que determina la competitividad de las pequeñas y medianas empresas" y en la medida que las demás empresas de la región puedan implementar estrategias que les permitan Innovar y en consecuencia ser más competitivas, podrán extender sus ciclos de vida en el mercado y por consecuencia hacer a la región más estable económicamente. Finalmente en cuanto a las metas que se formularon para la presente investigación, también se han alcanzado debido a que en el marco teórico, se han señalado las características de las PYMES en México particularmente en la región Tula-Tepeji, que ha servido de base para la línea de investigación del cuerpo académico Polos de Desarrollo, como referencia en los estudios de los alumnos del programa educativo de Ingeniería en Desarrollo de Negocios y Gestión Empresarial y las demás actividades de investigación desarrolladas dentro de la comunidad Universitaria. El estudio también señala las actividades de innovación de las pequeñas y medianas empresas, contenidas en las dimensiones y variables presentadas en el instrumento de recolección de información (anexo 1) que determinó los efectos en cuanto a la competitividad de las empresas sujetos de estudio.

Tabla 1. Correlación de Variables y/o Dimensiones

Variable Innovación / Variable Competitividad		Innovación como requisito de supervivencia	Tipos de innovación	Barreras para la innovación	Importancia para la innovación	Recursos o subsidió	Factores	Sensibilización en el mercado	Diferenciación como elemento de competitividad	Factores de competitividad
Innovación como requisito	Correlación de Pearson	1	.952**	.899**	.951**	.863**	.894**	.944**	.977**	.981**

de supervivencia	Sig. (bilateral)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123
Tipos de innovación	Correlación de Pearson	.952**	1	.938**	.978**	.888**	.930**	.928**	.965**	.961**
	Sig. (bilateral)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123
Barreras para la innovación	Correlación de Pearson	.899**	.938**	1	.929**	.938**	.960**	.854**	.922**	.921**
	Sig. (bilateral)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123
Importancia para la innovación	Correlación de Pearson	.951**	.978**	.929**	1	.899**	.942**	.945**	.965**	.960**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123
Recursos o subsidió	Correlación de Pearson	.863**	.888**	.938**	.899**	1	.966**	.824**	.872**	.881**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123
Factores	Correlación de Pearson	.894**	.930**	.960**	.942**	.966**	1	.870**	.913**	.913**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123
Sensibilización en el mercado	Correlación de Pearson	.944**	.928**	.854**	.945**	.824**	.870**	1	.937**	.927**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123
Diferenciación como elemento de competitividad	Correlación de Pearson	.977**	.965**	.922**	.965**	.872**	.913**	.937**	1	.986**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123

Factores de competitividad	Correlación de Pearson	.981**	.961**	.921**	.960**	.881**	.913**	.927**	.986**	1
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	123	123	123	123	123	123	123	123	123

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: SPSS ® versión 22.0

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Chesnais, F. (1986), Science, technology and competitiveness. STI Review, 25-26.

Chudnovsky, D. (1989). El déficit comercial y la competitividad de la industria y de las empresas transnacionales de los Estados Unidos. Buenos Aires: CEI.

Ehigie, B.O. & McAndrew, E.B. (2005). Innovation, diffusion and adoption of total quality management (TQM). Management Decision, 43(6), 925-940.

Hadjimanolis, A. (2000) A Resource-based View of Innovativeness in Small Firms. Technology Analysis & Strategic Management, Vol. 12, No. 2, 2000

Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. (2010) Metodología de la investigación. 5ª ed. México, Ed. McGraw Hill.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Censos Económicos 2009. Consultado el 25 de marzo del 2010. Disponible desde internet en: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/default.asp?s=est&c=14220

Iranzo, J. y Jaramillo, C. (1995).Competitividad. Janeiro: Abya Yala.

Jamison. A. & Hard. M. 2003. The story-lines of technological change: innovation, construction and appropriation. Technol. Anal. Strategic Manage. 15: 8 r 91.

Matalobos, A. Lorenzo, O Solís L. (2005) Procesos de negocios de Pymes insertas en redes colaborativas. Revista Latinoamericana de Administración p 25-46.

Mathis, J. Mazier, J. y Rivaud-Danset, D. (1988). "La compétitivité industrielle". IRES.

Narver, J.C., and Slater, S.F. 1990. The effect of a market orientation on business profitability. J. Mark. 54: 20–35.

North, D. & Smallbone. D. 1998. Innovation, new technology and employment generation in rural SMEs in England 1991-96. In Virtanen, M. (ed.). Proceedings of the Conference on Growth and Job Creation in SMEs, Helsinki School of Economics and Business Administration. Small Business Center. Mikkeli. 7-9 January 1998. M-80: 397-415. ISBN 951-702-694-3.

Porter, M. (1990). La Ventaja competitiva de las naciones. México: Editorial CECSA.

Ries, A. y Ries, L. (2008). La era de las marcas depredadoras: McGraw-Hill Interamericana.

Vázquez Barquero, A. (1999): Desarrollo, redes e innovación; Lecciones sobre desarrollo endógeno, Pirámide, Madrid.

Propuesta: Plan de Negocios para Promover la Innovación y Crecimiento en Pymes Manufactureras, Resultado de un Modelo Estratégico

Dorie Cruz Ramírez[1]
Suly Sendy Pérez Castañeda[2]
Beatriz Sauza Ávila[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Escuela Superior de Cd. Sahagún, cruzd_r@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Escuela Superior de Cd. Sahagún, ssendy_2005@yahoo.com.mx
[3]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Escuela Superior de Cd. Sahagún, beatriz_sauza@uaeh.edu.com

Propuesta: Plan de Negocios para Promover la Innovación y Crecimiento en Pymes Manufactureras, Resultado de un Modelo Estratégico

Resumen

El presente documento, presenta los resultados de investigación, después de haber trabajado con 32 PYMES manufactureras de Cd. Sahagún, Hidalgo, con la característica de contar con más de 5 años de existencia, y haber sobre pasado el periodo crítico de subsistencia, lo que permitió la generación de un modelo estratégico que permita a empresas similares que comienzan, alcanzar el nivel de innovación que requiere para crecer y permanecer en el mercado.

Se aplicó estadística descriptiva e inferencial y utilizando el método de Spearman se obtuvo el grado de correlación entre indicadores de la variable innovación e indicadores de crecimiento empresarial, lo que determinó cuáles de ellos impactan en la empresa y permite la generación de una propuesta en la generación de un modelo empresarial, estableciendo estrategias en un plan de negocios.

Palabras Clave: Innovación, Crecimiento empresarial, PYME Manufacturera, Modelo empresarial y Plan de negocios

Proposal: Business Plan to promote innovation and growth in manufacturing SMEs, result of a Strategic Model

Abstract

This document presents the results of research, having worked with 32 manufacturing SMEs in Cd. Sahagun, Hidalgo, with the characteristic of having more than 5 years of existence, and Haber About Past subsistence critical period, which allowed the generation of the strategic model that enables companies like which begin UN reach the level of innovation that needs to grow and stay in the market.

Descriptive and inferential statistics and applied using the method of Spearman correlation between the degree of variable indicators Indicators Innovation and Business Growth, which determined which of them impact the Company obtained and allows the generation of a proposal business model generation UN Establishing strategies in a Business Plan.

Keywords: Innovation, Business Growth, Manufacturing SMEs, business model and business plan

Introducción

¿La PYME, es un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países?, ¿Es importante su contribución al empleo y su aportación al producto interno bruto? La respuesta es sí, para México, así como para otros países del mundo este tipo de empresas representan un porcentaje importante en relación al total de las inscritas en los padrones comerciales. En Cd. Sahagún, en el Estado de Hidalgo la PYME manufacturera juega un papel trascendental y es considerada un sistema socio-técnico incluido en otro más amplio que es la sociedad con la que interactúa influyéndose mutuamente, por lo tanto se hace necesario contar con estudios que apoyen las decisiones del Estado y de los empresarios en relación a que factores influyen de manera indispensable en su crecimiento empresarial. Es por ello que continúan las interrogativas. ¿Porque estás desaparecen dentro de los primero años de su constitución? Realizando diversos estudios se determina que existen factores tanto internos como externos que traen como consecuencia que este tipo de empresas no sean competitivas y no innoven, por lo tanto no cuentan un crecimiento empresarial. Para efectos de este documento se presentan resultados, la generación de un modelo estratégico, y una propuesta basada en estrategias que pudiesen aplicarse en un plan de negocios para apoyar a empresas de nueva creación con base a la experiencia de las empresas que han sobre pasado los 5 años de subsistencia. Todo ello derivado de una análisis estadístico de correlación mediante la aplicación de la estadística inferencial por medio de la prueba Spearman y haciendo uso de una matriz de correlación bivariada, entre los indicadores de innovación y crecimiento empresarial.

Estructura Del Proyecto De Investigación

Titulo

Modelo estratégico para impulsar la competitividad e innovación en la PYME manufacturera en Cd. Sahagún, Hidalgo.

Objetivos

Objetivo General

Elaborar un modelo estratégico que permita a la PYME manufacturera de la localidad de Cd. Sahagún, Hidalgo, alcanzar el nivel de competitividad e innovación que requiere para crecer y permanecer en el mercado.

Hipótesis de trabajo

H_1 El diseño de un modelo estratégico, permitirá que a mayor innovación y/o competitividad, mayor posibilidad de crecimiento empresarial en la PYME manufacturera de Cd. Sahagún, Hidalgo.

Variables de investigación

Variable dependiente o endógena: Crecimiento empresarial

Variables independientes o exógenas: Competitividad *e* Innovación

Marco Teórico

Este apartado contempla un análisis de la PYME manufacturera, ya que este sector ha sido considerado "El motor principal del crecimiento económico y de desarrollo del país", citado por el Centro de estudios de las Finanzas Públicas (2004, p. 6). Así también se analizan cuáles han sido las problemáticas a las que se enfrentan estas empresas, que han generado su alto grado de mortalidad y que en muchos de los casos no alcancen los 5 años de vida, algunos autores tales como De la Rosa (2000), Carrasco (2005), Cabrera y Mariscal (2005) y Hernández (2009) coinciden en que algunos factores que influyen en el desarrollo y crecimiento empresarial de la PYME como son la falta de insumos, falta de mercado, problemas con los clientes, excesiva competencia, falta de fuentes de financiamiento, carencia de información financiera, así como falta de liquidez, para concluir este apartado de analiza la situación de este sector económico en el Estado de Hidalgo y en especial en el Municipio de Tepeapulco, ya que es donde se realiza la investigación.

PYME Manufacturera

Según datos del Centro de Estudio de las Finanzas Públicas (2004) en México establece que:

> La industria manufacturera ha ejercido un papel determinante en el crecimiento y el desarrollo económico del país. El Producto Interno Bruto (PIB) manufacturero tuvo una tasa de crecimiento acelerado hasta la década de los años setenta cuando empezó a disminuir registrando una tasa de crecimiento de 6.3 por ciento promedio anual, mientras que el PIB nacional creció a una tasa de 6.7 por ciento anual. Entre 1980 y 1990 el crecimiento económico del sector se vio afectado por las crisis económicas de 1982 y 1986, por lo que la tasa media de crecimiento anual en ese periodo fue de 2.1 por ciento, no obstante fue ligeramente mayor que la que registró el PIB total de 1.9 por ciento. De 1990 a 2000 el PIB manufacturero creció en promedio anual 4.4%, mientras que el PIB total nacional creció en 3.4% (p.9).

Así también menciona que "La industria manufacturera ha contribuido al empleo nacional con alrededor del 12.1% del personal ocupado remunerado en promedio desde 1980. A tasa media anual, el personal ocupado en la industria manufacturera creció en 2.3% de 1980 a 2001" (p. 22).

Como lo cita Paredes, Hernández y Nava (2011), con datos del INEGI (2012) el censo económico para el año 2008, la industria manufacturera en el país contabilizó un total de 436,851 establecimientos, lo cual representó un considerable incremento en relación al censo del año 2003, del 5.8%.

Problemática de la PYME

Se ha realizado un análisis de diversos autores sobre las problemáticas existentes en la PYME y algunos datos obtenidos son:

Para los autores Hernández, Vázquez y Domínguez (2009), consideran que:

> Las Pequeñas y Medianas Empresas tienen un alto grado de mortalidad, el 50 por ciento de las empresas quiebran con tan solo un año de actividad y el 90 por ciento de las empresas mueren antes de cumplir los 5 años debido en gran parte a la falta de financiamiento para desarrollarse y expandirse (p.2).

Para Carrasco (2005), las características predominantes del porque las problemáticas en este tipo de empresas son: el componente familiar, la falta de formalidad y liquidez y problemas de solvencia.

Los reportes sobre las pequeñas y medianas empresa (PYME) se pueden clasificar de dos tipos, los reportes sobre estadísticas y los reportes sobre política industrial. En ambos se reconoce que la PYME es importante para la economía y desarrollo de los países, por el número de empleos que se presentan y por su contribución de la rama en el mercado (SBA, 2001).

Francos, Baños, Coque y Pérez (2001), afirman que es un hecho contrastado que en la gestión de las pequeñas empresas apenas tienen cabida actividades de investigación y desarrollo (I+D), de diseño o de calidad industrial. En general, las PYME tratan de explotar ventajas competitivas basadas exclusivamente en el costo, adquiriendo del exterior la tecnología que precisan para vender unos productos poco diferenciados en mercados nacionales. Y agrega que este conjunto de características, o más concretamente esta problemática de la PYME, se acentúa en algunas regiones industriales forzando a las empresas a preocuparse más por el corto plazo, lo que hace que muy pocas de ellas puedan acceder a los programas diseñados hasta ahora por las administraciones para mejorar su competitividad e innovación. Es por ello, la formación y/o capacitación, se considera hoy una actividad imprescindible para mantener y mejorar la competitividad. Sin embargo, para Aragón, Sanz y Barba (2000), la inversión en formación por parte de las empresas continúa siendo baja. De acuerdo a Casalet (2004), existe escasa incorporación de TIC en la gestión interna y externa de la PYME, se presenta desequilibrio entre infraestructura en TIC y sus aplicaciones, así como la debilidad del desarrollo institucional como determinantes del reducido aprendizaje en el uso de las TIC para elevar y extender la competitividad de las empresas.

Algunas investigaciones en España (Zorrilla, González, Acosta y Rodríguez, 2006) concluyen su investigación recomendando que las PYME deberían enfocarse a:

- Mejorar su estructura financiera.
- Incrementar su capacidad de autofinanciación.
- Facilitar el acceso a líneas de financiación flexibles a largo plazo que permitan reducir la dependencia del crédito bancario a corto plazo y del crédito de provisión, que elevan considerablemente el coste de capital de la empresa y reducen su capacidad futura de generación de recursos.

Importancia del sector manufacturero en el Estado de Hidalgo y el Municipio de Tepeapulco, Hidalgo.

Según datos que establece el INEGI (2012), las actividades que más destacan dentro de este sector son: productos metálicos, maquinaria y equipo, que generan el 24.0 %. Los minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo, tuvieron un aporte del 24.7 % del producto industrial de la entidad.

De lo anterior se desprende que la industria manufacturera en Hidalgo no sólo se encuentra ligada con la producción primaria del Estado, como en el caso de la refinación de hidrocarburos, sino que se ha desarrollado en sectores independientes al primario, como en la fabricación de locomotoras, carros de ferrocarril y camiones en el complejo industrial de Ciudad Sahagún, dicha localidad ha sido considerada un importante corredor industrial de la entidad, en buena medida debe su crecimiento a la ubicación geográfica de la entidad, que lo sitúa cerca del principal centro de consumo nacional, como lo es Distrito Federal, es reconocida a nivel nacional e internacional por la alta diversificación industrial, cuyas líneas de producción incluyen la construcción de equipo ferroviario, fabricación y ensamble de vehículos e industrias básicas del hierro y del acero. Actualmente la industria manufacturera dentro del municipio de Tepeapulco, Hidalgo es de gran importancia, en este momento se encuentran vigentes según datos del INEGI (2012), 287 unidades económicas, PYME, que van de 0 a 250 trabajadores, de este sector económico.

Plan de negocios

Para Berry (2012), conceptualiza un plan de negocio representa una colección organizada de piezas importantes, tareas, información y finanzas básicas de la empresa.

Un plan de negocios consiste en la planeación de una empresa o negocio, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones etc.), y la interacción con cada una de las demás, ayuda a visualizar hoy como deben de operar las distintas áreas del negocio para que de manera conjunta y sinérgica permitan alcanzar los objetivos deseados de la manera más eficiente posible, esto es producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos (Viniegra, 2007).

Diseño metodológico de la investigación

Tipo de estudio.

El tipo investigación a aplicar es *mixto*, ya que empleo la investigación cualitativa y cuantitativa para la obtención de resultados. Es una *investigación cualitativa*, porque se pretenden analizar actitudes. Méndez y Peña (2007) establecen que uno de los conceptos relacionados con las actitudes son las opiniones, por lo tanto para dar inicio al proceso de investigación se partirá con este tipo de investigación , para ello se elaboró un instrumento de investigación de campo, por medio de la aplicación de un cuestionario, dirigido a personal de la PYME que posea conocimiento del desarrollo empresarial de la empresa en la que labora, lo anterior debido a que Jurado (2011) parte de la premisa de que si se quiere conocer algo sobre el comportamiento de las personas que integran un ente económico, lo mejor es preguntarles directamente a ellas. Por tanto lo que se pretende es buscar y lograr una comprensión nueva de la situación, experiencia o proceso que presenta la PYME manufacturera al innovar y lograr ser competitivas. Y para concluirla se realizó una *investigación cuantitativa* debido a que los datos obtenidos se les tienen que asignar un valor para poder obtener un resultado. Como lo establece de Rojas (2011), en la investigación cuantitativa, los datos son expresados en forma de números y estadísticas para obtener una visión objetiva y generar una medición precisa.

El tipo de investigación abordado, para el nivel requerido para esta problemática, corresponde a un estudio tanto *descriptivo y correlacional*, como *explicativo*. Hernández, Fernández y Baptista (2003) establecen conceptualizaciones de los 3 tipos de investigación, por lo que *investigación descriptiva* consiste en describir situaciones, eventos y hechos, tal como se realiza en la PYME manufacturera. Una investigación *correlacional*, ya que se tiene como propósito de "Evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables" (p. 121). Y la utilidad de este tipo de investigación es identificar cómo se comporta una variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas que puede ser positivo o negativo. Y con lo que respecta al aspecto *explicativo*, establecen que este tipo de investigación "Está dirigida a responder las causas de los eventos, sucesos y fenómenos físicos o sociales" (p. 127). Por lo tanto se pretende "comprender" las variables, a fin de conocer las "causas" (variables independientes), que

determinan los efectos (variable dependiente), es decir, se requiere determinar las causas que generan la problemática. Debido a que el estudio considera a más de una variable independiente, como es la competitividad e innovación, se midió el nivel de correlación, tomando en cuenta que, aun cuando existan niveles significativos de correlación entre distintas variables, no se podrá afirmar específicamente que una variable determina a la otra (causalidad), sino que, únicamente permitirá afirmar que un factor (variable independiente) está en "función" de otro (variable dependiente) que en el caso específico de la investigación es el crecimiento de las PYME manufactureras.

La investigación está preponderantemente en marcada en el *aspecto micro-social,* debido a que está orientado al análisis de unidades administrativas, que son PYME (de 11 a 250 empleados), del sector manufacturero en la localidad de Cd. Sahagún Hidalgo. Así también es una *investigación no experimental*, ya que como lo cita Jurado (2011), "Es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente las variables." (p. 33) como es el caso de esta investigación. Y por último, es una investigación *transaccional* debido a que se pretende estudiar los fenómenos en un momento en destiempo.

Universo de estudio.

Para este trabajo de investigación se determinó como objeto de estudio, las PYMES manufactureras en Cd. Sahagún, Hidalgo, es substancial mencionar que la industria manufacturera dentro del Municipio de Tepeapulco, Hidalgo, es de gran importancia económicamente hablando, ya que de ella derivan un gran número de empleos. En este momento se encuentran vigentes según datos del INEGI (datos a julio 2012), 287 unidades económicas. Para efectos de la investigación solo se tomaron en consideración el universo de 36 PYME que cumplen con las siguientes condicionantes: Ubicación geográfica solo en la localidad de Cd. Sahagún Hidalgo y que además cuenten con una planta trabajadora de 11 a 250 trabajadores.

Tamaño de la muestra.

Como lo cita Ávila (2006) "La muestra es una pequeña parte de la población estudiada, una muestra debe caracterizarse por ser representativa de la población", (p. 88), para esta

investigación en particular la población total sujeta a análisis es de 36 unidades económicas y de acuerdo al empleo de una fórmula matemática aplicable a una muestra probabilística para una población finita conocida, fue de 32 PYMES, que representa el 88% del universo de estudio. Y se aplicó un *muestreo probabilístico,* que como nuevamente lo cita Ávila (2006), este tipo de muestreo permite conocer la probabilidad que cada unidad de análisis tiene para ser integrada a la muestra mediante la selección al azar.

Diseño del instrumento de investigación

Para elaborar los ítems del instrumento de investigación, tal y como lo establecen Méndez y Peña (2007), se tomó en consideración los siguientes aspectos: (1) un lenguaje claro, directo y con frases simples, (2) los no excede de 20 palabras, (3) se omiten palabras tales como todos, siempre, nadie, nunca, (4) se evitan negaciones y particularmente las doble negaciones, (5) y por último están redactados de manera impersonal.

De igual forma Méndez y Peña (2007), comentan que como requisito indispensable para la redacción de dichos ítems, se debe revisar información bibliográfica, en relación a que se ha medido, como lo han medido, y con base a dicha revisión documental se va construyendo la validez de contenido del instrumento, dado que el dicho documento refleja el dominio de que se pretende medir, por lo anterior expuesto, se realizó una revisión documental de temas relativos a la investigación en cuestión y se concluye mencionando que existen diversos autores que han establecido dimensiones e indicadores para medir, tanto la competitividad como son (Martínez, 2003; De la Cruz, Morales y Carrasco, 2006; Deloitte y U.S. on Competitiveness in manufacture, 2010; así como Rubio y Aragón, 2001), para la innovación (Gross, 2010 y Acosta, 2006) y en cuanto al crecimiento empresarial (Martínez, 2010 y Blazquez, Dorta y Verona, 2006).

Para efectos de la investigación las dimensiones a considerar son: para competitividad, es una combinación de los diversos autores, por lo tanto las dimensiones a utilizar fueron Investigación y desarrollo, Tecnología, Infraestructura, vinculación, certidumbre económica, y su capacidad directiva, en relación a la innovación se toma como las

dimensiones que cita Acosta (2006), y por último para crecimiento empresarial las establecidas por Martínez (2010).

Descripción del instrumento de medición

Se elaboró un cuestionario inicial el cual se sometió a evaluaciones previas para determinar su grado de confiabilidad por medio del análisis de expertos y validez por medio de prueba piloto.

Confiabilidad y validación del instrumento

La confiabilidad del instrumento se llevó a cabo por medio con la aplicación de este, a 6 expertos en investigación. Cada uno de los expertos, otorga una calificación a los ítems que integran el instrumento, de acuerdo a su consideración y experiencia, dicha calificación expresa el orden de importancia (Muy importante con una calificación de 5 a sin importancia con 1). Los datos obtenidos de dicha aplicación se cargaron al sistema SPSS y se analizaron por medio del estadístico de fiabilidad denominado Alfa de Cronbach, arrojando un puntaje de .845, tomando en consideración que la regla para su validación va de 0 a 1 y si el puntaje obtenido se acerca a 1 se valida como confiable el instrumento. Las respuesta obtenidas se encontraron dentro un rango de 4 hacia arriba, lo que se considera que los ítems esta valorados de importantes a muy importantes.

Una vez evaluado el instrumento, se realizaron las correcciones pertinentes tales como eliminación de dos ítem que no se consideraban relevantes, y la restructuración de algunos ítems en relación con la formulación de la preguntas para evitar confusiones. Para realizar la validación del instrumento Méndez y Peña (2007) mencionan que la forma para validar un instrumento es mediante la aplicación del mismo al 15% del tamaño de la muestra, lo que dará indudablemente la validez del instrumento. Se realizó la aplicación del cuestionario a 5 empresas PYME, que cumplen los requisitos de la investigación, con la finalidad de identificar la comprensión de las preguntas, estimar el tiempo de respuesta del instrumento, y determinar si existen resistencias en algunos ítems por al momento de contestarlos, y la para proceder con la validación del dicho documento, nuevamente se procedió a cargar la información al sistema SPSS, obteniendo los siguientes resultados: El estadístico de fiabilidad obtuvo un puntaje de .928 y tomando en consideración la regla

anteriormente expuesta de 0 a 1, cuando el resultado obtenido se acerque a 1 se da por cumplida la regla y se considera satisfactoria dicha prueba de validación.

Diseño del cuestionario

Se procedió a elaborar el cuestionario nuevamente para su aplicación final que es considerada la versión final del cuestionario que consta de 30 ítems distribuidos en 4 bloques: Datos generales, Competitividad, Innovación y Crecimiento empresarial.

Escala de medición

El instrumento de investigación se elaboró tomando en consideración la escala de valoración por Likert, ya que es una escala de nivel ordinal y se caracteriza por ubicar una serie de frases o enunciados seleccionados en una escala, con grados de acuerdo/desacuerdo. Con una escala de valuación de 5 a 1.

Recolección y procesamiento de datos

La aplicación del instrumento de investigación se realizó, bajo el siguiente esquema: llamadas telefónicas, envió de email, y por último visitas a las instalaciones de las empresas. Todo lo anterior con la finalidad de dar a conocer que se pretendía con la aplicación del instrumento.

Procesamiento de datos

Una vez aplicadas los cuestionarios se procede a la captura de datos en usando Office (Word y Excel) y SPSS versión PASW Statistic 18.

Marco Propositivo

Para la investigación los indicadores que se analizaron para innovación competitividad son 9 ítems y estos son: (1) Relevancia de poseer marcas, (2) Relevancia de generar patentes, (3) Relevancia de generar nuevos productos, (4) Relevancia de las campañas de marketing que ha realizado, (5) Impacto de las campañas de marketing que ha realizado, (6) Consideración de inversión en nueva tecnología, (7) Consideración de cursos de capacitación y actualización, (8) Oportunidad de nuevas contrataciones, que maneje nuevas tecnologías y por último (9) Relevancia de la innovación en su empresa. Por su parte los

indicadores que se utilizaron para medir el crecimiento empresarial son: (1) Satisfacción de necesidades del mercado, (2) Importancia de exportación de productos, (3) Calidad de productos exportados, (4) Tamaño adecuado de la empresa, (5) Situación financiera, (6) Importancia de realizar proyecciones financieras, (7) Ubicación de la empresa, (8) Ubicación inicial en contraste con la actual y por último (9) Generación de nuevos empleos.

Estadística descriptiva

Haciendo uso de la estadística descriptiva se analizaron los indicadores tanto de innovación como de crecimiento y se observa que los indicadores mejor valuados por las empresas en cuanto a innovación son: la generación de nuevos productos, ya que las empresas consideran importante crear nuevos productos, seguido por la relevancia de poseer marcas, la consideración de innovar la generación de patentes y considerar la inversión de nueva tecnología. Por su parte en relación a que aspectos consideran importantes para su crecimiento son: su ubicación geográfica, la elaboración de proyecciones financiera, la exportación de sus productos, ya que estos factores que han propiciado su crecimiento, en cambio no consideran importante para su crecimiento la generación de nuevos empleos porque lo consideran indiferente.

Estadística inferencial

Partiendo del hecho de que se utiliza la herramienta estadística para dar respuesta a los objetivos de investigación, mediante la operacionalización de los datos obtenidos a través de un cuestionario en escala de Likert, a fin de realizar un análisis estadístico cuantitativo adecuado. La siguiente etapa estadística consistió en que los objetivos de la investigación, se manejaran en términos estadísticos con las siguientes premisas: a) Conocer el comportamiento de las variables estudiadas y b) Conocer la relación de dependencia y el grado de ésta (asociación.-correlación), entre las variables estudiadas.

Determinación del coeficiente de correlación por rangos de Spearman (Rho)

Prueba de Spearman:

Es una técnica estadística no paramétrica de la dependencia, que se caracteriza por el hecho de que alguna o algunas de las variables de estudio destacan como dependiente principal. De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2010, p. 332), el coeficiente Rho de Spearman, es una medida de correlación para variables en un nivel de medición ordinal, de

tal modo que los individuos u objetos de la muestra pueden ordenarse por rangos (jerarquías). "Coeficiente de correlación por rangos ordenados de Spearman, permite explicar la dirección (positiva o negativa) de una relación, así como la proporción de la variación en los rangos de Y, explicada por el conocimiento de los valores del rango de X. Aplica sólo para variables de carácter ordinal" (García, 2009, p. 89).

El coeficiente de Spearman toma valores que varían de -1.0 a +1.0. El signo del coeficiente indica la dirección de la relación (positiva o negativa), y el valor absoluto del coeficiente indica el grado de la relación entre las variables analizadas (por pares); los valores absolutos mayores indican que la relación es mayor. El valor cero indica la ausencia de relación. Cabe mencionar que la interpretación final de los resultados permitió determinar cuáles son las combinaciones de pares de variables (ítems) más influyentes en el fenómeno de estudio.

Resultados

Haciendo uso de la tabla de hipótesis de 2 colas, (esto significa que no se conoce la dirección de la relación, puede ser negativa o positiva, sube una sube la otra, o sube una y baja la otra), se determinó el grado de correlación, donde se estableció el grado de asociación de las variables independientes hacia la dependiente, aplicando la prueba de Spearman, obteniendo un total de 625 datos, esto es una matriz de 25 por 25. Al contrastar los datos de la investigación: *n* que representa el número de empresas encuestadas y para esta investigación como se ha mencionado son 32 empresas y con un nivel de significancia de .05, que es el aplicable a investigaciones del área de ciencias sociales, se establece que el Rho crítico de tabla, (Tabla de valores críticos del coeficiente de correlación Spearman), le corresponde el valor (+ / -) 0.350, lo que quiere decir que cantidades por debajo de dicho indicador no tienen correlación estadísticamente significativa, debido a que el valor de Rho, calculado es menor al Rho crítico.

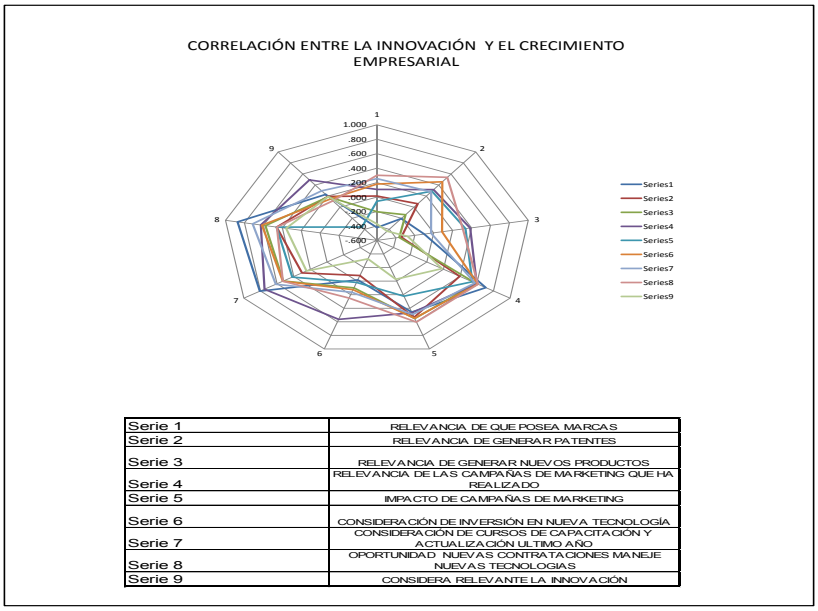
Correlación de innovación y crecimiento empresarial.

Se analizaron los 9 ítems de la innovación y su grado de correlación, con los 9 ítems del crecimiento empresarial, arrojando la siguiente información: Se puede observar que la relevancia de poseer marcas, generación de nuevos productos, invertir en nueva tecnología, y propiamente la consideración que tienen sobre la innovación (ítems que forman parte de la variable independiente de innovación), son aquellas que no tienen una correlación

importante para generar crecimiento empresarial. Caso contrario sucede con las campañas de marketing, capacitación y contratación de personal que maneje nuevas tecnologías ya que son indicadores que casi en su totalidad están correlacionadas con el crecimiento empresarial. Por su parte con lo que respecta a los indicadores del crecimiento empresarial el tamaño adecuado de la empresa es el indicador que mayor correlación tiene con los indicadores de innovación

Se puede observar que a través del análisis de estas variables se tiene la capacidad de predecir o afectar positiva o negativamente e crecimiento empresarial, para este caso es de apenas el 11.11%, así mismo el ítem de la consideración de generar nuevos empleos (variable dependiente de crecimiento empresarial), no tiene correlación alguna con la mayoría de los ítems de innovación, ya se puede observar que no existe correlación ni positiva ni negativa.

Gráfico 1: Correlación existente entre la innovación y el crecimiento empresarial



Fuente: Elaboración propia con datos del sistema SSPS

A través de este gráfico se puede observar que los indicadores que se analizan en esta investigación para medir el grado de crecimiento empresarial con la innovación, nos da por resultado que, dicha variable no está correlacionada en su totalidad con el crecimiento empresarial, ya que de 81 datos obtenidos, solo 42 de ellos muestran una correlación, aún cuando esto es más del 51.85% en términos predictivos del comportamiento, es importante mencionar que en este caso la correlación se da tanto positiva (85.72%) como negativa,

(14.28%), lo que quiere decir que si los indicadores incrementan, de igual forma lo hará el crecimiento empresarial y si estas disminuyen disminuirá el crecimiento empresarial.

Comprobación de hipótesis

Después de haber realizado un análisis general de la correlación existente entre las variables independientes y dependientes, se procede a realizar la comprobación de hipótesis y está se realiza convirtiendo la hipótesis de trabajo en hipótesis estadísticas correlacionales.

Hipótesis de trabajo:

H1 El diseño de un modelo estratégico, permitirá que a mayor innovación y/o competitividad, mayor posibilidad de crecimiento empresarial en la PYME manufacturera de Cd. Sahagún, Hidalgo.

Quedando de la siguiente manera:

Hipótesis estadísticas correlacionales:

H1 La innovación y/o competitividad y están correlacionadas con el crecimiento empresarial

Para la realización de la contrastación de hipótesis se pueden aplicar 2 procedimientos:

1. A través del método de correlación de Spearman haciendo uso de variables compuestas.

2. A través de la correlación de variables de Spearman por bloques (este método es el más adecuado, debido a que la correlación es indicador por indicador)

Por ambos métodos la hipótesis se aceptó y al aceptar esta, se confirma la información obtenida en el marco teórico, de las observaciones directas por medio del instrumento de investigación, en relación a que existen indicadores tanto de competitividad como de innovación que generan crecimiento empresarial a la PYME, para la situación específica de Cd. Sahagún, Hgo. de manera general, esto es tomando todos los indicadores Es por ello que se presenta una propuesta de modelo estratégico que pretende ayudar a las PYMES manufactureras a no desaparecer a corto plazo y alcanzar el añorado crecimiento.

Propuesta del modelo estratégico transversal

Según Carminatti (2010), la modelización es considerada un arte de construir, monitorear y perfeccionar un esquema que permita capturar, interpretar y representar la compleja estructura de variables e interrelaciones que influyen, condicionan y determinan el comportamiento de una realidad o problemática específica y constituye una herramienta indispensable que coopera con la alta dirección de las empresas en favor del proceso de

toma de decisiones, planificación, gestión, control y monitoreo; todo ello integrado en un proceso dinámico que se retroalimenta y perfecciona continuamente conforme sea su utilización comprometida y perseverante. De acuerdo a este autor determina que existen diferentes etapas que con llevan para la elaboración de un modelo son las siguientes:

1. Definición y alcance del problema o realidad a modelar
2. Entendimiento y comprensión de la realidad o situación que se quiere modelar
3. Reconocimiento de las variables e interrelaciones que intervienen y la influyen
4. Desarrollo del modelo propiamente dicho.

Atendidos los puntos anteriores y con base en datos estadísticos y observación de las unidades de estudio, se realiza una propuesta de modelo estratégico para impulsar el crecimiento empresarial en la localidad de Cd. Sahagún, Hidalgo.

Indicadores que favorecen el crecimiento empresarial en relación a la innovación.

Es importante mencionar que a través del análisis de una matriz de doble entrada, los indicadores de la variable innovación de acuerdo al grado de correlación (rho crítico superior a .350), que tienen mayor correlación positiva en cada uno de los indicadores del crecimiento, son aquellos que si impactan el crecimiento empresarial de la PYME, caso contrario sucede si los indicadores no cuentan con un nivel de correlación superiores al rho critico. Con lo que respecta a los indicadores del crecimiento empresarial los 9 indicadores por lo menos en un indicador de la innovación, se encuentran con coeficientes de correlación superiores a rho crítico lo que arroja como resultado que si existe una correlación positiva en relación al crecimiento empresarial, por lo tanto son indicadores que se deben de procurar. Cabe mencionar que estadísticamente se establece una correlación entre los indicadores de innovación y crecimiento empresarial, pero las empresas no han dimensionado la importancia que tienen las marcas, patentes, generación de nuevos productos e invertir en nueva tecnología que traerá consigo que las PYME manufactureras crezcan.

Modelo estratégico transversal para incrementar el crecimiento empresarial

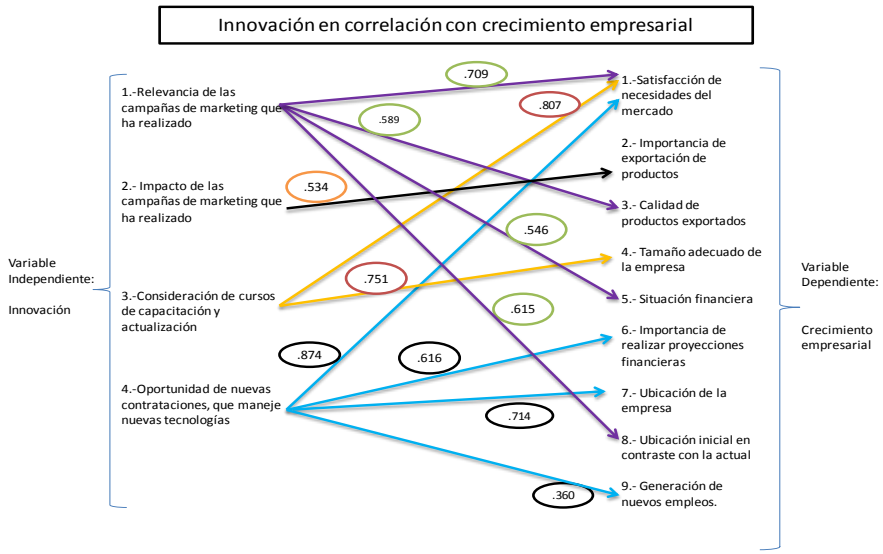
Tinbergen (2014), en los premios nobel de economía (1977), realiza una conferencia donde establece el uso de modelos con base a experiencias y perspectivas, analizando diversos autores en esta materia y concluye estableciendo que aspectos esenciales se deben

considerar para la creación de modelos, como una aportación a las ciencias económicas y con la perspectiva de su aplicación futura y son los siguientes: (1) Elaborar una lista de las variables a considerar (2) Elaborar una lista de las ecuaciones o relaciones que deben obedecer las variables (3) Y verificar la validez de las ecuaciones, lo cual implica la estimación de sus coeficientes.

Es por ello y con la finalidad de realizar un modelo que permita incrementar el crecimiento empresarial en la PYME manufacturera en Cd. Sahagún, y después de realizar un análisis de los coeficientes de correlación de los indicadores de la variable innovación en relación a los indicadores de crecimiento empresarial, se decidió desechar 5 indicadores debido a que no existe grado de correlación entre ellas y dejar únicamente aquellos que cuentan con un coeficiente de correlación superior al rho crítico de .350 que de acuerdo a datos estadísticos es el indicador del grado de correlación positivo, que muestran que cuando el indicador es más cercano a la unidad mayor impacto tiene en relación al crecimiento empresarial.

Por lo tanto la propuesta de modelo estratégico atendiendo la información obtenida de datos estadísticos (que genera confiabilidad a la información), para incrementar el crecimiento empresarial de la PYME manufacturera en Cd. Sahagún, las unidades económicas debe de trabajar en relación a la innovación con indicadores que estén altamente correlacionados (ver gráfico núm. 2).

Gráfico núm. 2: Indicadores de innovación y crecimiento empresarial con mayor grado de correlación.

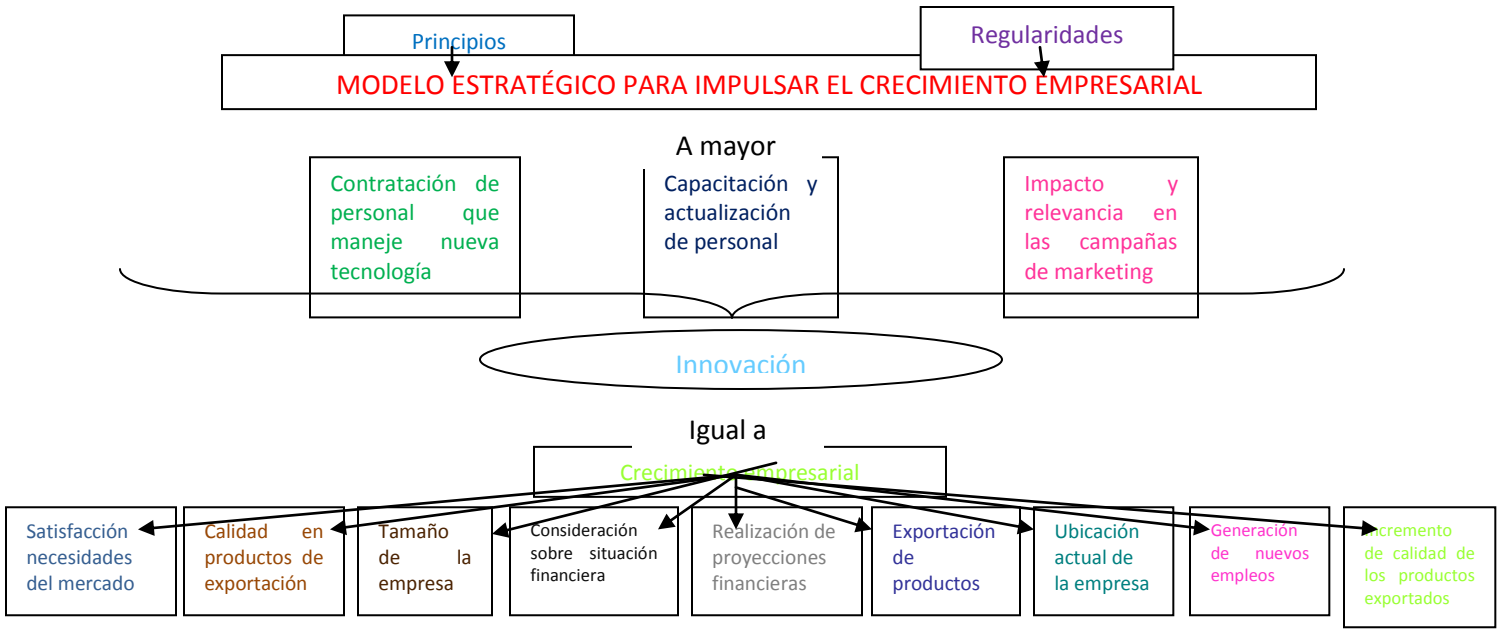


Fuente: Elaboración propia, según datos del sistema SSPS.

Lo que indica que solo 4 indicadores de innovación están directamente correlacionados positivamente con 9 indicadores del crecimiento empresarial, esto nos lleva a determinar que hay indicadores de innovación que impactan no solo en un solo indicador de crecimiento empresarial sino en más de 2 como es el caso de la relevancia y el impacto de las campañas de marketing, los cursos de capacitación y actualización para su personal y las contrataciones de personal que manejen nuevas tecnologías, esto es, si se trabajan con estos 4 indicadores la empresa crecerá, en todos sus aspectos, como es satisfacción de sus mercados, generación de nuevos empleos, su tamaño, en la calidad de sus productos y obviamente en relación a su situación financiera, caso contrario sucedería si no se toman en consideración dichos indicadores porque afectaría su crecimiento.

Es por ello que el modelo queda de la siguiente manera:

Gráfico núm. 3. Modelo estratégico para impulsar el crecimiento empresarial



Fuente: Elaboración propia, según datos del sistema SSPS

Explicando el modelo tenemos que:

Tomando en consideración que un principio corresponde a una regla que se cumple o debe seguirse con cierto propósito, como consecuencia necesaria de algo o con el fin de lograr un propósito, se establece que los *principios* a los que debe de ajustarse el modelo son: Contextualización, la influencia del entorno (políticos, económicos, tecnológicos de mercado), Variables internas como lo es la propia administración de la empresa, su

administración financiera y el manejo de su personal y por último la sistematicidad. Y por otro lado las *Regularidades* que incluyen el tamaño de la empresa y el sector productivo al que pertenece.

Para que una PYME manufacturera pueda considerarse que esta innovando debe de trabajar con: Contratación de personal que maneje tecnología de punta, debe de capacitar y actualizar a su personal actual, con la finalidad de que se sienta satisfecho en su trabajo y sea más productivo, le permita a sus trabajadores proponer nuevos procesos productivos, todo ello encaminado en la mejora de la organización. Por último las PYMES deben de generar confianza en el impacto y relevancia de las campañas de marketing, en la actualidad las empresas deben invertir capitales en marketing para difundir sus productos no solo en la localidad, el Estado o el País, sino con miras a la exportación. Si las PYMES manufactureras trabajan con los indicadores de innovación, alcanzaran un crecimiento empresarial esperado que permeara en todos los indicadores que se analizaron.

Sugerencia de la investigación

Plan de negocios

Cada PYME manufacturera, vive situaciones y necesidades desiguales, de acuerdo a su condición, uso de la tecnología, tamaño, ambiente, número de empleados, situación financiera, estructura organización entre otros aspectos más, es por ello que cada una adoptara su planeación estratégica de manera diferente atendiendo sus requerimientos, como se mencionó con anterioridad para Tomasini, citado por Caldera (2004) esta planeación, representa un conjunto de acciones que deben ser desarrolladas para el logro de los objetivos estratégicos, lo cual implica definir y priorizar los problemas existentes a resolver, plantear soluciones.

De acuerdo a la investigación realizada y la información obtenida, en relación a los indicadores de innovación y como impactan en el crecimiento empresarial de la PYME manufacturera en Cd. Sahagún, Hgo., se genera una propuesta, dirigida a quien tome decisiones dentro de este tipo de entornos económicos, con la finalidad facilitar el cumplimiento de objetivos planteados por la organización y para ello se presenta una serie de estrategias, dentro de un plan de negocios donde se establece en que área se debe de concientizar y mejorar, esto es, generar el máximo de resultados con el mínimo de recursos.

Gráfico núm. 4 Esquematización de un plan de negocios.

Fuente: Elaboración propia.

Cabe recordar que un plan de negocios representa todas y cada una de las piezas más importantes de la empresa como son las finanzas, el mercado, la producción u operación, su organización y que organizadas de manera adecuada concibe el cumplimiento de los objetivos esperados y la obtención de utilidades deseadas.

Por lo tanto la propuesta que las empresas mejores sus estrategias en el apartado de la realización de sus operaciones con respecto a sus productos y servicios, contratando personal que maneje nueva tecnología que les permita mejorar los proceso productivos y generar nuevas ideas de producción. Por otra parte en relación a las estrategias de comercialización, desarrollar campañas de marketing que impacten en el mercado meta, pero también medir el impacto que han tenido las campañas de marketing ya realizadas en relación a las ventas y el posicionamiento que ha alcanzado la empresa. En cuanto a su personal es necesario generar estrategias que mantengan a la gente actualizada y capacitada, y que la contratación de personal sea la correcta de acuerdo al puesto que desempeñe para que pueda potencializar sus conocimientos y habilidades generando nuevas propuestas para la empresa.

Conclusiones

Después de aplicar el instrumento de investigación a 32 empresas PYME del sector manufacturero, en Cd. Sahagún, Hidalgo, con la característica de tener de 11 a 250 trabajadores, y tienen un periodo de vida de más de 5 años, por lo que son empresas que han sobre pasado el periodo crítico de subsistencia que va hasta los 2 años a partir de su constitución, lo que nos lleva a un inferir que estas empresas han experimentado un crecimiento y al aplicar la estadística inferencial por medio del método Spearman, se determinó el grado de asociación de la variable independiente innovación hacia la dependiente crecimiento empresarial, se determinó que si existe un grado de correlación entre ellas, de acuerdo a los 18 indicadores que se analizaron, aún cuando esta correlación

no es total ya que no existe una correlación al 100%, se puede establecer que la hipótesis de investigación, así como la hipótesis estadística correlacional, se acepta a través de la aplicación de los 2 procedimientos aplicados. Se desarrolló un modelo estratégico de negocios para impulsar la innovación de la PYME manufacturera de Cd. Sahagún que cumpla con los requerimientos de la localidad con base a innovación considerando solo 4 indicadores que influyen dentro de los 9 indicadores sujetos a estudio del crecimiento empresarial. Se generó un modelo y este puede considerarse un elemento útil para la generación de estrategias e implementación de políticas para el desarrollo de un plan de negocios que apoye a empresas con características semejantes a las del estudio que inicien operaciones y puedan aprender de las experiencias de las que han sobre pasado el periodo crítico de subsistencia.

Por otro lado en el estudio de detectaron indicadores que deben de ser analizados ya que pueden generar un decrecimiento empresarial, ya su coeficiente de correlación se encuentra por debajo del Rho crítico de -.350, tales como: Relevancia de poseer marcas y generar nuevas patentes con relación a la consideración de satisfacción de las necesidades del mercado, relevancia de generar nuevos productos con relación a la importancia de exportación y la calidad de los productos exportados. Con la información obtenida se infiere que dichos indicadores resultan negativos debido a que las PYMES manufactureras de la región sujeta a estudio, son maquiladoras a las grandes empresas de la región y sus alrededores por lo tanto no les interesa poseer marcar propias o genera nuevos productos, y que cuentan con un mercado cautivo para colocar su producción.

Referencias Bibliográficas

Acosta, J. (2006). Innovación y propiedad industrial. España. Editorial Universidad Politécnica de Valencia, España.

Aragón A., Sanz R., Barba M. (2000). Economía industrial. Ejemplar dedicado a la PYME y distritos industriales. Nº 334. pp. 35-44.

Ávila, H. (2006). Introducción a la metodología de la investigación Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006c/203/

Berry, T. (2012). 10 Conceptos básicos del plan de negocios. Recuperado el 18 de agosto de 2014, de http://www.soyentrepreneur.com/10-conceptos-del-plan-de-negocios-que-debes-ominar.htm

Blazquez, F., Dorta, J., Verona, M. (2006). Concepto, Perspectivas y Medidas del Crecimiento Empresarial. Colombia. Cuadernos de Administración, Pontificia Universidad de Javeriana.

Cabrera, R. y Mariscal, M. (2005). Caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeños empresarios. Recuperado el 22 de enero de 2012, de: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/capitulo4.pdf

Caldera, R. (2004). Planeación Estratégica de Recursos Humanos. Nicaragua: Estratégica, Consultoría. S.A.

Carminatti, H. (2010). Que es Modelización & Simulación. Recuperado el 23 de abril de 2014, de http://www.carminatti.com.ar/ModelizacionSimulacion/Default.aspx

Carrasco, A. (2005). *La micro y pequeña empresa mexicana*. Observatorio de la Economía Latinoamericana, (45), 11-19

Casalet, M., (2004). Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. No. Extra 8, 170.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2004). Evolución del sector Manufacturero en México 1980-2003. Recuperado el 27 de marzo de 2012 de http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0022005.pdf

De la Rosa, A. (2000). La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática. Iztapalapa, (48), pp. 183-220

De la Cruz, Morales y Carrasco. (2006). Determinación de la competitividad en la PYME Latinoamericana. Revista de investigación Institucional, pp. 3. Referencia en Línea. Recuperado el 19 de marzo de 2012 de http://www.alafec.unam.mx/docs/pymes.pdf

Deloitte y Coucil on Competitiviness (2010) Índice global de competitividad en manufactura 2010. Recuperado el 11 de julio de 2012, de http:// www.deloitte.com/.../mx(es-mx)indiceGLOBALmanufactura_deloitte

Francos, M., Baños, J., Coque, J., Pérez, E. (2001). La innovación tecnológica como factor de competitividad. Revista Dirección, organización y administración de empresas. Nº 25, pp. 60-68.

García, B. (2009). Manual de métodos de investigación para las ciencias sociales: Un enfoque de enseñanza basado en proyectos. 1a ed. Universidad Nacional Autónoma de México; El Manual Moderno, S.A. de C.V.

Gross, M. (2010). Como medir la creatividad e innovación: 15 indicadores clave. . Recuperado el 18 de octubre de 2012 de http://manuelgross.bligoo.com/content/view/957378/Como-medir-la-creatividad-e-innovacion-14-indicadores-clave.html

Hernández, J. (2009). Políticas de Apoyo a la Internacionalización de las PYMES Mexicanas.

Recuperado el 22 de enero de 2012, de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ lni/hernandez_t_ja/capitulo3.pdf

Hernández, H., Vázquez, M., Domínguez, E. (2009). La pequeña y mediana empresa, datos relevantes y sus prácticas de gobierno corporativo y administración de riesgo. Recuperado el 23 de enero de 2012, de http://cocyteh.hidalgo.gob.mx/descargables/ponencias/ Mesa%20I/16.pdf

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2003). Metodología de la investigación. México, 3ra. Edición. Mc. Graw. Hill.

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. México, 5a ed. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Jurado, Y. (2011). Metodología de la investigación. México. Esfinge Grupo Editorial 2011 5ta. Reimpresión.

Martínez, E. (2003). La Competitividad de la empresa. Referencia en línea. Recuperado el 08 de marzo de 2012 dewww.azc.uam.mx/csh/economía/.../presentación_04_em.ppt

Martínez, S. (2010). Competitividad, innovación y empresas de alto crecimiento en España. España. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Méndez, L. y Peña, J. (2007) Manual práctico para el diseño de la escala Likert. México. Trillas.

Paredes, V., Hernández, E. y Nava, V. (2011). La Pyme Una realidad en el desarrollo nacional (Un acercamiento científico al estudio de la pequeña y mediana empresa en México). México. Universidad Autónoma de Tlaxcala.

Rojas, F. (2011). Características de la Investigación Cualitativa vs Cuantitativa. Recuperado el 6 de Noviembre de 2012 de http://spanishpmo.com/index.php/caracteristicas-de-la-investigacion-cualitativa-vs-cuantitativa/comment-page-1/

Rubio A. y Aragón A. (2008). Recursos Estratégicos en las Pymes, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa. Vol. 17, núm. 1, pp. 103-126.

SBA (Julio, 2001). El impacto económico en las pequeñas empresas. Referencia en línea. Recuperado el 20 de marzo de 2012 de http://dgsa.uaeh.edu.mx/bdigital/servicios.php

Tinbergen, J. (2014). El uso de modelos: experiencia y perspectivas. En Los Premios Nobel de Economía 1969-1977. Recuperado el 19 de mayo de 2014, de http://www.eumed.net/cursecon/textos/Timbergen-uso_de_modelos.htm

Viniegra, S. (2007). Entendiendo un plan de negocios. Edición electrónica. Referencia en línea. Recuperado el 29 de Agosto de 2014, de http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=JcoXAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA8&dq=Que+es++un+plan+de+negocios&ots=3Xxnhnlbut&sig=q4xCg_CZ0zZzEoRY7qiVRuY0HdY#v=onepage&q=Que%20es%20%20un%20plan%20de%20negocios&f=false

Zorrilla S., González E., Acosta M. y Rodríguez R. (2006). Intangible Capital, Vol. 2, Nº. 2, pp.
259-276. Referencia en línea. Recuperado el 06 de marzo de 2012 de http://dgsa.uaeh.edu.mx/bdigital/servicios.php

(2012) INEGI/encuesta industrial mensual

(2012) INEGI/Directorio Estadístico Nacional de unidades económicas (DENUE)

Esquema de Desarrollo Organizacional en Contra de la Inseguridad en el Estado de Michoacán

Jerjes I Aguirre Ochoa[1]
Odón García García[2]

[1]UMSNH - ININEE, jerjes_99@yahoo.com
[2]UMSNH - ININEE, jerjes_99@yahoo.com

Esquema de Desarrollo Organizacional en Contra de la Inseguridad en el Estado de Michoacán

Resumen

El objetivo de esta ponencia es presentar un esquema de desarrollo organizacional en contra de la inseguridad en Michoacán, basado en la focalización de la oferta social de programas del gobierno mexicano en las tenencias y comunidades al interior de los municipios que presenten más altos índices de criminalidad. Por estructura organizacional, puede entenderse el marco general en que se desenvuelve una organización pública o privada, así como el modo en que son, agrupadas, coordinadas, divididas y controladas, para la consecución de objetivos. Por lo general, comprende la estructura formal como la estructura informal (que se da de la interacción entre los componentes de la organización y con el medio exógeno a ella) dando lugar a la estructura real de la organización.

Palabras Clave: Desarrollo Organizaciones, Inseguridad, Michoacán

Organizational Development Scheme Against Insecurity in the State of Michoacan

Abstract

The aim of this paper is to present an outline of organizational development against insecurity in Michoacan, based on the targeting of social programs offered by the Mexican government in holdings and communities within the municipalities to submit higher crime rates . For organizational structure, it can understand the general framework in which a public or private organization, and how they are grouped , coordinated , divided and controlled , for the achievement of objectives is developed . Usually it encompasses both formal and informal structure structure (which is given to the interaction between the components of the organization and with the exogenous means to her) leading to the actual structure of the organization.

Keywords: Organizational Development, Insecurity, Michoacán

I. Introducción

Se pretende presentar un esquema de desarrollo organizacional que oriente los programas públicos ya existentes (trasferencias directas, becas, salud, vivienda, fomento de microempresas, culturales, educativos, etc.) hacia las sub-zonas con más altos índices de criminalidad de los municipios. Este esquema constituye una estrategia social focalizada en la prevención primaria del delito basada en la reconstrucción del tejido social, la cultura, la educación de buena calidad y, de modo muy importante, en la provisión en los individuos de capacidades y habilidades para mejorar su situación económica.

El esquema propuesto se encuentra basado en tres pilares fundamentales el primero es la multidisciplinariedad del enfoque a utilizar para disminuir y prevenir la delincuencia, en segundo término es el empoderamiento de los ciudadanos para participar en el diseño y ejecución de las políticas en contra de la inseguridad. Finalmente, la propuesta contempla una intensa coordinación entre los esfuerzos federales y estatales para focalizar los recursos en zonas de mayor marginación e intensidad delictiva.

II. Metodología

El presente esquema organizacional pretende identificar a nivel de tenencia o comunidades especificas la ubicación de las zonas de más alta incidencia criminal. Los diagnósticos y el trabajo de campo realizado en esta investigación arrojan que incluso en los municipios con mayores niveles de delincuencia existen zonas o tenencias con mayor criminalidad. Dada la escasez de recursos, la amplia gama de programas sociales del gobierno federal y estatal debe orientarse a estas áreas, en términos de programas de salud, alimentación promoción de negocios, educación, deportivos y culturales. A diferencia de pasados esfuerzos gubernamentales para la atención focalizada de la delincuencia, los llamados polígonos de seguridad, la estrategia que aquí se propone se construye considerando el indicador de marginación a nivel local y no únicamente indicadores de criminalidad. Se sugieren los siguientes indicadores cuantitativos para la determinación de las áreas de atención prioritaria:

1) Índices de marginación a nivel localidad
2) Robo a casa
3) Robo a personas
4) Robo a negocios

5) Robo de vehículos
6) Homicidios
7) Extorsiones

Además de estos indicadores, se sugiere considerar indicadores cuantitativos para la determinación de las zonas de atención prioritarias. La determinación de estas zonas (Tenencias o localidades específicas dentro de los municipios) se deberá realizar por las autoridades municipales, estatales, federales y líderes empresariales, religiosos y sociales de la comunidad. Este esquema no pretende una mayor erogación de recursos públicos, sino la utilización efectiva y localizada de la amplia oferta de programas sociales con los que cuentan los gobiernos federal y estatal. La focalización del haz de estos esfuerzos en sitios específicos puede atacar muchos factores coadyuvantes de la criminalidad en el estado sin implicar un programa de gobierno que conlleve de mayores recursos públicos.

III. Marco Teórico

En el esquema organizacional propuesto se plantea la creación de un Consejo Gubernamental Mixto que vincule efectivamente los esfuerzos gubernamentales, estatales y municipales. Esta entidad tendría la responsabilidad de nombrar un Coordinador de Atención de Zonas Prioritarias, que se encargaría de lograr las sinergias adecuadas en los programas gubernamentales y sería la figura ejecutiva y responsable de coordinar los distintos programas de gobierno en las áreas elegidas.

Los problemas de coordinación de los esfuerzos federales y estatales son complejos dadas las soberanías de ambos niveles de gobierno. Las mismas legislaciones no contemplan figuras que tengan autoridad y control sobre todos los programas federales, mucho menos sobre los programas que se manejan a nivel estatal. Dada la situación de emergencia de seguridad que se vive en Michoacán es necesaria la creación de una figura administradora que coordine y sea responsable de la planeación y ejecución de los recursos públicos.

Esta figura deberá contar con todo el apoyo del ejecutivo federal y estatal, de tal modo que pueda focalizar ejecutivamente la acción de los distintos programas sociales gubernamentales.

Por el lado federal se sugiere la participación de las siguientes dependencias:

Gobierno Federal	Gobierno estatal	Gobierno Municipal

Secretaría de Gobernación	Secretaria de Gobierno Estatal	Alcaldes
Secretaria de Desarrollo Social	Secretaría de Desarrollo Social Estatal	Secretarias de Desarrollo Local
Secretaria de Educación	Secretaría de Educación del Estado de Michoacán	Direcciones de seguridad pública
Secretaria de Seguridad Publica	Secretaría de Seguridad Pública Estatal	
Procuraduría General de la República	Procuraduría de Justicia del Estado	
Secretaría de Salud	Secretaría de Salud Estatal	
Secretaría de Economía	Secretaría de Desarrollo Económico	
Consejo Nacional para la Cultura y las Artes	Secretaria de Cultura	

Además de las anteriores instituciones es necesario incorporar otras dependencias con oferta de programas sociales. Es necesario identificar claramente los programas federales y estatales existentes de fomento económico, educación, cultura, alimentación, vivienda, etc. Un segundo elemento que debe considerarse es que los programas sociales no pueden sustituir al principal elemento inhibidor de las conductas delictivas que es una fuerza policial eficiente y un sistema jurídico que de un mínimo de certezas a la sociedad de la existencia de mecanismos básicos de aplicación de justicia. El primer elemento, una adecuada policía, debe ser el principal componente de una estrategia de seguridad pública encaminada al logro de resultados al corto plazo.

IV. Análisis de beneficiarios

El presente esquema organizacional busca beneficiar a la mayor parte de la población de las comunidades elegidas. No se observa que puedan existir conflictos por la focalización que se realice de los programas sociales que se apliquen. La posible presencia de grupos

criminales en las comunidades no se espera que perjudique la correcta operación de los distintos programas sociales. Los datos de campo recabados en la investigación muestran que no existe oposición de los grupos criminales al trabajo social que realiza el gobierno.

Objetivo general

El esquema organizacional que aquí se propone busca disminuir los índices delictivos en las localidades elegidas a través de medidas preventivas apoyadas en la oferta de programas sociales gubernamentales existentes.

A. Objetivos específicos

1. Coordinar los diferentes programas gubernamentales a nivel federal y estatal para realizar las labores preventivas al crimen y la delincuencia.
2. Consolidar la participación de actores no gubernamentales en el diseño y ejecución de estrategias en contra de la delincuencia.
3. Establecer mecanismos claros de seguimiento y control de los resultados del Programa.

Estrategia

- ✓ Coordinar los distintos programas sociales, educativos, económicos y culturales que favorezcan la disminución del crimen y la delincuencia por medio de un enfoque integral que ataque las determinantes sociales, económicas y familiares del crimen. Se contemplan tanto los programas federales como estatales (Prospera, Diconsa, Escuela Segura, Patio Firme, etc).

Meta

- ✓ Lograr una coordinación efectiva de los distintos programas sociales existentes en contra la inseguridad

Líneas de acción

- ✓ Nombrar un responsable de coordinar los distintos programas gubernamentales existentes. Este responsable deberá contar con pleno aval formal del Presidente de la República y el Gobierno de Michoacán.
- ✓ Realizar un censo de los programas sociales, educativos, de fomento económico y culturales, existentes que permitan definir claramente la oferta social y las acciones que pueden realizarse en las localidades de mayor índice de delincuencia.
- ✓ Diseñar una estrategia de comunicación clara a la sociedad de los objetivos y metas que se persiguen con la estrategia de seguridad sugerida.
- ✓ Creación de grupos ciudadanos locales que supervisen la focalización de las acciones de gobierno en contra de la inseguridad y la delincuencia.

Estrategia

- ✓ Coordinar las acciones de los ciudadanos y actores locales no gubernamentales en las labores de planeación y ejecución de la oferta de programas sociales del gobierno.

Meta

- ✓ Lograr una efectiva coordinación y supervisión de las acciones gubernamentales por parte de la sociedad local y actores no gubernamentales.

Líneas de acción

- ✓ Establecer Comités Seccionales a nivel de bloques de manzanas para participar en la supervisión de los programas de gobierno que se implementen de modo local.
- ✓ Priorizar la atención a grupos en situación de pobreza extrema de la localidad
- ✓ Integrar a los distintos grupos sociales (jóvenes, empresarios, grupos religiosos) de la localidad en las tareas de supervisión y apoyo a la labor de gobierno
- ✓ Elaborar diagnósticos locales a nivel tenencia conjuntamente con las autoridades de la situación de criminalidad

Estrategia

- ✓ Diseñar un sistema de seguimiento eficaz del Programa Michoacán con participación de los actores no gubernamentales de la localidad y de las instancias de gobierno involucradas.

Meta 3.1.1

- ✓ Asegurar la existencia de mecanismos confiables de seguimiento de las metas del programa y que den certeza a la sociedad local de los alcances del programa y su compromiso real con la seguridad publica y el abatimiento de delitos.

Líneas de acción

- ✓ Diseñar un sistema de indicadores trimestrales de delitos cometidos en las localidades objeto del programa
- ✓ Establecer un sistema de seguimiento preciso de los resultados del programa
- ✓ Publicar en medios los resultados y avances del Programa.
- ✓ Dar a conocer los resultados del programa de una manera clara y oportuna a la sociedad
- ✓ Realizar reuniones periódicas con los miembros de la sociedad civil para dar a conocer los resultados del programa.
- ✓ Evaluar los resultados obtenidos

V. Componentes del esquema

Componente 1. Tenencias Prosperas.

Se plantea la creación de “Tenencias Prosperas” que consistiría en privilegiar el cuidado y el compromiso con una un entorno seguro y confiable en el que pueda desarrollarse la vida cotidiana. En estas zonas muy definidas se llevaran a cabo la batería de programas sociales con los que cuenta el gobierno mexicano y se reafirmara el sentido de la comunidad y pertenencia con sus habitantes. Las “Tenencias Prosperas” no contemplan únicamente aspectos de seguridad sino que deben incluir también la construcción de alternativa de ocupación claras para sus habitantes. Se plantea la acción de las diversas oficinas gubernamentales encargadas del financiamiento de proyectos productivos y el emprendurismo.

- ✓ Realizar diagnósticos de nivel de localidad de la situación social, familia y económica de las tenencias
- ✓ Elaboración de mapas de actores locales claves
- ✓ Analizar entre ciudadanos, representantes comunitarios, líderes religiosos y funcionarios federales, estatales y municipales la oferta de programas de gobierno que puede orientarse a dar respuesta a la los problemas descritos en los diagnósticos.
- ✓ Elaboración de programas de atención inmediata que atiendan la problemáticas más urgente de estas localidades.
- ✓ Establecer mecanismos claros de evaluación de los programas gubernamentales que se hayan aplicado en las localidades.
- ✓ Establecer mecanismos claros de evaluación periódica de los resultados obtenidos.
- ✓ Difundir de manera clara y precisas las estrategias integrales que se están siguiendo en contra de la inseguridad
- ✓ Fomentar el sentimiento de pertenencia a la comunidad y de integración de las estrategias gubernamentales con el bienestar y prosperidad de las tenencias.

Componente 2. Fomento a las actividades económicas rentables

Esta fase consiste en identificar las áreas de oportunidad para el fomento de actividades empresariales en la zona. Se debe de precisar las oportunidades de negocio que pueden desarrollar sus habitantes en las actividades primarias como la agricultura sustentable, la ganadería o actividades de servicios. Es necesaria la generación de alternativas de empleo y actividad económica licitas a los habitantes de estas comunidades. Estas actividades deben ser económicamente rentables y deben de ajustase a las ventajas competitivas y la cultura y vocación empresarial que tengan los habitantes de estas zonas.

Líneas de acción

- ✓ Elaboración de estudios minuciosos y precisos de las oportunidades económicas y de inversión que existen en las diferentes subregiones y municipios. Debe buscarse cuales son las oportunidades y posibilidades

reales de inserción en la economía global de las diferentes tenencias que se incluyan dentro del programa.

- ✓ Ajustar los diagnósticos de vocación económica y empresarial de las zonas con la cultura empresarial y vocación económica de las comunidades.
- ✓ Realizar labores de promoción de la oferta de programas de financiamiento a las microempresas existentes.
- ✓ Capacitar a los habitantes de la zona en las actividades productivas que se hayan definido.
- ✓ Realizar talleres de capacitación de habilidad empresariales básicas en la comunidades elegidas
- ✓ Orientar las oferta académica técnica existente a las vocaciones económicas que se hayan definido
- ✓ Fomentar la participación de instituciones internacionales en las actividades económicas que se hayan definido.
- ✓ Estimular el respeto al manejo de recursos públicos y la cultura del cuidado al dinero público.
- ✓ Identificar a las familias víctimas de las violencia y priorizar en los deudos de victimas los programas relativos a creación de empresas y emprendimientos.

Componente 3. Educación de calidad

Otro componente del programa lo constituye el fuerte énfasis que debe darse a la educación de calidad. Los programas educativos deben reforzarse con contenidos que hagan hincapié en valores cívicos, historia y cultura, que generen y alejen la percepción de *glamour* que existe en la actividad delictiva. Asimismo, deben de proveer de las herramientas y conocimientos necesarios para que las comunidades puedan insertarse en los mercados globales exitosamente, en términos de las habilidades técnicas, empresariales y de comunicación necesarias.

- ✓ Revisar el estado general de la oferta educativa existente en colaboración cercana de las autoridades estatales y federales encargadas y con miembros de la comunidad.

- ✓ Revisar la pertinencia de los programas educativos locales en términos de su contribución al desarrollo de las comunidades y de su apoyo a las actividades económicas locales.
- ✓ Reforzar los contenidos locales educativos con materias de civismo, derechos humanos, historia del crimen, arte, etc, que fomenten el capital social, la convivencia pacífica, la cultura de la paz y el respeto a los derechos de los demás.
- ✓ Involucrar a las estructuras sindicales educativas y los docentes en el desarrollo del programa y en la importancia de la educación como proceso trasformador de vida y de su rol fundamental como estrategia de cambio ante situaciones de crimen y violencia local.
- ✓ Revisar el estado físico de las escuelas y proceder a su debido mantenimiento y equipamiento.
- ✓ Fortalecer los programas de becas federales y estatales a nivel secundaria y preparatoria. Ningún estudiante deberá quedarse sin estudiar por motivo económicos en las tenencias seleccionadas.
- ✓ Integrar consejos escolares entre docentes, padres de familia y autoridades educativas
- ✓ Identificar a grupos de jóvenes con tendencias delictivas y ofrecerles apoyo sicológico y educativo
- ✓ Integrar a grupos religiosos locales en las tareas de combate a la violencia.

Componente 4. Fortalecimiento de la institución familiar y cultural

El fortalecimiento de la estructura básica de la sociedad que es la familia debe ser una prioridad dentro de una estrategia integral de combate a la inseguridad. La familia provee a los individuos de los valores básicos de convivencia y de las normas sociales de conducta elementales. El diagnostico familiar efectuando muestra una severa descomposición de la institución familiar. Se propone fortalecer la estructura familiar con un pleno respeto a las modalidades actuales de familia, permitiendo por ejemplo, apoyos económicos y educativos. Asimismo, se propone un fortalecimiento de la cultura como un elemento central de idiosincrasia y los valores tradicionales de las comunidades.

- ✓ Realizar campañas de promoción en contra de la violencia familiar, la cultura de la paz y la resolución pacífica de conflictos.
- ✓ Establecer un censo local de las víctimas de la delincuencia y focalizar en ellos los programas sociales coadyuvantes del bienestar de las familias. Debe identificarse viudas y mujeres abandonadas por motivos de violencia.
- ✓ Focalizar los programas de desayunos escolares y útiles para la escuela
- ✓ Focalizar los programas de becas a hogares uniparentales.
- ✓ Realizar talleres de convivencia social y familiar de las comunidades
- ✓ Realizar intervenciones psicológicas grupales que fomenten una mayor atención a las familias disfuncionales
- ✓ Realizar talleres de apoyo psicológico a víctimas de la violencia
- ✓ Identificar por parte de oficinas encargadas de cultura las principales tradiciones y culturas regionales
- ✓ Fomentar programas de teatros y danza con grupos locales. Las obras de teatro que se realicen deberán procurar orientarse a la prevención de la violencia y las adicciones.
- ✓ Exhibir películas relacionadas con la paz y su promoción.
- ✓ Fomentar actividades de pintura, grabado y artes plásticas.
- ✓ Fomentar la creación de orquestas y grupos musicales locales.
- ✓ Involucrar a las organizaciones religiosas locales en las tareas de prevención del delito

Componente 5. Fortalecimiento del deporte en contra de la inseguridad y las adicciones.

La mayor parte de los países que han desarrollado estrategias en contra de la delincuencia han incluido el fomento a las actividades deportivas como una herramienta útil en contra de la criminalidad. La actividad deportiva puede juega un papel significativo en la reducción de la violencia sobre todo en individuos jóvenes. Los deportes desarrollan en las personas habilidades y capacidades que pueden afectar positivamente su vida cotidiana y que les pueden ayudar a cultivar valores como el trabajo en equipo, la perseverancia, la comunicación y empatía. Los logros deportivos se entienden como producto del trabajo y la perseverancia que son actitudes útiles para vidas productivas fuera del contexto criminal.

Asimismo, la actividad deportiva debe ser parte de una estrategia integral en contra de las adicciones. Las estadísticas reflejan un incremento en las adicciones en Michoacán y muchas de las comunidades seleccionadas.

- ✓ Identificar las tradiciones deportivas de las diferentes tenencias.
- ✓ Mejorar la infraestructura deportiva de las localidades.
- ✓ Construir espacios deportivos adecuados en las comunidades.
- ✓ Establecer clínicas deportivas
- ✓ Organizar torneos deportivos locales
- ✓ Establecer programas deportivos diferenciados por grupos de edad.
- ✓ Difundir la importancia del deporte
- ✓ Estimular la participación de niños en condiciones de calle y abandono la participaciones en actividades culturales.
- ✓ Recuperar espacios públicos para la práctica del deporte.
- ✓ Realizar campañas de prevención en las escuelas de la tenencia
- ✓ Realizar campañas publica de información de las adicciones
- ✓ Realizar obras de teatro y exhibición de películas sobre adicciones.

Componente 6. Fortalecimiento del estado de derecho.

Se propone una estrategia para el fortalecimiento del estado de derecho y de los valores ciudadanos a nivel de las comunidades elegidas. Esta estrategia involucra mejora la calidad del servicio prestado por las policías locales, el mejoramiento de los tiempos de atención de los juzgados locales y el desarrollo de un sistema anticorrupción local que involucre la participación de toda la comunidad.

- ✓ Ofrecer conferencias sobre la importancia del estado de derecho y los peligros de la vida criminal.
- ✓ Realizar intervenciones que empoderen a los habitantes en el poder del voto y de la reelección de autoridades locales.
- ✓ Realizar concursos locales entre los jóvenes de oratoria, poesía y cuento corto sobre temas relacionados con la violencia y la ilegalidad.
- ✓ Promover campañas locales de despistolización
- ✓ Desarrollar un sistema de evaluación policial local
- ✓ Desarrollar un sistema de evaluación de los jueces locales

- ✓ Establecer un buzón de denuncia ciudadana electrónico y físico para su utilización por parte de los ciudadanos de las comunidades elegidas
- ✓ Incentivar las denuncia ciudadana
- ✓ Realizar talleres entre los jóvenes que incentiven la participación ciudadano, la cultura de la legalidad y los valores democráticos.

VI. Conclusiones

El combate a la pobreza debe ser un factor fundamental en una estrategia en contra de la delincuencia. Sin embargo, debe señalarse con claridad que la relación entre pobreza y crimen es difícil de comprobar científicamente, dada la causalidad conjunta entre ambos factores. En primer lugar, la prevalencia de la delincuencia en un área desalienta la actividad empresarial, por lo tanto, contribuye a la pobreza. En segundo lugar, la delincuencia puede atraer a los criminales en ciertas ubicaciones porque que sea más fácil para eludir a la autoridad o porque áreas pobres constituyen puntos focales para actividades ilícitas como juegos de azar, prostitución o tráfico de drogas Finalmente, los individuos con alta predisposición a la delincuencia es probable que tengan rasgos observables (por ejemplo, la falta de disciplina) que los haga menos empleables y por lo tanto les haría más pobres incluso si no recurren a la delincuencia. Por otro lado, otros trabajos plantean como cierta la correlación entre pobreza y crimen

Para el caso de Michoacán, la investigación de campo realizada, arroja a la pobreza como uno de los elementos más señalados por los entrevistados como causa de la delincuencia y del involucramiento de personas de la comunidad en actividades delictivas. Los entrevistados señalan a la falta de oportunidades laborales como un factor que obligar a los jóvenes a delinquir. Asimismo, de modo coincidente con la teoría, los entrevistados señalan que los jóvenes sin actividad tienden a recurrir al crimen dada la disponibilidad de tiempo.

Bibliografía

- Blumstein, Alfred, Jacqueline Cohen, y Daniel S. Nagin, eds. 1978. Deterrence and Incapacitation. Washington, DC: National Academy Press.
- Brilli Ylenia y Tonello Marco, (2014) Rethinking the crime reducing effect of education: the role of social capital and organized crime, EUI Working Paper MWP 2014/19.
- Buscaglia, Edgardo, y Jan van Dijk. 2003. "Controlling Organized Crime and Public Sector Corruption: Results of the Global Trends Study." In United Nations Forum. Vienna: United Nations Press
- Brantingham, Paul J., y Frederick L. Faust. 1976. "A Conceptual Model of Crime Prevention."Crime and Delinquency 22: 284-296.
- Brehm, J., y Rahn, W. (1997). Individual level evidence for the causes and consequences of social capital. American Journal ofPolitical Science, 41: 999–1023.
- Observatorio Ciudadano de León, 2012, Boletín SIGU "Saber más para de decidir mejor",1 de octubre de 2012, volumen 1, n° 7. http://www.ocl-sigu.org.mx/wp-content/uploads/2012/10/Bolet%C3%ADn-7.pdf
- Chaux, E. (2005). El programa de prevención de Montreal: Lecciones para Colombia. Revista de Estudios Sociales, 21, 11-25

- Clarke, Ronald V. 1995b. "Situational Crime Prevention." In Building a Safer Society: Strategic Approaches to Crime Prevention, edited by Michael Tonry and David P. Farrington. Vol. 19 of Crime and Justice: A Review of Research. Chicago: University of Chicago Press.
- Cornish, Derek B., y Ronald V. Clarke. 2003. "Opportunities, Precipitators and Criminal Decisions: A Reply to Wortley"s Critique of Situational Crime Prevention." In Theory for Practice in Situational Crime Prevention, edited by Martha J. Smith and Derek B. Cornish. Vol. 16 of Crime Prevention Studies. Monsey, NY: Criminal Justice Press.

Una Aproximación a la Fijación de Políticas de Financiamiento de la Educación Superior en México

Isabel Carrillo López[1]
María López Larrea[2]

[1]Universidad de Guadalajara - CUCSH, ixa_cl@hotmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contabilidad y Ciencias Administrativas, lopezlarrea@yahoo.com.mx

Una Aproximación a la Fijación de Políticas de Financiamiento de la Educación Superior en México

Resumen

El financiamiento de las actividades productivas y desarrollo de los países así como en la educación superior ha sufrido dramáticos cambios en las últimas décadas del siglo XX y la primera década del siglo XXI, principalmente y en relación a la educación superior los cambios obedecen a un fenómeno mundial: la elevación de los costos de operación de las IES, en un exceso que no corresponde a la tasa de incremento de los ingresos disponibles: principalmente los provenientes de la recaudación fiscal.

La consecuencia en la mayoría del mundo ha sido la escasez de ingresos para responder a las tasas de incremento de costos en la enseñanza, la investigación y la matrícula de nuevo ingreso, que se desarrolla en las Instituciones de Educación Superior, estas divergentes trayectorias de rápido incremento de nuevas necesidades de recursos y más estáticos ingresos por parte de los presupuestos públicos , obligan a un empate entre los costos e ingresos, lo cual no debe generar soluciones que impacten la calidad y capacidad de las universidades públicas, ni deteriorar la capacidad de éstas para expandir su participación y accesibilidad en el segmento que atienden. Realizamos aquí una breve revisión sobre el tema, analizando las diversas soluciones que se han dado en el ámbito internacional y nacional, concluyendo con propuestas para el caso mexicano. Entre las consideraciones y reflexionan están las siguientes:

1. El proceso de empate entre la trayectoria ascendente de requerimientos financieros de la educación superior pública y la disponibilidad de recursos fiscales es cada vez más difícil de alcanzar, lo cual genera déficit en las universidades públicas, tanto a nivel internacional como nacional.
2. Es necesario proveer de los medios suficientes a quienes por capacidad natural pueden alcanzar y desempeñar los grados académicos que otorga la universidad.
3. La participación del sector privado en la educación superior es necesaria y saludable, pero no es admisible su incremento en forma permanente y desregulada.

Palabras Clave: Financiamiento universitario, matrícula universitaria, costos educativos universitaria, desarrollo universitario, incremento matricula.

An Approach to Securing Financing Policies of Higher Education in Mexico

Abstract

The financing of productive activities and developing countries as well as in higher education has undergone dramatic changes in the last decades of the twentieth century and the first decade of the century, and primarily related to higher education changes are due to a phenomenon world: the rise in operating costs of HEI, in an excess that does not match the growth rate of disposable income: mainly from tax revenues.

The result in most of the world has been the lack of income to meet the cost increase rates in teaching, research and enrollment of new income, which takes place in higher education institutions, these divergent paths fast increase in new resource requirements and static income from public budgets, forcing a tie between costs and revenues, which should not create solutions that impact the quality and capacity of public universities, or impair their capacity to expand its participation and accessibility in the segment they serve. We present here a brief review of the subject by analyzing the various solutions that have occurred at international and national level, concluding with proposals for the Mexican case. Among the considerations and reflect are the following:

1. The process of a tie between the upward trajectory of financial requirements of public higher education and the availability of fiscal resources is increasingly difficult to achieve, which creates deficits in public universities, both internationally and nationally.

2. It is necessary to provide sufficient means to natural ability can achieve and fulfill the academic degrees awarded by the university.

3. The private sector in higher education is necessary and healthy, but the increase is not admissible permanently and deregulated.

Keywords: College funding, college tuition, college education costs, university development, enrollment increase.

Introducción

El financiamiento de la educación superior en el mundo ha sufrido dramáticos cambios en las últimas décadas del siglo XX y la primera década del siglo XXI, principalmente los cambios obedecen a un fenómeno mundial: la elevación de los costos de operación de las IES, en un exceso que no corresponde a la tasa de incremento de los ingresos disponibles: principalmente los provenientes de la recaudación fiscal.

La consecuencia en la mayoría del mundo ha sido la escasez de ingresos para responder a las tasas de incremento de costos en la enseñanza, la investigación y la matrícula de nuevo ingreso, que se desarrolla en las Instituciones de Educación Superior, estas divergentes trayectorias de rápido incremento de nuevas necesidades de recursos y más estáticos ingresos por parte de los presupuestos públicos , obligan a un empate entre los costos e ingresos, lo cual no debe generar soluciones que impacten la calidad y capacidad de las universidades públicas, ni deteriorar la capacidad de éstas para expandir su participación y accesibilidad en el segmento que atienden. Realizamos aquí una breve revisión sobre el tema, analizando las diversas soluciones que se han dado en el ámbito internacional y nacional, concluyendo con propuestas para el caso mexicano.
De acuerdo con el su momento Subsecretario de Educación Superior de la Secretaría de Educación Pública (SEP), quien afirmo en 2012: "es preciso reconocer que las insuficiencias presupuestales han dificultado logros mayores. Por esa razón, la ANUIES ha propuesto transitar en fecha reciente hacia una política de financiamiento plurianual, con una meta precisa en el presupuesto para los próximos seis años: incrementar el financiamiento federal y estatal para pasar de alrededor de 1 por ciento del PIB en la actualidad a 1.5 por ciento en los próximos años, que de concretarse permitirán a las instituciones educativas no sólo contar con más recursos, sino también tener mayor certidumbre para avanzar en la planeación de largo plazo".

Desarrollo

Éstas son algunas de las tendencias que se presentan a finales de la pasada y principios de la actual centuria, cada una de sus características en cada país tanto económicas, políticas y sociales, y que de manera importante han impactado el financiamiento de la educación superior y su participación en el sector que atienden. Si bien existen diferencias particulares las tendencias son muy similares:

1. Incremento del costo por alumno en la educación superior.
2. Incremento de la matrícula.
3. Incremento de la perspectiva de la sociedad del conocimiento, con dos expectativas fundamentales: el crecimiento de la sociedad y la movilidad económica de los beneficiarios de la educación superior.
4. Incremento de la liberalización de la economía de los países, con lo cual los bienes de propiedad pública generadores de ingresos, han pasado a manos de particulares debilitándose así las finanzas públicas y por lo tanto las aportaciones presupuestarias a la educación superior.

1.- Incremento del costo por alumno en la educación superior. Este es uno de los principales problemas de la educación superior, en todo el mundo, y la razón por la que muchas IES son empujadas a la austeridad presupuestal, ya que el costo de sueldos y salarios se incrementa constantemente, es decir, el impacto de la promoción del personal académico incrementa constantemente, es decir, el impacto de la promoción del personal académico incrementa el costo de la nómina y también los programas de investigación que generalmente son patrocinados en mayor parte por las IES y sólo ocasionalmente confluyen aportaciones del sector productivo, en el caso mexicano podemos observar en la siguiente gráfica el comportamiento de tal variable:

Gasto federal por alumno en Educación Superior 1990 – 2004 (Miles de pesos corrientes)	
Año	***Monto por alumno***
1990	4.6

1994	12.7
1995	15.6
1996	18.8
1997	21.3
1998	26.3
1999	28.5
2000	34.1
2001	37.7
2002	40.3
2003	42.0
2004	43.8

Notas:

e/ Cifras estimadas

Fuente: Cámara de Diputados, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.

Elaboración propia con datos de Presidencia de la República (2004); Cuarto Informe de Gobierno (Anexo Estadístico); p. 30

Encontramos estos factores que coadyuvan al problema:

a) Costos de la tecnología. Necesaria para el proceso enseñanza-aprendizaje y el proceso de la investigación.
b) Constante modificación de los programas actuales y la respectiva creación de nuevos programas que son impulsados en las IES.
c) Procesos de certificación de programas educativos.

Lo anterior se expresa en un crecimiento del costo por alumno por arriba del porcentaje de la inflación que es ampliamente criticado por observadores del fenómeno.

2.- Incremento de la matrícula. En este aspecto podemos observar que en el caso mexicano la tendencia es hacia el incremento de matrícula lo cual demanda la construcción de nuevos espacios físicos en las universidades ya existentes, o en su caso la construcción de nuevas instituciones de educación superior ubicadas geográficamente en donde se encuentra la

matrícula, podemos observar en la siguiente gráfica el comportamiento de la demanda pasada y esperada de acuerdo a cifras de la CONAPO:

Evolución de la población con capacidad para demandar educación por niveles, diferentes años entre el 2000-2050

Fuente: Cámara de diputados, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. Elaboración propia con datos de: CONAPO, Proyecciones de la Población de México 2000-2050; Población a mitad de año; www.conapo.gob.mx

Si bien es cierto que ciertos países tales como Italia y otros países del sur de Europa, Rusia y Japón están experimentando declinación demográfica, en el caso de países de bajos ingresos se está incrementando la matrícula, en el caso de México se estima que ligeramente empezará a declinar a partir del 2013, hasta ser bastante sensible a partir del año 2020, claro que estas proyecciones son de personas con capacidad para demandar ese nivel educativo, pero considerando que la cobertura actual en la educación superior en México en 2005 es de aproximadamente 23%, la expectativa de que decline la demanda es incierto.

Existe también un factor dinamizador para el incremento de la matrícula, el cual es que el mercado laboral es más demandante en cuanto a credenciales académicas requeridas para incursionar en el campo de trabajo, en virtud a la ya bastante perceptible tendencia a solicitar personal con estudios de posgrado ya sea con especialidad, maestría o doctorado, lo que acelera la necesidad de al menos contar con licenciatura.

3.- Incremento de la perspectiva de la sociedad del conocimiento, con dos expectativas fundamentales: el crecimiento de la sociedad y la movilidad económica de los beneficiarios de la educación superior. Este factor afecta a la educación superior en casi todos los países y particularmente en los países más industrializados ya que las sociedades están transitando hacia los servicios, es decir las sociedades del conocimiento se fincan en servicios de alta tecnología, diseño, finanzas, administración que impactan en algún momento dado el proceso de manufactura aportando más procesos mecanizados y menos mano de obra. El impacto financiero de las sociedades del conocimiento impacta a la educación superior con

nuevos programas educativos los cuales son generalmente más caros que los tradicionales ya que implican el uso de mayor tecnología y el costo de la plantilla laboral son más altos.

4.- Incremento de la liberalización de la economía de los países, con lo cual los bienes de propiedad pública, generadores de ingresos han pasado a manos de particulares debilitándose así las finanzas públicas y por lo tanto las aportaciones presupuestarias a la educación superior. Este proceso se ha profundizado en las últimas décadas empezando con los países de estructura socialista y en sociedades como la mexicana que antes de 1980 contaban con una alta participación en la propiedad de bienes de producción y servicios tales como el acero, los servicios telefónicos y manejo de fondos de jubilaciones que eran manejados por el Estado Mexicano, y posiblemente en esa línea se encuentre en el futuro, el destino final del petróleo, una de las principales fuentes de ingresos del Estado Mexicano.

Efectos de la austeridad presupuestal en las instituciones de educación superior

En las universidades y otras instituciones de educación superior: se observan en algunos países el sobrecupo en las aulas y otros efectos no agradables tal como bibliotecas no actualizadas, carencia de equipos de cómputo y de acceso al internet, deterioro de la infraestructura física; menos tiempo y soporte financiero a los programas de investigación y disminución de la calidad de la enseñanza, aprendizaje e investigación.

En los sistemas nacionales de educación; se manifiestan restricciones en capacidad para acomodar a todos los aspirantes a los programas de licenciatura que son capaces y deseosos de proseguir sus estudios y la pérdida de talentos académicos que emigran a otras instituciones o países con menos problemas financieros, generando la inhabilidad para competir en la sociedad del conocimiento.

Estudiantes: enfrentando colegiaturas no acostumbradas o aportaciones crecientes donde ya existen en adición la elevación de los costos de vida, contribuyendo a la necesidad de trabajar mientras se estudia en algunos casos obligando a salir del sistema educativo terciario.

La austeridad se manifiesta en la falta de seguridad laboral, en algunos casos también genera que al egresar de la licenciatura los estudiantes salgan con altos niveles de deuda

como se puede observar según algunos estudiosos tanto en Estados Unidos, Reino Unido, Suiza y Canadá.

Se incluye en lo anterior pesadas cargas financieras para dar respuesta a los sistemas de evaluación de programas educativos que de alguna forma representan una intromisión del gobierno en instituciones que tradicionalmente se han ostentado con autonomía en su gestión.

Caso de México: podemos observar que la matrícula a nivel licenciatura, y, por lo que tanto el gasto público en la educación superior ha disminuido al incrementarse la participación de las IES privadas:

ALUMNOS EN NIVEL LICENCIATURA UNIVERSITARIA Y TECNOLÓGICA, POR TIPO DE SOSTENIMIENTO 1994-2004

Periodo	***IES Públicas***	***IES Particulares***	***Total***	***IES Públicas***	***IES Particulares***
1994-1995	1,052,500	301,900	1,354,400	77.7%	22.3%
1995-1996	1,115,100	319,900	1,435,000	77.7%	22.3%
1996-1997	1,144,000	374,100	1,518,100	75.4%	24.6%
1997-1998	1,199,312	421,023	1,620,335	74.0%	26.0%
1998-1999	1,245,089	481,548	1,726,637	72.1%	27.9%
1999-2000	1,296,349	548,315	1,844,664	70.3%	29.7%
2000-2001	1,313,532	605,416	1,918,948	68.5%	31.5%
2001-2002	1,363,689	650,913	2,014,602	67.7%	32.3%

2002-2003	1,411,712	689,792	2,101,504	67.2%	32.8%
2003-2004	1,470,525	708,627	2,179,152	67.5%	32.5%

Fuente: Cámara de Diputados, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, elaboración propia con datos de la Secretaria de Educación Pública; Estadística Histórica del Sistema Educativo Nacional; información disponible en: http://www.sep.gob.mx

Según Anuies (2002), en el año de 1980 la participación del régimen privado en la población escolar de licenciatura atendía a un 13.5% lo cual a 2004 con un 32.5% representa un incremento neto del 140%, porcentaje que ha dejado de aportar el Estado Mexicano a la educación superior.

Soluciones a la Carencia de Recursos:

a) Desde la perspectiva del costo, en respuesta a estas presiones financiera y la demanda de transparencia, los sistemas nacionales de educación superior han buscado soluciones, por ejemplo, incrementando el tamaño de los grupos de alumnos, y las cargas académicas de los profesores de tiempo completo, difiriendo el mantenimiento, integrado personal eventual, para no contratar profesores de tiempo completo y eliminando programas no prioritarios son alternativas que se han seguido pero son altamente problemáticas y controvertidas. Así como limitar de plano el acceso a muchos aspirantes a la educación superior. Se ha presentado un cambio muy claro en las disposiciones legales que regulan las universidades en las últimas dos décadas, especialmente en Europa (por ejemplo Holanda y el Reino Unido) y en muchas provincias de Canadá y virtualmente los estados de la Unión Americana y recientemente en China y Japón todos estos cambios con una orientación gerencial, autónoma y flexible es referida en los ámbitos especializados de la educación como La Nueva Gestión Pública (New Public Management), orientada a maximizar los productos de la enseñanza y la investigación. En la Nueva Gestión Pública la universidad más que la autoridad gubernamental toman las siguientes acciones: - Establecimiento de sueldos y salarios, antes regulados por la autoridad gubernamental, -

Reasignación de recursos entre programas o actividades consideradas prioritarias, antes prohibidas por la autoridad gubernamental, - Transferir recursos presupuestales de un año a otro promoviendo así el ahorro y las inversiones de las universidades, eliminando así el tener que ejercer todo el presupuesto, para aparentar que no se cuenta con un presupuesto abultado, - Establecer convenios Universidad-Empresa para generar recursos, -Administrar bienes de la universidad e incurrir en deudas. Todas estas acciones son polémicas y crean división al interior de las universidades, pero finalmente no son suficientes por cuestiones financieras y políticas, ya que los ingresos provenientes de estos cortes no generará los recursos suficientes para sufragar la disminución del presupuesto gubernamental.

b) Ingresos complementarios y costos compartidos, en esta alternativa se promueve la obtención de fondos apelando a los alumnos y otros donadores, lo cual ha tomado la denominación de costo-compartido (cost-sharing), este término se refiere a trasferir los costos de la educación superior del gobierno, (es decir, o pagadores de impuestos o ingresos del estado), a los padres de familia y/o estudiantes, en otros casos se considera este concepto como el compartir costos entre: gobierno, padres, estudiantes y donadores. Este cambio de política puede asumir diferentes modalidades:

1) El inicio de cobrar cuotas (donde generalmente no existían o casi no existían). Este podría ser el caso de China en 1997, o el Reino Unido en 1998 o Austria en 2001.

2) La adición de una vía de colegiatura de paga mientras se mantiene la educación superior gratuita para alumnos regulares, esto con objeto de mantener en apariencia el status constitucional o legal.

3) Un incremento radical de las cuotas, tal como ha sucedido en Estados Unidos y en la mayoría de las provincias de Canadá.

4) La imposición de “cargos por uso”, o de cuotas recuperables en el futuro, para recuperar los gastos de residencia y comedor anteriormente subsidiarios por el Estado, lo cual ha sucedido en casi todos los anteriores países socialistas. En el caso de los países nórdicos: Suiza, Dinamarca, Finlandia y Noruega se practica

la educación superior gratuita, pero los costos de residencia y comedor son subsidiarios con becas-crédito, recuperables en el futuro.

5) La eliminación o reducción de las subvenciones o becas estudiantiles. Esto se logra fácilmente al congelar el monto de la beca-crédito, lo cual disminuye el valor real de la beca. Esto empezó a suceder en Gran Bretaña, otrora generosa y ha sucedido con los gastos de residencia en la anterior Unión Soviética y sus anteriores países satélites así como muchos países de África.

6) Incremento en las tasas de interés de las becas crédito.

7) La limitación de la matrícula libre de costo, vía limitando el acceso a la educación superior otorgada por el Estado y orillando a que se inscriban a instituciones de educación superior privadas.

Conclusiones y/o propuestas

1. El proceso de empate entre la trayectoria ascendente de requerimientos financieros de la educación superior pública y la disponibilidad de recursos fiscales es cada vez más difícil de alcanzar, lo cual genera déficit en las universidades públicas, tanto a nivel internacional como nacional.

2. Es necesario proveer de los medios suficientes a quienes por capacidad natural pueden alcanzar y desempeñar los grados académicos que otorga la universidad.

3. La participación del sector privado en la educación superior es necesaria y saludable, pero no es admisible su incremento en forma permanente y desregulada.

4. Los ingresos complementarios, vía cuotas y becas-crédito, deben complementar las asignaciones presupuestales del gobierno, no sustituirlas totalmente.
5. Los alumnos y los padres de familia deben estar informados y convencidos de que el servicio que obtienen de la universidad pública es de calidad y pertinente.
6. La administración de las universidades públicas debe ser transparente y eficiente, comprobable ante la supervisión del Estado, los alumnos y padres de familia.
7. El desempeño profesional del docente e investigador universitario debe ser eficiente y de calidad, no debe aceptarse la simulación.

Referencias Bibliográficas

ANUIES (2002) ANUARIO ESTADISTICO 2001. Población Escolar de Licenciatura en Universidades e Institutos Tecnológicos. México D.F.ANUIES Dirección de Servicios Editoriales.

ANUIES (2012) La educación superior en México 2006-2012 Un balance inicial. México D. F. Recuperado el 19 de octubre de 2015 de: http://red-academica.net/observatorio-academico/2012/10/03/la-educacion-superior-en-mexico-2006-2012-un-balance-inicial/

González J. (2011) Los modelos de financiamiento universitarios que podrían replicarse en Chile. La tercera, Santiago Chile, año 62 No 22315, p. 23.

Hernández P. V. (2005). EL FINANCIAMIENTO DE LA EDUCACION PÚBLICA EN MEXICO. México, D.F. Cámara de Diputados LIX Legislatura; Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.

International Comparative Higher Education Finance and Accessibility Project: Student Loan Programs: An International Comparison (2009). Recuperado el 15 de mayo de 2013 de: http://gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance/files/Studente_Loan_Matrix.pdf

Johnstone D.B. (2009). Worldwide Trends in Financing Higher Education A conceptual Framework. En J. Knight (Ed.), Financing Access and Equity in Higher Education (pp.1-17), Rotterdam, The Netherlands: Sense Publishers.

Relación Bilateral Entre Universidad y Empresa como Fuentes Proveedoras de "Know-How" para el Fortalecimiento Competitivo e Innovador del Sector Empresarial y Educativo

Susana Ruiz Valdés[1]
Juan Alberto Ruiz Tapia[2]
Noelly Karla Sarracino Jiménez[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Economía, srv_cm@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, jart2005@gmail.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Economía, jart2005@gmail.com

Relación Bilateral entre Universidad y Empresa como Fuentes Proveedoras de "Know-How" para el Fortalecimiento Competitivo e Innovador del Sector Empresarial y Educativo

Resumen

En este trabajo que se presenta se muestra la relación entre universidad-empresa que se ha convertido en una pieza clave para el fomento de la innovación educativa y la contribución de la universidad al desarrollo socioeconómico del país. En este trabajo se realizó una propuesta de vinculación entre universidad y empresa para impulsar la innovación educativa y la competitividad en las empresas, se llevó a cabo mediante las relaciones y acuerdos de cooperación entre universidad y empresa. Se descubrió, que establecer una relación de vinculación entre universidad-empresa se vuelve un proceso indispensable de ser impulsado en virtud de participar directamente en una industria, mejorar los planes y programas educativos en función de la demanda de trabajo, ayudar en la solución de problemas académicos para el sector productivo, contar con recursos humanos capacitados y que respondan al entorno para contribuir al desarrollo de la sociedad. La aportación de esta investigación radica en crear las condiciones para responder a las necesidades que demanda la sociedad y del sector productivo en particular; mientras que las empresas, puedan recurrir a fuentes confiables de conocimientos como factores determinantes para el crecimiento económico de una sociedad.

Palabras clave: Relación Universidad-Empresa, Innovación, know-how

Bilateral Relationship Between University And Industry As Sources Providers "Know-How" For Strengthening The Sector Competitive And Innovative Business And Education

Keywords: University-Industry Relations , Innovation , know -how

Abstract

This work presents the relationship between universities and businesses has become a key player in promoting educational innovation and the contribution of the university to the socioeconomic development of the country is displayed. This paper presents a proposal of

linking universities and businesses was conducted to promote educational innovation and competitiveness in enterprises, was conducted through relationships and cooperation agreements between universities and businesses. It was found that a relationship of university-industry linkage becomes an indispensable virtue of being driven directly participate in an industry, improve the educational plans and programs according to the demand for labor, assist in troubleshooting process academic to the productive sector, trained human resources and serving the environment to contribute to the development of society. The contribution of this research is to create the conditions to meet the needs demanded by society and the productive sector in particular; while companies may seek to reliable sources of knowledge as crucial to the economic growth of a society factors.

Keywords: relationship university-company, Innovation, know-how

Introducción.

La presente investigación, plantea un programa de vinculación universidad-empresa como alianza estratégica para la innovación que permita generar conocimiento y contribuya a la construcción de un sistema productivo más competitivo. Establecer una relación de vinculación entre universidad-empresa se vuelve un proceso necesario de ser impulsado en virtud de participar directamente en una industria, mejorar los planes y programas educativos en función de la demanda de trabajo, contar con recursos humanos capacitados y que respondan al entorno para contribuir al desarrollo de la sociedad.

Bajo este tenor, se busca que la universidad pueda crear las condiciones que respondan a las necesidades que demanda la sociedad y del sector productivo en particular; así las empresas podrán recurrir a fuentes confiables de conocimientos dando como resultado crecimiento económico en la sociedad. Por lo anterior, surge como principal objetivo: Desarrollar una propuesta de vinculación entre universidad y empresa para impulsar la innovación educativa y la competitividad en las empresas mediante las relaciones y acuerdos de cooperación entre universidad y empresa. Al estar zabullidos en un entorno de constante cambio, las empresas y las universidades se ven ineludibles a profundizar en la creación de valor diferencial por medio de actuaciones concretas y medibles, por lo que han sigo urgidas a entrelazarse de modo más efectivo con la realidad social y económica del país.

Ante la presión de las empresas por renovar, optimizar y perfeccionar continuamente sus conocimientos y tecnologías para asegurar su supervivencia y prosperidad a largo plazo (Ali, 1994), las universidades surgen como una alternativa para el desarrollo de capacidades competitivas de estas organizaciones, las cuales deberán proveer capital humano, entendido en términos de competencias y habilidades necesarias de un individuo. Esta situación, hace inexcusable ahondar en las relaciones bi-direccionales de colaboración que se puedan desarrollar entre las empresas y universidades que coadyuven a impulsar la innovación educativa y la competitividad en las empresas.

El valor que tiene el conocimiento como factor de desarrollo en la sociedad ha hecho que las relaciones entre estos dos actores adquieran una especial importancia y se conviertan en una pieza clave para el fomento de la innovación formativa; cuya dinámica de desarrollo se encuentra determinada por la capacidad que tengan los diferentes actores de interactuar y consolidar redes de aprendizaje que fortalezcan la capacidad científico-tecnológica del país y acrecienten la competitividad de las organizaciones en constante desarrollo dando respuestas a sus problemas actuales y futuros. Es por ello que la presente investigación, plantea un programa de vinculación universidad-empresa como alianza estratégica para la innovación que permita generar conocimiento y contribuya a la construcción de un sistema productivo más competitivo.

Metodología a desarrollar.

Este trabajo de investigación deriva en indagar sobre las relaciones entre universidad y empresa como estrategia para impulsar la innovación educativa y la competitividad en las empresas. El estudio abordará una visión básicamente cualitativa, el propósito es llegar a la raíz de una problemática educativa, no para explicarla sino para comprenderla a través de la información que brindan los sujetos de estudio, transformando esa realidad para el mejoramiento de los resultados en la educación.

Pérez (2008), menciona que la investigación cualitativa es reverenciada como un camino activo, sistemático y riguroso de búsqueda, indagación. averiguación e inquisición de información; subraya que el médula de curiosidad de las investigaciones cualitativas reside en la construcción de descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos observables, incorporando la propia voz de los

participantes, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones tal y como son expresadas por ellos mismos.

El instrumento metodológico heurístico para el conocimiento y transformación de contextos y prácticas socio-educativas, es la denominada investigación-acción; este tipo de investigación, de acuerdo con (Halsey: 1972), se refiere a una injerencia en menor escala en el funcionamiento del mundo real y a un examen cercano a los efectos de dicha intervención. Cabe resaltar que la información recolectada y registrada, forman ejes transversales para poder generar espacios reflexivos y apreciación de logros obtenidos así como restricciones que se presenten en el desarrollo de la investigación, para reformar, optimizar y profundizar decisiones sobre las acciones a perseguir.

Por ello una de las razones principales de llevar a cabo este tipo de metodología es por la mejora y comprensión de la práctica educativa y el acercamiento a la realidad: enlazando el saber-ser, saber-ser y saber-hacer. La intención es comprender e interpretar las prácticas sociales (indagación sistemática, critica y pública) para cambiarlas (acción informada, comprometida e intencionada) y mejorarlas (propósito valioso).

Relación Universidad-Empresa.

La relación universidad-empresa, tiene sus orígenes en el marketing relacional. El marketing relacional surge como refutación a la necesidad de diferenciación y de valor agregado; se fundamenta en la reconocimiento de que construir y mantener relaciones es fructuoso para cualquier organización (Plamer, 2002). Barroso y Martín (1999), hacen referencia que el marketing relacional establece una forma de orientarse al mercado objetivo, con el que se trata de instaurar una relación a largo plazo que lo fidelice y a partir del cual se espera un impacto positivo sobre los resultados económicos de los participantes.

En base a estas definiciones, se puede inferir que relación universidad-empresa es una correlación entre conocimientos y economía, como ingrediente de impulso para la transferencia bilateral y sostenida de tecnologías, experiencias y recursos físicos para sustentar el fortalecimiento del desarrollo en la sociedad. El vínculo, responde a una alianza que permita fortalecer las capacidades competitivas de la empresa y de la universidad, de forma que se generen nuevas oportunidades de desarrollo para ambos actores, sin perjudicar y alterar las propias misiones. La finalidad es la coexistencia de sus relaciones más no la fusión entre ellas (García 2000).

La Relación Universidad-Empresa En El Contexto Actual.

La relación universidad-empresa es un tema relativamente poco estudiado; como se mencionó anteriormente, una aproximación a la definición de la relación universidad-empresa puede expresarse como aquella interacción entre universidades y empresas que cimentadas en la confianza y el compromiso de los miembros que la integran, permiten la expansión y propagación de competencias y habilidades con el fin de crear valor diferenciado y agregado a largo plazo; dicha relación es un movimiento que involucra transferencia y comercialización del know-how para elevar la competitividad de los actores que se involucran, por lo que no debe considerarse como un proceso aislado, sino como un sistema que permita una relación dinámica entre sí para el cumplimiento de objetivos.

A pesar de que esta relación universidad-empresa es un factor clave para el desarrollo nacional y local del país, activar relaciones es una actividad bastante débil en este contexto, pues hoy en día tanto empresas como universidades han tenido que hacer frente a determinadas barreras derivadas entre la sociedad del conocimiento, las necesidades del mercado actual, el papel de la industria, del gobierno y de las propias universidades. Desde una perspectiva académica, las universidades como generadoras de investigación y desarrollo (I+D) no proporcionan el intercambio de conocimientos adecuado para potenciar el desarrollo innovador de las empresas; en tanto que las empresas necesitadas a utilizar ese conocimiento, carecen de un enfoque adecuado para cooperar con las instituciones de educación superior para así beneficiarse de los conocimientos que estas producen e incrementan así su competitividad con base en la innovación.

Esta desvinculación origina que los nuevos profesionistas no sean contratados por empresas y los pocos contratados carecen de ofrecerles mejores oportunidades de desarrollo. El mercado laboral, requiere capital humano con nuevas competencias desarrolladas capaces de satisfacer la demanda de innovación generada por la sociedad; por lo que desde el punto de vista social, no es suficiente que las universidades traten de incorporar profesionistas al mercado laboral, sino que proporcionen una formación instaurada en las necesidades del mercado laboral y puedan aplicar los conocimientos, competencias y habilidades recibidas durante su estancia universitaria, contribuyendo en proporcionarles oportunidades de obtener mayor remuneración, con posibilidades de transformar su entorno y su país.

Avivar el desarrollo de redes, puede ser un elemento ventajoso para favorecer a la profesionalización de la gestión y evitar que se pierda el "saber-hacer" adquirido. En este sentido, no se trata de que la Universidad deje de lado el compromiso comunitario que la ha caracterizado, sino que incorpore dentro de su esquema una relación más directa con las actividades económicas del país. En este punto, vale la pena subrayar que no existe un único modelo de vinculación universidad-sociedad exitoso. Las empresas se ven cada día presionadas para sobrevivir y crecer en un mercado global. De aquí la necesidad imperativa de encontrar la ventaja competitiva que le permita alcanzar estos objetivos, como en su tiempo lo señalo, Drucker; *"la ventaja competitiva de cualquier organización es su capital humano, pues en él mismo es donde reside el conocimiento*".

Por esta razón, el capital intelectual es un aspecto fundamental para la sobrevivencia de las organizaciones, lo que sirve para salvaguardar su fuerza competitiva ya que integra aspectos estructurales de capital (integrado por la organización, relaciones y activos intangibles), y de formación humana (conformado de competencia, actitudes y agilidad intelectual). Un sistema de vinculación se hace notable e imperiosa, pues debe reconocerse que no es la Universidad la que determina cuáles son los conocimientos importantes, sino que se trata más bien de conceptos sociales que son reformulados continuamente en respuesta a los cambios sociales y tecnológicos.

Ventajas De La Relación Universidad-Empresa.

Son diversas y reconocidas las ventajas que, para ambos agentes, implica dicha relación (Fernández *et al*., 2000; García, 2000) hacen alusión a algunas de ellas:

Tabla 1. Ventajas de la relación universidad-empresa. Elaboración propia a partir de Fernández et al., (2010) y García, (2000)

Universidad	Empresa
Proporciona la creación de equipos mixtos de investigación.	Beneficia el flujo de personal desde la empresa hacia la universidad.
Beneficia el flujo de personal universitario a las empresas.	Accede el paso a estudiantes y personal altamente cualificado.
Forja ingresos adicionales.	Conceptúa un soporte técnico e investigador.
Proporciona la compra de inmobiliario	Comprime gastos en I+D.
Forma a las universidades en su entorno económico y social.	Perfecciona la adaptación del capital humano a las necesidades empresariales.

Provee un perfil de capital humano demandado por las empresas.	Mejora su imagen pública.
Aumenta la producción científica, tanto de artículos publicados, como de presentaciones en congresos.	
Amplía el número de patentes y licencias de productos y/o procesos.	
Ofrece apoyo para la realización de tesis doctorales.	
Permite las oportunidades de empleo de los graduados	

Fuente: Elaboración propia.

Las ventajas explicadas anteriormente están en función del grado de colaboración que se establezca entre los dos principales agentes implicados en la relación. Esto exige un enfoque específico y concreto para visualizar el impacto de establecer relaciones bilaterales sobre su entorno y organizar así sus recursos y capacidades para enfrentar adecuadamente los retos para la generación de valor entre ellos.

Barreras De Vinculación.

Cazado (2000), menciona que entre los principales obstáculos que se presentan para una efectiva vinculación se encuentran: 1.- El poco interés por generar vinculación por parte del sector empresarial como por el sector educativo. 2.- La dificultad para instaurar una comunicación entre ambos debido a la diferencia cultural de las mismas. 3.-La discrepancia entre los propósitos que animan a las partes, ya que lo que es valioso para el sector educativo, puede no serlo para el sector empresarial.

Es por ello, que resulta imperativo destacar, que la cooperación entre las universidades y empresas se han visto limitadas dado que sus actuaciones son antagónicos, como se puede ver a continuación:

Tabla 2. Papel antagónico de la empresa y la universidad en la vinculación. Elaboración propia a partir de Espinoza, (1999); Cazado, (2000).

Empresa	Universidad
No asumen los suficientes riesgos a la innovación tecnológica debido a que suelen ser cautelosas.	Insuficiente vinculación con las necesidades socioeconómicas del país.

Solicitud de medidas proteccionistas.	Excesiva incorporación de las actividades, con una marcada atomización de medios y proyectos.
Tendencias a las sistematizaciones de carácter reflexivo que transfiguran a las empresas en los negocios.	Poco desarrollo en actividades en estudios avanzados.
Favoritismo por las procedimientos a corto plazo y alta seguridad, lo que emplea preferencia de tecnología exterior.	Figurada priorización en la formación extensiva, sobre la intensiva.
Enérgico individualismo e independencia que obstaculiza el trabajo en equipo.	Crisis de identidad debido a factores como la masificación, devaluación de títulos, etc.

Fuente: Elaboración propia.

Es necesario, por lo tanto, divisar aquellas procedencias que permitan originar, fortalecer y contribuir a la soluciones a problemas, ofreciendo los resultados de la investigación en la solución de la misma. La universidad, mediante la generación de conocimientos y su difusión logrará mayor impacto en la búsqueda del bienestar social (Espinoza, 1999).

Modalidades De Vinculación.

En México, la cultura en la formación de una red de vinculación entre empresa y universidad se encuentra en un nivel básico, lo cual se encuentra fundamentada en dos aspectos (Casalet y Casas, 1998):

a. Ferias de reclutamiento. En aras de reclutamiento, algunas empresas se notifican en ferias para allegarse de personal calificado que pueda cubrir las necesidades de su organización. Dichas ferias pueden darse mediante eventos con algunas universidades públicas o con gobierno, para su difusión.

b. Servicios social y/o prácticas profesionales. Esto se realiza, básicamente como apoyo para revisar aspectos académicos, utilizándose de manera confiable pero muy limitada. De esta manera, los alumnos conocen y desempeñan alguna función de manera básica dentro de la empresa.

Tabla 3 Modalidades de vinculación. Fuente: Casas y Casalet (1998)

Modalidades de vinculación	**%**

Prácticas profesionales	76%
Estancias técnicas	54%
Servicios social	78%
Visitas a empresas	83%
Residencias profesionales	40%
Programa emprendedor	41%

Fuente: Elaboración propia.

Lo anterior demuestra la falta de interés por establecer convenios bilaterales de actuación, para el desarrollo del país. De tal manera que, establecer una red de vinculación no es tarea sencilla y debe abordarse desde un enfoque holístico e integral, entre universidad, gobierno, empresa y sociedad, lo que aportará consigo grandes beneficios para las partes que lo integran, esto significa que la vinculación puede conseguir una difusión más amplia del know-how mediante el acceso y aportación de la ciencia y los conocimientos que puedan traducirse en innovaciones básicas y de soporte técnico que le permita generar productos de alto contenido tecnológico. En ese mismo sentido, Muiño (1996), expresa que la red de vinculación es una táctica que permitirá avivar la actualización tecnológica de la micro, pequeña y mediana empresa, con el fin de elevar su capacidad competitiva y los índices de rendimiento de este sector, lo que ayuda a un crecimiento cultural y políticos en la sociedad.

Modelos De La Triple Hélice. Vinculación Entre La Universidad Y Las Empresas.

El modelo de la Triple Hélice (TH) es uno de los modelos que explican el estudio de la vinculación entre la universidad, la industria y el gobierno. Este modelo fue presentado por primera vez por H. Etzkowitz y L. Leydesdorff en 1993. El modelo de la Triple Hélice propuesto por Etzkowitz y Leydesdorff (2002), se basa en una triada que considera a la vinculación como un resultado evolutivo del proceso de innovación, que se construye entre tensiones-equilibrios, encuentros-desencuentros que construyen una relación entre la universidad y la empresa con la participación de Gobierno.

Dentro de este marco, para que se forme una red de vinculación universidad-empresa-gobierno, primero debe haber demanda de conocimiento de las universidades, en segundo lugar, para que estas vinculaciones se mantengan, debe existir la participación activa del

gobierno, conocimiento previo de las empresas y la transferencia o flujo de este conocimiento al interior de la red que se ha formado entre estos agentes.

El modelo de vinculación considera que al establecer relaciones entre universidad-empresa se debe tomar en cuenta:

a. Los actores institucionales (universidad-empresa).
b. El sistema de vinculación que se establecen en ellos.
c. La función y rol que tomará cada actor mediante la influencia de cada una de los componentes que integran la red.
d. El tipo de conexión para establecer la vinculación.
e. El efecto que se producirán de los intercambios entre las redes.

El modelo de vinculación es planteado, desde una perspectiva de necesidades de cooperación, con el propósito de ampliar tácticas que ayuden a fortalecer y generar la diversificación de los nuevos conocimientos, mediante la transferencia de know-how por parte de los actores involucrados en la red. Las relaciones de interconexión entre ellas deben ser equilibrada y homogéneas, expresando la complementariedad que éstas requieren para responder adecuadamente a las exigencias del entorno.

En este sentido, la universidad debe proveer conocimiento especializado en base a las necesidades actuales de la industria y proporcionar una oferta de capital humano altamente idóneo, capacitado, preparado y hábil; las empresas corresponderá a ofrecer la capacidad de concebir ambientes para la mejora continua y crecimiento económico en la sociedad, elevando con ello la competitividad del país. Es importante mencionar que cada una de los integrantes de la red de vinculación debe asumir un papel para la otra parte, esto significa que entre la red de vinculación se debe plantear formas de actuación equivalentes.

Formas De Conexión Entre Universidad- Empresa

La conexión entre universidad y empresas puede ser diversa y cambiante; esto dependerá en gran medida de la institucionalidad. La inercia de los diversos lazos de conexión para la transferencia del know-how presenta diferentes peculiaridades que dependen de compuestos factores, entre los que se destacan: la especificidad de cada sector

productivo, las zonas de localización, las disciplinas involucradas, la estabilidad de los contratos y la flexibilidad organizativa.

Algunos lazos de interacción entre universidad y empresa que se podrían utilizar son: enlace de primer nivel (básico), enlace de segundo nivel (medio) y enlace de tercer nivel (avanzado), cada una tomando en cuenta la alineación de la relación, la formalidad, el espacio-tiempo, el tipo de conocimiento transferido (know-how), el número de actores involucrados y la institucionalidad.

Diseño Y Estructura Técnica En El Proceso De Vinculación.

Para lograr un resultado favorable en el proceso de vinculación, los actores involucrados en la red deben considerar los componentes clave para el vínculo entre ellos.

- Claridad de Objetivos.
- Determinar habilidades y competencias requeridas.
- Perspectivas Realistas.
- Realineación del cometido universitario.
- Compromiso y Responsabilidad entre los actores de la red.
- Establecimiento de actividades a ejecutar.
- Esclarecimiento de los recursos y servicios ofertados.

Instrumento Metodológico.

Delimitación De La Unidad De Análisis Y Diseño De La Muestra.

Población objeto de estudio. Para determinar y conocer la relación que existen entre las universidades las empresas se toma como población objeto de estudio al campo universitario del Valle de Toluca, Estado de México, así como empresas del sector privado ubicadas también el Valle de Toluca, Estado de México.

Determinación de la muestra. Se tomó una muestra no probabilística intencional; este tipo de muestreo se caracteriza por un esfuerzo deliberado de obtener muestras representativas en el que el investigador selecciona directa e intencionadamente a los individuos a los que se tiene fácil acceso. La muestra representativa de la población objeto de estudio del campo universitario del Valle de Toluca, Estado de México fue la participación de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma

del Estado de México. Por su parte, la muestra representativa de la población objeto de estudio de las empresas del sector privado del Valle de Toluca, Estado de México fue la participación de la Pepsico, Comerdis, Kener y RCI.

Validación Y Aplicación De Instrumentos.

En virtud de las necesidades propias del objeto de estudio y de acuerdo a los objetivos previstos en la investigación, se diseñaron dos instrumentos indispensables para la recolección de la información del objeto estudiado: el cuestionario y la entrevista que operan a través de la formulación de preguntas por parte del investigador y de la emisión de respuestas por parte de las personas que participen en la investigación. Con la intención de obtener información relevante acerca del origen y desarrollo de nuestro objeto de investigación, se le aplicó un cuestionario a 51 alumnos elaborados bajo la modalidad de preguntas abiertas que cursan el último semestre de su licenciatura, las cuales se consideró suficiente para apreciar la forma en cómo percibían la relación universidad-empresa como estrategia para la incorporación de los egresados al campo laboral y obtener así datos significativos para el trabajo de investigación.

En relación a las entrevistas hechas, éstas fueron aplicadas a cuatro directivos de instituciones de educación superior tanto pública como privada y a cuatro empresas del sector privado, cuya finalidad fue indagar la opinión y el sentir de cada uno de ellos en la forma en como percibían la relación existente entre empresa y universidad para la incorporación de los egresados al campo laboral, asimismo analizar cuál era su perspectiva del modelo educativo y el desarrollo de competencias laborales de sus egresados para la incorporación al campo laboral.

Cabe hacer alusión que en investigación acción los instrumentos no se validan por un programa estadístico, sino se busca rescatar la información pertinente para poder tener elementos para transformar la problemática que se vive en las escuelas interpretando los datos de acuerdo a las opiniones de los expertos o encuestados.

Resultados Del Programa De Vinculación.

El programa propuesto en la investigación se aplicó como piloto en una universidad privada del Estado de México, así como de una empresa ubicada también esta zona; por políticas de confiabilidad no se proporciona los nombres de los participantes. Cabe resaltar, la poca disponibilidad para efectuar la vinculación entre universidad-

empresa, debido en gran medida por temor, incertidumbre, rechazo, entre otros factores, situación que hace evidente la necesidad de fortalecer la tarea de fomentar relaciones de vinculación entre universidad-empresa y los beneficios que esto genera en conjunto.

Se aceptó realizar la prueba piloto del modelo de vinculación mediante una conexión básica; es decir, mediante el flujo de recurso humano por parte de la universidad hacia la empresa, la transferencia de personal se estableció en relación a los puestos vacantes de la empresa, para cubrirlos. La relación de vinculación se establecería en inicio de manera informal, es decir sin firma de convenio de vinculación, con la finalidad de evaluar y conocer el comportamiento del modelo de vinculación, para así dar paso a una serie de modificaciones pertinentes entre ambos actores y establecer posteriormente un vínculo de manera formal (mediante firma de convenios y contratos por parte de las autoridades de ambas partes: universidad y empresa). La contratación de los alumnos se hizo de manera formal y por tiempo determinado, cubierto por un sueldo mensual estipulado entre los actores de la red para no afectar la situación laboral de los estudiantes. La conexión del sistema fue unidireccional.

Este primer acercamiento de vinculación con una conexión básica, es considerado como un núcleo central de relaciones bilaterales entre los actores, el cual debe irse configurando como uno de los pilares básicos para la transferencia de know-how. Es por ello de suma importancia conocer la perspectiva de los alumnos en el campo laboral pues al ser la escuela el lugar donde se ponen en marcha los distintos programas o proyectos educativos, debe ser también el espacio ideal para formar competencias, habilidades, destrezas y áreas de conocimientos indispensables para el sector privado; pues en la medida que realmente se cubran las necesidades que esta requiere se podrán establecer otros nexos más fuertes en las relaciones de vinculación entre los actores.

Resulta evidente entonces que desde un enfoque hacia la universidad se reconozca que el objetivo primordial de la vinculación es el de avanzar hacia la mejora de los programas educativos y pensar en ella como un agente a través del cual es posible gestar cambios encaminados a contribuir con calidad las exigencias del sector laboral, para propiciar el desarrollo de aprendizajes relevantes, significativos, útiles, relacionados con la vida actual y futura de los alumnos, logrando mayor cobertura, permanencia, promoción y aprendizaje real. Las opiniones emitidas por alumnos y el responsable de recursos humanos

de la empresa sirven para evaluar las funciones y finalidad del modelo, para aplicarse en distintos ámbitos y recurrir a un determinado tipo de herramientas que correspondan a sus propósitos o intencionalidades y sirvan como marco de referencia, mismo que le permitirán valorar si se está actuando con relevancia, eficiencia y eficacia en la gestión del modelo.

Con lo antes expuesto se cumple con el objetivo de promover el intercambio de experiencias y actividades entre los miembros participantes de las universidades y empresas con el fin de impulsar la transferencia de resultados de investigación, así como favorecer y fomentar las relaciones entre los integrantes de la red para el intercambio de conocimientos y la aplicación a procesos de innovación.

Conclusiones.

De acuerdo al objetivo de este trabajo se desarrolló una propuesta de vinculación entre universidad y empresa para impulsar la innovación educativa y la competitividad en las empresas mediante las relaciones y acuerdos de cooperación entre universidad y empresa, es uno de los principales retos a los que se enfrentan las universidades el sector empresarial. Estas relaciones son una medida estratégica importante para el desarrollo económico, tecnológico y cultural del país.

Es indudable que las universidades desempeñan un rol fundamental en la creación de conocimiento y en el desarrollo del país. Sin embargo el papel de la universidad ha ido cambiando en forma significativa adquiriendo nuevas funciones en coherencia con los cambios ocurridos en la estructura económica y en la sociedad moderna, lo que la ha convertido en uno de los principales agentes de los procesos de cambio, tanto sociales como económicos. Se descubrió que el haber desarrollado una relación de vinculación entre universidad-empresa reveló que se vuelve un proceso indispensable de ser impulsado en virtud de participar directamente en una industria, mejorando los planes y programas educativos en función de la demanda de trabajo, ayudando a solucionar problemas académicos para el sector productivo, contando con recursos humanos capacitados y que respondiendo al entorno para contribuir al desarrollo de la sociedad.

Los retos asociados a los nuevos modelos productivos que se articulan en torno al conocimiento, la tecnología y la innovación ponen a la universidad ante el desafío de repensar y remodelar sus características para seguir siendo un pilar fundamental del desarrollo económico del país, por lo que la universidad está llamada a colaborar

proactivamente con el sector productivo y responder a ciertas exigencias del sector en esta materia, a cambio de recursos financieros o de la estancia de recursos humanos calificados en las empresas. Por lo que la conexión con este sector en actividades relacionadas con la transferencia de tecnología y conocimiento debe plantearse como su nueva misión.

En este contexto, consolidar los sistemas de innovación y lograr una mayor sinergia entre los agentes involucrados pasa a ser objeto de una renovada atención, lo que se ve reflejado en los recientes planes educativos. Desde una perspectiva sistémica de la innovación, se reconoce que el sector universitario no es el único responsable de establecer los canales que harán llegar el conocimiento a las empresas, sino que estas también desempeñan un rol fundamental al definir sus necesidades científicas y tecnológicas junto a las universidades, al precisar sus exigencias y al desarrollar la capacidad interna requerida para absorber los conocimientos.

De este manera la principal aportación mediante el enfoque de investigación utilizado "Investigación-Acción" permitió vincular el estudio de los problemas que enfrentan las universidades y las empresas en un contexto determinado con acciones sociales, de manera que se logren de forma simultánea conocimientos y cambios sociales. Esta investigación aporto la creación de relaciones bi-direccionales de colaboración entre las empresas y la universidad coadyuvando a impulsar su innovación educativa y por ende la elevación de la competitividad en las empresas reorientando cómo son los mecanismos de aprendizaje por parte de nuestros estudiantes y así establecer estrategias de enseñanza más efectivas para un logro significativo en la mejora su desarrollo académico.

Se considera como una posibilidad de mejora sugerir que las empresas puedan otorgar un 50 % de la calificación total al final de cada semestre a los alumnos que realicen su práctica profesional y el otro 50 % los profesores y que cada semestre los alumnos puedan rotar en los diferentes departamentos de la empresa. Adicionalmente que los profesores puedan realizar un proyecto de investigación en la empresa donde los alumnos puedan poner en práctica sus conocimientos y la experiencia de los profesores.

Referencias Bibliográficas.

ALI, A., (1994). *Pioneering versus Incremental Competition*: *Review and Research Propositions*. Journal of Product Innovation.

CARR, W. Y KEMMIS, S., (1988). *Teoría crítica de la enseñanza.* Barcelona: Martínez Roca.

CAZADO, J.L., (2000). *Relaciones Universidad y Empresa*. Investigación y Marketing.

DRUCKER, P., (1999). *Los desafíos de la gerencia para el siglo XXI***.** Editorial Norma, Bogotá.

ESPINOZA, R., (1999). *Naturaleza y alcance de la Relación Universidad Sector Productivo.* Maracaibo. Venezuela: Editorial de la Universidad de Zulia.

ETZKOWITZ, H., y LEYDESDORFF L., (2002). *The triple Helix of University-Industry- Government, Implications for Policy an Evaluation.* Workingpaper. ISSN 1650-382. 2

FERNÁNDEZ DE LUCIO L., CASTRO, E., CONESA, F. y GUTIÉRREZ, A., (2000). *Una visión crítica de las relaciones universidad-empresa: el papel de las estructuras de interrelación.* Instituto de Gestión de la innovación y del Conocimiento. INGENIO.CSIC.

GALEANO, M., (2004). *Diseño de Proyectos en la investigación cualitativa*. Fondo Medellín, Colombia. Editorial Universidad EAFIT.

GARCÍA, R., FERNÁNDEZ, J.C., (2000). *La orientación de las universidades hacia la empresa y la sociedad: evaluación de la calidad universitaria*. EsicMarket,

GRÖNROOS, C., (1996). *Relationship Marketing: Strategic and Tactical Implications.* Management Decision.

GUMMESSON, E., (1994). *Marketing-orientation Revisited: The Crucial Role of the Parttime Marketer.* European Journal of Marketing.

HALSEY, A.H., (1972). *Research Methods in Education*, Routledge, London.

HAKER, M.J., (1999). *Relationship Marketing Defined? An Examination of Curet Relationship Marketing Definitions.* Marketing Intelligence&Planning.

HERNÁNDEZ, R., Fernández C. Baptista L. P. (2010). *Metodología de la Investigación.* Ed. Mc Graw Hill. Chile.

LATORRE, A., (2003). *La investigación–acción. Conocer y cambiar la práctica educativa.* Barcelona: GRAO

MARTÍNEZ, M., (2000). *La investigación-acción en el aula.* Universidad Simón Bolivar. Agenda Académica Volumen 7, Nº 1, Año 2000.

PALMER, A., (2002). *The Evolution of an Idea: An Environmental Explanation of Relationship Marketing.* Journal of Relationship Marketing.

PÉREZ G., (2008). *Investigación cualitativa. Retos e interrogantes.* Tomo I-II. Métodos. 5ta. edición, Madrid: Editorial La Muralla.

ROSALES, E. Y GÓMEZ, R., (2010). *La vinculación una estrategia de colaboración académica sector productivo.* Caso de Éxito. México SINNCO

SÁNCHEZ, M., CLAFFEY, J. Y CASTAÑEDA M., (1996). *Vinculación ente los sectores académico y productivo en México y Estados Unidos.* México: ANUIES.

REVISTAS CONSULTADAS

COLMENAREZ, L., (2004). *Construcción teórica de la vinculación universidad sector productivo* Revista Compendium, Diciembre, vol.7, número 013 Universidad Centro – Occidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto, Venezuela pp. 5-24.

MARTÍNEZ, F., (1998). *Vinculación: Nuevo nombre de un viejo reto.* En Revista de educación superior núm. 108. Artículo 5. México: ANUIES.

MUIÑO, J., (1996). *La Transferencia de Tecnología en la Pequeña y mediana Empresa en Alemania*. Revista Educación Superior. No 99, México, ANUIES, Julio septiembre.

SOTO R., CASTAÑOS H., GARCÍA 0., PARRA P., ESPINOSA J y VÁSQUEZ, J.L., (2007). *Vinculación Universidad – Empresa – estado en la realidad actual de la industria farmacéutica mexicana.* Edusfarm, revista de educación superior en Farmacia. No.2.

Diseño de un Modelo de Negocios para Tiendas de Abarrotes mediante la Aplicación de Canvas y el Ciclo de Vida

Gustavo Rodríguez Miranda[1]
Irma Gabriela Orozco Gonzalez[2]
Lucila Villa Pérez[3]

[1]Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, gustavo.rodriguez@uttijuana.edu.mx
[2] Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, irma.orozco@uttijuana.edu.mx
[3] Universidad Tecnológica de Tijuana - Desarrollo de Negocios, lucila.villa@uttijuana.edu.mx

Diseño de un Modelo de Negocios para Tiendas de Abarrotes mediante la Aplicación de Canvas y el Ciclo de Vida

Resumen

Las tiendas de abarrotes también llamadas "tiendas de la esquina" se encuentran en una posición de desventaja ante la incursión de las tiendas de conveniencia, que han desarrollado estrategias de posicionamiento extremadamente exitosas. En este trabajo se presenta el diseño de un modelo de negocios diseñado para apoyar a estos negocios que no tienen un frente común. El modelo fue desarrollado por profesores investigadores del cuerpo académico negocios de la Universidad Tecnológica de Tijuana con base en la técnica del lienzo o Canvas complementado con el ciclo de vida de las empresas. El modelo enfatiza el reforzamiento de las habilidades de sus propietarios que son los factores de diferenciación que les ha permitido sobrevivir. Se comentan los resultados de la aplicación de este modelo de negocios por alumnos universitarios que, durante un cuatrimestre del año 2014, se convirtieron en asesores-consultores para estos negocios y realizaron una intervención en tres tiendas ubicadas en colonias populares de la ciudad de Tijuana. Las conclusiones son que este ejercicio, por su utilidad, será presentado a otras instituciones educativas para su eventual aplicación y continuidad

Palabras Clave: Canvas, tienda de abarrotes, consultores

A Business Model Design for Minimarkets Through Canvas and Lifecycles

Abstract

Minimarkets have disadvantages compared with convenience stores chains. Last ones have successful strategies for getting a fast market penetration. In this work a business model design for minimarkets is shown trying to provide them with tools for surviving in the uncertainty and turbulence. This model was developed by a university research group based on Canvas and Corporate lifecycles. The model was applicate by students in three minimarkets located in popular areas in Tijuana, Mexico. Results showed that the model is useful and therefore it is considered that other universities must be invited to collaborate in this project.

Keywords: Canvas, minimarkets, consulting

Introducción

En este trabajo se presenta el desarrollo de un modelo de negocios para las tiendas de abarrotes, o tiendas de la "esquina". El modelo está considerado como una herramienta que le permita a los dueños de las micro y pequeñas empresas tener elementos para transitar y mantener su vigencia en un medio cada vez más adverso, por la intensa competencia que se da en el sector.

Existe una tendencia en el mercado en la cual el esquema de la miscelánea o la llamada tienda de la esquina, se encuentra en un proceso de sustitución por parte de las cadenas de tiendas de conveniencia. De continuar esta tendencia se considera que en algunos años las tiendas de conveniencia podrían incrementar aún más su participación actual hasta convertirse en un oligopolio. Estructuralmente en la economía mexicana la concentración de negocios ha sido un factor de desequilibrio que impacta los precios al consumidor final.

Las tradicionales tiendas de abarrotes (misceláneas) no deben necesariamente desaparecer ante la proliferación de las tiendas de conveniencia. Se considera que un modelo de negocio actualizado o modernizado les dará elementos para competir en este mercado detallista.

Se considera también que el diseño e implantación de un modelo de negocios para la tienda de la esquina puede ayudar a amortiguar esta penetración por parte de las tiendas de conveniencia. Identificar los factores económicos, sociales, culturales, de capacitación y otros relevantes permitirá apoyar a estos negocios micro que se encuentran en desventaja.

Se espera que la aplicación de este método permita acciones directas para el beneficio de los usuarios que en este caso serán las tiendas de abarrotes, porque tiene características que pueden facilitar su aplicación.

Objetivo general:

Diseño de un modelo de negocio para la tradicional tienda de la esquina, abarrotes, miscelánea que le permita elevar su competitividad en el mercado.

Objetivos específicos

- Identificar los factores económicos, sociales, culturales y de capacitación de tiendas de abarrotes tradicionales, o misceláneas

- Generar estrategias que permitan apoyar a estos negocios que se encuentran en desventaja ante otros modelos de negocio más actualizados.

Marco teórico

Porter (1987) establece que "una ventaja competitiva resulta principalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar". De tal manera que en la medida que las empresas generen una o más ventajas competitivas con respecto a sus competidores se encontrarán mejor posicionadas en el mercado.

Por otra parte la OCDE (2006) define a "una innovación como la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores".

De ahí se desprende la necesidad permanente de estar atentos a los cambios en el entorno que puedan favorecer a la empresa, ya sea tecnología nueva, software, nuevos materiales o tendencias en los gustos de los consumidores.

Ya desde la década de los 70´s, en el siglo XX, el futurólogo Alvin Toffler (1971) anticipó que el shock del futuro sería el cambio, el impacto que tendría sobre los individuos y, en consecuencia sobre la sociedad, las instituciones y las empresas. Ackoff (2010) por su parte comenta que "la resistencia de éstas al cambio tiende a ser proporcional a la necesidad que tienen del mismo. Mientras más turbulento sea el medio, más será el equilibrio que busquen. Un medio ambiente turbulento precisa que las instituciones estén listas, dispuestas, y capaces de cambiarse a sí mismas. Si no se cambian ellas mismas, no podrán adaptarse efectivamente a los cambios externos".

Para complementar lo anterior se cuenta con la siguiente definición del significado de un modelo de negocio presentado por Alcaraz (2011) "es la descripción de la forma en que una organización crea, captura y entrega un valor económico o social".

Así, se parte de la base que es importante disponer de herramientas que ayuden a los empresarios a moverse en un mundo de lleno de incertidumbre y turbulencia, donde el cambio se convierte en una constante cada vez más frecuente.

Desarrollo

La propuesta del modelo de negocios para tiendas de abarrotes tiene como punto de partida la técnica que Alexander Osterwalder publicó en el año 2010 en su obra *Business model generation*. En el medio empresarial se le conoce también como Canvas y se ha convertido en una manera de identificar los elementos clave de cualquier negocio. Tiene la ventaja que su utilización es más sencilla que los tradicionales planes de negocios.

Con base en esta técnica y considerando también el planteamiento de Adizes (1988), que aparece en su libro *Corporate lifecycles*, se diseñó el modelo que se aplicó como prueba piloto en 3 de las tiendas de abarrotes de la ciudad de Tijuana en el año 2014.

En una fase previa fue desarrollado un análisis territorial mediante un trabajo de campo realizado por Ahumada (2013) en la ciudad de Tijuana durante el período Mayo-Agosto y de ahí se obtuvo la información que ha permitido identificar aspectos clave que les dan fortalezas a estos negocios.

El análisis territorial requirió el estudio en campo de los factores que algunas tiendas pequeñas han logrado destacar como ventajas competitivas y desarrollar la metodología de apoyo para ofrecerlo a todos aquellos negocios que lo acepten.

Para el diagnóstico en Tijuana, B.C., se siguieron los siguientes pasos:

- Seleccionar alumnos de estadías de la carrera Desarrollo de negocios área mercadotecnia
- Determinar zonas o territorios de la ciudad
- Mapeo de las colonias seleccionadas por su representatividad
- Incluir la ubicación de tiendas de conveniencia OXXO, Extra, 7 eleven, mini mercados, tiendas de abarrotes
- Elaboración de entrevista para el dueño o encargado de las tiendas de abarrotes
- Elaboración de encuesta para los usuarios
- Recopilación de información
- Procesamiento de la información
- Análisis y resultados que sirvieron de insumos para el diseño del modelo de negocios.

Con la información obtenida se procedió al diseño del modelo, una vez que se verificaron los factores de éxito que tienen las tiendas de abarrotes, contrastadas con las que han sido determinadas en otros estudios.

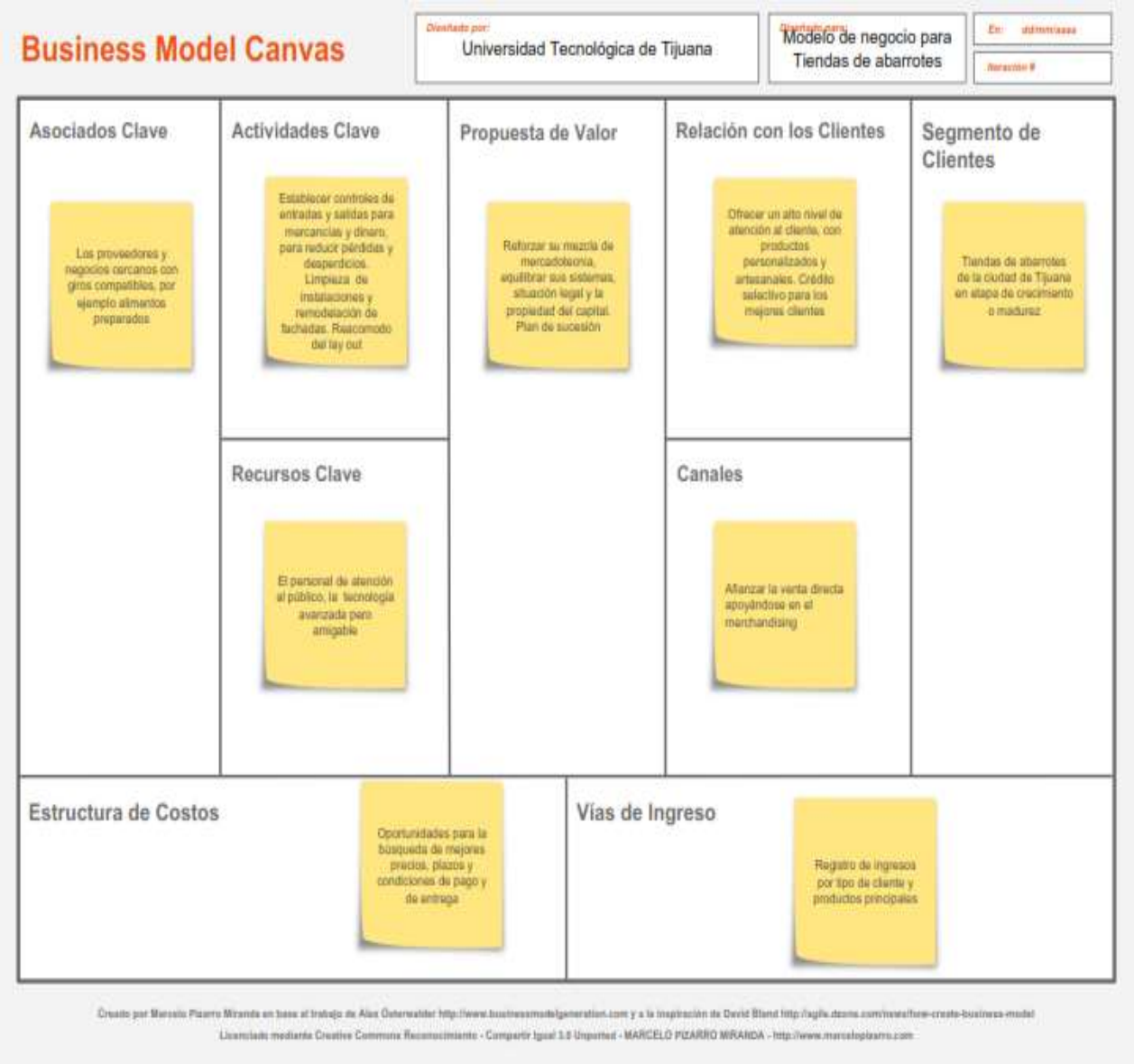
Modelo de negocios para tiendas de abarrotes en la ciudad de Tijuana

Los bloques a seguir, sugeridos en el esquema de Osterwalder (2010) y definidos para esta investigación, son los siguientes:

1. **Segmento de mercado**: El modelo va dirigido a las tiendas de abarrotes de la esquina, aquellas que quieran ampliar su desarrollo, empresas en madurez o en crecimiento en la ciudad de Tijuana, B.C. y en otras ciudades de la república mexicana
2. **Propuesta de valor**: Después de aplicar un diagnóstico que permita identificar en cuál etapa de su ciclo de vida se encuentra, se le ayudará a equilibrar sus sistemas y a reforzar su mercadotecnia y situación legal así como la propiedad del capital. De tal manera que sus clientes perciban una diferenciación con respecto a las tiendas de conveniencia
3. **Canales de distribución**: Se trata de afianzar la venta directa, apoyándose en el *merchandising*
4. **Relación con los consumidores**: Ofrecer un alto nivel de atención al público con productos únicos en el mercado, artesanales y personalizados; crédito selectivo para los mejores clientes o para los más antiguos
5. **Flujo de efectivo**: Establecer controles de entradas y salidas tanto de mercancía como de dinero para evitar pérdidas por robos internos, desperdicios de productos, mercancía obsoleta así como por la incursión de roedores y plagas
6. **Recursos clave**: La cadena de suministro, el personal que atiende al público, la tecnología actualizada pero amigable
7. **Actividades clave**: Establecimiento de registro de mercancía y ventas; limpieza de las instalaciones para mejorar la imagen; revisión de costos, márgenes y precios
8. **Socios clave**: Proveedores de mercancía tales como fabricantes y distribuidores así como productores artesanales
9. **Estructura de costos**: Búsqueda de oportunidades para mejorar las condiciones de compra, plazos, precios y condiciones de entrega.

En la figura 1 se muestra el resultado del modelo resultante en un lienzo.

Figura 1. Modelo para tiendas de abarrotes



Fuente: Elaboración propia con base en la técnica Osterwalder (2010)

Ciclo de vida de una empresa, Adizes (1988)

Inicio: Esta fase comienza cuando el desarrollo está completo y termina cuando las ventas indican que los clientes meta aceptan ampliamente el producto. La estrategia de marketing ideada durante la fase de desarrollo se implementa por completo durante la

etapa de introducción y deben integrarse en forma estrecha con las ventajas competitivas de la empresa y el enfoque estratégico. Las metas de la estrategia de marketing comunes a la etapa de introducción incluyen las siguientes tareas.

- Atraer clientes nuevos incrementando la conciencia y el interés en la oferta de productos mediante la publicidad, las relaciones públicas y esfuerzos publicitarios que conectan los beneficios clave de producto con producto con las necesidades y los deseos de los clientes
- Inducir a los clientes a probar y comprar el producto mediante varias herramientas de venta y actividades de fijación de precios
- Participar en actividades de educación que enseñen a los clientes del mercado meta como usar el producto
- Fortalecer o ampliar las relaciones de los canales y la cadena de suministro con el fin de obtener suficiente distribución de producto para hacer que éste sea fácilmente accesible a los clientes meta
- Establecer los objetivos de precio que equilibraran la necesidad de la empresa de recuperar la inversión con las realidades competitivas del mercado

Etapa de crecimiento: La empresa debe estar lista para esta fase, ya que los incrementos de ventas sostenidos pueden comenzar con rapidez. La curva ascendente de ventas del producto puede ser pronunciada y las utilidades incrementarse rápidamente, y luego disminuir hacia el final del periodo de crecimiento. La duración de esta etapa varía según la naturaleza del producto y las reacciones de la competencia. Sin importar la duración de la etapa de crecimiento, la empresa tiene dos principales prioridades: establecer una fuerte posición de mercado defendible y lograr los objetivos financieros que paguen la inversión y obtengan suficientes utilidades para justificar un compromiso a largo plazo con el producto. Entre estas dos prioridades figuran varias metas de estrategias de marketing relevantes, entre ellas las siguientes:

- Impulsar las ventajas diferenciales percibidas del producto en términos de *branding*. Calidad, precio, valor y otros para garantizar una fuerte posición de mercado
- Establecer una identidad clara de producto y de marca mediante campañas promocionales coordinadas dirigidas a los clientes y al comercio

- Crear un posicionamiento único mediante una publicidad que enfatice los beneficios del producto para los clientes meta en relación con otras soluciones o artículos disponibles
- Mantener el control sobre la calidad del producto para asegurar la satisfacción de los clientes
- Maximizar la disponibilidad del producto mediante actividades de distribución y promoción que capitalicen su popularidad
- Encontrar el balance ideal entre el precio y demanda a medida que la elasticidad precio se vuelve más importante mientras el producto se mueve hacia la etapa de madurez
- Mantener siempre la visión enfocada en la competencia

La fijación de precios también se vuelve más desafiante en esta fase. Conforme más competidores entran al mercado, la empresa debe equilibrar su requerimiento de flujo de efectivo con su necesidad de ser competitiva. La relación entre precio y calidad percibida es un factor de complicación, como lo es la creciente sensibilidad de los clientes al precio.

Etapa de madurez: Después de que suceda la agitación al final de la etapa de crecimiento, la ventana estratégica de la oportunidad se cerrará para el mercado. No entrarán más empresas a menos que hayan encontrado alguna innovación de producto lo suficientemente significativa para atraer a grandes números de clientes. Sin embargo, la ventana de oportunidad con frecuencia permanece abierta para nuevas funciones y variantes.

En el ciclo de vida típico del producto esperamos que la madurez sea la etapa más larga. Para la empresa que ha sobrevivido a la fase de crecimiento. La madurez puede ser un periodo relativamente largo. Siempre y cuando se sostenga el volumen de ventas para mantener constante la participación de mercado, se puede tomar una perspectiva a más largo plazo dada la reducción.

Por lo general, una empresa tiene las cuatro metas generales siguientes a buscar durante la etapa de madurez.

Generar flujo de efectivo: Para el tiempo en que un mercado alcanza la madurez, los productos de la empresa deben generar un flujo de efectivo positivo. Esto es

esencial para recuperar la inversión inicial y generar el exceso de efectivo necesario para que la empresa crezca.

Mantener participación de mercado: La estrategia de *marketing* debe enfatizar el mantenimiento de la participación de mercado entre las marcas dominantes en este ámbito. Las empresas con una participación de mercado marginal deben decidir si tienen una oportunidad razonable de mejorar su posición. De lo contrario, deben considerar retirarse.

Incrementar la participación del cliente: Se relaciona con el porcentaje de las necesidades de cada cliente satisfecho por la empresa en un área particular.

Declinación: La meseta de ventas de un producto no durará por siempre, y finalmente comienza una declinación persistente en los ingresos. Una empresa tiene dos opciones básicas durante la etapa de declinación: intentar posponerla o aceptar su inevitabilidad.

Resultados de la aplicación del modelo

El modelo creado fue aplicado por alumnos de la carrera de Ingeniería en Innovación y Desarrollo Empresarial durante sus estadías en la Universidad Tecnológica de Tijuana, en el período Enero-Abril del año 2014.

Se contó con la supervisión de los profesores del cuerpo académico negocios, quienes realizaron la tarea de dirigir sus trabajos recepcionales.
Al término de estas actividades los alumnos presentaron sus experiencias, que van desde la aplicación del modelo en su parte académica, hasta la interacción que hubo con los propietarios o encargados de los negocios seleccionados para este propósito.

El inicio fue precisamente la determinación de las tiendas a localizar con las características apropiadas para ofrecer esta posibilidad de intervención.

Para ello se tomó en cuenta la etapa en la vida de los negocios visitados. Se buscó primordialmente que estos negocios estuvieran en una etapa ya sea de crecimiento, o en la de madurez.

Un criterio adicional fue que los dueños tuvieran la disposición para crecer y aceptar la asesoría brindada.

Los trabajos recepcionales entregados por los alumnos muestran las intervenciones realizadas y los cambios sugeridos. Algunos cambios fueron llevados a

la práctica, generalmente con buenos resultados. Otros han quedado pendientes para su ejecución en el futuro cercano.

Lo importante de esta experiencia es la demostración de que sí se puede mejorar la operación de las tiendas y que existen posibilidades de crecimiento o al menos de obtener una posición menos desfavorable ante las cadenas de tiendas de conveniencia. Esto se puede lograr si se aplican técnicas apropiadas para mejorar el desempeño que propone el modelo.

Los nombres de los alumnos que participaron son; Juan Abigail Rodríguez García, Tania Josefina Hernández López y Emmanuel González Corro; mientras que los nombres de las tiendas de abarrotes son: "Abarrotes La Peñita", "Abarrotes Blanca y Paola" y "Abarrotes La Canasta de Noé", respectivamente.
En su participación se dio énfasis a su actuación como consultores del negocio intervenido, para fomentar e impulsar el espíritu emprendedor con un impacto social.

Conclusiones

Con la ayuda de este modelo específico se le da un giro positivo a la operación de las tiendas de abarrotes.

Está claro que con los casos desarrollados no se puede obtener un comportamiento generalizado. Sin embargo, se considera que hay elementos para continuar con esta investigación: la combinación de profesores/investigadores y los estudiantes, quienes se convierten en asesores-consultores-interventores más los propietarios y su decisión de crecer llevan a tener buenas expectativas por las mejoras inmediatas y tangibles que se pueden lograr.

Los cambios propuestos fueron fundamentalmente en temas de mercadotecnia, como el *merchandising*; la distribución de los espacios en los locales; el fortalecimiento de la atención a los clientes y las alianzas con otros actores.

Las tiendas de abarrotes, misceláneas o tiendas de la esquina tienen un rol determinante en las colonias populares de la ciudad de Tijuana, ya que llenan espacios culturales, sociales y económicos de la comunidad.

Existen diferentes tipos de tiendas de abarrotes o mercados como se les conoce en esta frontera, que van desde el "changarro" hasta el mini mercado que se parece en su operación a las tiendas de conveniencia, con diferentes variaciones intermedias.

Hay factores que dan competitividad a estos últimos, ya sea porque ofrecen productos vegetales, carnicería, alimentos e inclusive productos artesanales que las tiendas de conveniencia generalmente no tienen en su esquema original. Esta flexibilidad les da posibilidad de un posicionamiento en el mercado que incluso les lleva a convertirse en pequeñas cadenas, negocios que ya cuentan con operación más profesional y aprovechan economías de escala.

Sin embargo, la gran mayoría de las tiendas de la esquina se encuentra ciertamente con dificultades en el control de inventarios, en el manejo del efectivo, en la sucesión y otros aspectos que les limitan en su crecimiento.

Es de reconocer también que las tiendas de la esquina cubren las necesidades de las clases más populares, aquellas que no acuden a una tienda de conveniencia por los precios o porque están muy a la entrada de las colonias, y esas necesidades son : la confianza que se genera entre el vendedor y el cliente, que acude no solamente por una relación comercial, la solidaridad con la gente que en algunos momentos no tiene recursos (el dar crédito selectivamente), las noticias del día en la colonia, movimientos de personas sospechosas, el ofrecer productos que no se encuentran en otras tiendas tales como alimentos y bebidas preparadas; en suma es la interacción humana que se da en un espacio donde se desarrollan identidades y se obtiene un sentido de pertenencia.

La decisión fundamental para un futuro mejor será entonces si el dueño de un micro negocio quiere realmente moverse a otro estrato y ser más competitivo o si solamente desea sobrevivir. Esta decisión definirá su futuro próximo.

El modelo de negocios que se ofrece está destinado para aquellos dueños de las microempresas que se atrevan a explorar caminos de crecimiento, con eficiencia y productividad.

En general todos los negocios desean ganar más; pero no desean invertir tiempo ni dinero en el proceso porque generalmente viven en el límite (Ahumada, 2013). Por ello, al enfatizar las virtudes y fortalezas que ya poseen se les da un potencial extra sin que tengan que invertir recursos de inmediato. Una vez generado un círculo virtuoso y

confianza en su capacidad se podrá pasar al nivel de analizar a profundidad los siguientes momentos de decisión que involucren dinero para crecer.

Recomendaciones y sugerencias

Los casos aplicados en la ciudad de Tijuana dan elementos para buscar la ampliación del conocimiento generado y extenderlo a otras ciudades del país.

Ya con los resultados obtenidos se buscará el contacto con los cuerpos académicos de otras Universidades Tecnológicas para detectar y/o establecer posibles investigaciones similares a este proyecto, de manera que este proyecto tenga la repercusión que se planteó en su inicio.

Adicionalmente se consideran otras actividades tales como:

- Aplicar este modelo de negocios en otras tiendas de abarrotes de Tijuana, para observar más resultados que den perspectivas adicionales a las ya encontradas en los tres casos comentados en este trabajo
- Difundir este modelo de negocios en otras ciudades de la República Mexicana, considerando la participación de alumnos de universidades públicas y privadas que estén en condiciones de desempeñar los roles comentados
- Continuar con el énfasis en la conciencia social de los alumnos-consultores de los establecimientos seleccionados
- La asesoría individualizada a estos alumnos es una muestra de que se puede lograr una transformación del alumno mediante la aplicación de una intervención a casos reales, como lo establecen los conceptos de la enseñanza situada, y así obtener resultados favorables para todas las partes
- Presentar este trabajo en congresos nacionales e internacionales
- Realizar acercamiento con Cámaras de Comercio para presentar el modelo y buscar la difusión entre los socios que se interesen en su aplicación.

Referencias bibliográficas

Ackoff, R. (2010). *El arte de resolver problemas*. México: Editorial Limusa

Adizes, I. (1988).*Corporate lifecycles.* E.U: Prentice Hall

Ahumada, M., Rodríguez, G., Villa, L. (2013). *Análisis territorial de tiendas de abarrotes en la ciudad de Tijuana.* Memorias del III Congreso Internacional de Productividad, Competitividad y Capital Humano en las Organizaciones. Procomcap. Tijuana: UABC.

Alcaraz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: Mc Graw Hill interamericana editores.

Gonsalez Corro, E. (2014). *Aplicación de modelo de negocios para tiendas de abarrotes en la ciudad de Tijuana.* Tijuana: Universidad Tecnológica de Tijuana.

Hernández López, T. (2014). *Aplicación de modelo de negocios para tiendas de abarrotes en la ciudad de Tijuana*. Tijuana: Universidad Tecnológica de Tijuana.

OCDE (2006). *Manual de Oslo*. España: Grupo Tragsa

Osterwalder, A. (2010). *Business model generation*. E.U: John Wiley and Sons.

Porter, M. (1987). *Ventaja competitiva.* México: CECSA.

Rodríguez García, J. (2014). *Aplicación de modelo de negocios para tiendas de abarrotes en la ciudad de Tijuana*. Tijuana: Universidad Tecnológica de Tijuana.

Toffler, A. (1976).*El Shock del futuro*. Barcelona: Plaza & Jane´s

El Pensamiento Divergente Factor de Innovación Organizacional

Emilio Carrillo Ojeda[1]

[1]Universidad Autónoma de Durango - Posgrados, emiliocarrillo2007@hotmail.com

El Pensamiento Divergente Factor de Innovación Organizacional

Resumen

La organización al percibirse como una colectividad viva, busca la supervivencia conforme a las eventualidades que van surgiendo en su entorno. Una organización que incorpora procesos de pensamiento divergente, contradice las alternativas obvias, escrutando caminos alejados a lo convencional en la exploración de un mejor funcionamiento. La organización que se mantiene a flote reconoce que la creatividad es el ingrediente básico e imprescindible si es que se dice innovadora. Las organizaciones pueden incorporar metodologías y técnicas para fomentar la creatividad, ya que no solo involucra a la mayor cantidad de miembros de la misma, sino que se conoce su punto de vista, de nutre la interacción entre las partes y se toman decisiones más acorde con los intereses colectivos.

Palabras Clave: *Creatividad, Innovación, Pensamiento Divergente, Organización*.

Divergent Thinking Organizational Factor Innovation

Abstract

The organization to be perceived as a living community, seeks survival under eventualities that arise in their environment. An organization that incorporates divergent thinking processes contradicts the obvious alternatives, searching away from the conventional ways in exploring better performance. The organization is buoyed recognizes that creativity is the basic and essential if we are told innovative ingredient. Organizations can incorporate methodologies and techniques to encourage creativity, as it not only involves as many members of it, but his point of view known, to nourish the interaction between the parties and more consistent decisions are made collective interests.

Keywords: *Creativity, Innovation, Divergent Thinking, Organization.*

Introducción

La presente investigación tiene como objetivo mostrar la relación actual que guarda el pensamiento divergente con el entorno de las organizaciones, en donde la creatividad

representa un verdadero factor de innovación. Las organizaciones actuales cada vez tienen que enfrentar un sinnúmero de situaciones que ponen en riesgo sus intereses y la manera en que se aborden tales eventualidades, las mantendrán a flote. Es mediante el pensamiento divergente que pueden generarse un rango de posibilidades de solución mucho más amplio, holístico y de mayor comprensión para los miembros de la organización. El pensamiento divergente hace frente al desafío ya que produce conexiones entre ideas aisladas, concibiendo así conceptos e ideas novedosas. Busca las alternativas a la linealidad de las soluciones, romper paradigmas, ir más allá de los límites establecidos que restringen el pleno funcionamiento.

¿Qué ocurre con organizaciones de la administración pública en el que por muchos años se han caracterizado por ser fijas, rígidas y estables? Varias de ellas han pasado al Modelo Empírico-Discrecional en el que basan su aprendizaje en la medida que la organización toma puesta en marcha. Otras, tomando el esquema Normativo en Progreso en el que la organización puede ser lo suficientemente estable o flexible de acuerdo a las necesidades que se presentan.

El Pensamiento Divergente puede permear en todas las áreas, niveles y segmentos de la organización. Por ejemplo, desde el análisis de su cultura organizacional, en los fundamentos de la planeación, los dilemas de la responsabilidad social y ética administrativa, la toma de decisiones y el papel del líder, en los mecanismos de comunicación y tecnología de la información, etc. Pero es en el manejo del cambio y la innovación en donde hace mayor acto de presencia, ya que las fuerzas internas, externas, el estímulo de la innovación representa un verdadero reto en el que no todas las organizaciones resultan victoriosas.

Creatividad e Innovación Organizacional

Para **Stephen P. Robbins** y **Mary Coulter** (2005, 327) indican que "la creatividad se refiere a la habilidad para combinar ideas de manera única o realizar asociaciones poco usuales entre ellas. Una organización que estimula la creatividad desarrolla formas únicas de trabajar o soluciones novedosas a problemas. Pero la creatividad por sí misma no es suficiente. Los resultados del proceso de creatividad necesitan ser transformados en

productos, servicios o métodos de trabajo útiles, lo que se define como **innovación**. Por lo tanto la organización innovadora, se caracteriza por su habilidad para canalizar la creatividad en resultados útiles".

Por su parte, **Muñoz** (2014, 86) indica que "conviene distinguir entre imaginación, creatividad e innovación. La **imaginación** es la capacidad de concebir en la mente cosas que no se nos presentan a los sentidos. La **creatividad** es el proceso de desarrollar ideas originales y novedosas que posean un valor. Es la imaginación aplicada. La **innovación** es el proceso de poner en práctica ideas nuevas. Es la creatividad aplicada. Puede haber imaginación sin creatividad y sin innovación. Puede haber creatividad sin innovación. Lo que no puede darse es innovación sin imaginación y sin creatividad". Comenta que el término *innovar* proviene del latín que significa *«innovare»,* que quiere decir cambiar o alterar las cosas introduciendo novedades. La auténtica esencia de la innovación radica en introducir novedades, por lo que asevera que la innovación es el lugar donde se fusionan el valor y la singularidad. ¿Es posible que la mayoría de las organizaciones, del tipo y rubro en que se encuentren, trabajen de forma automática y generen su propia cibernética del pensamiento divergente?

Para **Ignacio Ruíz Guerra** y **David González Soriano**, en su investigación denominada *El Intangible Creatividad en los Espacios Sociales de Innovación (ESdI): una revisión conceptual*, afirman que la creatividad actúa como elemento intangible en la diferenciación entre los emprendedores sociales. "La valorización de la creatividad en el emprendimiento social aplicados a los modelos organizacionales reporta, como beneficios más destacados:

- Una mayor capacidad para definir y aplicar diferentes respuestas ante situaciones planteadas, mediante la generación de más de una solución posible.
- Fomentar el abandono de metodologías de actividad tradicionales, que se han quedado obsoletas, y que repercuten negativamente en la eficiencia, calidad y generación de acciones colaborativas y políticas de desarrollo, en un entorno que se renueva constantemente y cada vez más globalizado.
- Mejorar los procesos de iniciativas sociales y su puesta en marcha. La creatividad flexibiliza los modelos organizacionales y los procesos de toma de decisiones en ellos,

asumiendo con naturalidad la influencia de cambios en el entorno, tanto interno como externo.

- Potencia las habilidades de generación de nuevas soluciones, y la regeneración, realimentación y actualización constante de las actividades socialmente emprendedoras". **Ruiz, I.** y **González, D.** (2015, 37).

Comentan, en base al Manual de Oslo, que una innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto, bien o servicio, de un proceso, de un método, de las prácticas internas. "Esta visión creativa en términos organizacionales, depende de la actitud creativa de cada individuo, que está formada por el instinto de curiosidad, el inconformismo, la motivación, la iniciativa, la profundidad, la perseverancia y la autoestima. Esta actitud creativa, debe ser complementada con las aptitudes creativas, que se pueden aprender y entrenar, para lograr que los procesos de cambio e innovación vinculados se realicen con éxito, y cuyos componentes son la sensibilidad perceptiva, detección, análisis y solución de problemas y capacidad de elaboración". **Ibídem** (2015, 47).

Pensar Diferente a lo Convencional

Analicemos la siguiente postura: "La mayoría de las personas emplean su creatividad para resolver sus problemas. Las personas que toman decisiones en las más diversas organizaciones también lo hacen y, con ello, se intenta reducir al máximo el riesgo y la incertidumbre (¿ambigüedad?) en la toma de las decisiones. La innovación **no es un lujo**, sino una **necesidad**. Máxime cuando la innovación viene forzada por los cambios tecnológicos mutables que alteran la forma tradicional de realizar el trabajo y abren nuevas posibilidades a otros modos de realización de las tareas. Una **situación creativa** se da en un **ambiente creativo**, permisivo e incluso extravagante. Son personas con una **alta motivación** personal y un ambiente con un mínimo de obstáculos. La capacidad creativa y de coordinación serán cada vez más importantes en las empresas". **Gil Estallo, M. A.** (2012, 73). El pensamiento creativo es la capacidad para desarrollar nuevas ideas y diversos conceptos, mediante la habilidad de unir distintas combinaciones de ideas en base a una necesidad. Así la organización al recolectar y aglutinar el pensamiento creativo de las

personas se genera una especie de concordancia y sinergia que pondrán en beneficio de la organización y sus diversas necesidades.

"En esta nueva época los protagonistas son los creadores y los innovadores. Para poder ingresar a las filas de los creadores y los innovadores deberemos aprender a «**pensar diferente**». Cuando fuimos niños la curiosidad y la imaginación eran el motor y el combustible de nuestros juegos. Éramos poseedores de una «mente original». Con el paso del tiempo y por el efecto del poder de los paradigmas fuimos transitando hacia una «mente convencional». Para «pensar diferente» y detonar las innovaciones en nuestra vida habremos de transitar hacia una «**mente caleidoscópica**»". **Muñoz** (2014, 173).

Comenta **Muñóz Gutiérrez** que el término *infoxicación* se refiere a la abundancia de datos e información en la época en la que nos encontramos, por lo que "muchas empresas intentan comprender cómo los datos cambian la forma de hacer negocios y están buscando la mejor forma de aprovecharlos. Los expertos ya bautizaron este fenómeno como **Big Data**. La definición es amorga, pero normalmente significa lo siguiente: las empresas tienen acceso a mucha más información que antes, que proviene de muchas más fuentes, y la obtienen casi al momento en que se genera". **Ibídem** (2014, 229).

La Era de los Tiempos Líquidos

Ramón Muñóz Gutiérrez, quien tuvo a su cargo el Programa de Innovación Gubernamental en la administración del Presidente **Calderón Hinojosa**, escribió en el 2014 el libro titulado *Innovación a la Mexicana*, en el que describe el universo de los paradigmas y cómo en territorio mexicano se están haciendo las cosas de un modo distinto al convencional. Analiza que: "para **Zygmunt Bauman** vivimos en «una modernidad líquida» donde lo que experimentamos son «tiempos líquidos», transitamos de una modernidad «sólida», estable, repetitiva a una modernidad «líquida», flexible, voluble fluida, en la que las estructuras sociales ya no perduran el tiempo necesario para solidificarse y no sirven como marcos de referencia para la acción humana. En estos «tiempos líquidos» lo impredecible desempeñará un papel mucho mayor. El mundo líquido es incierto, inseguro y vulnerable. Las personas están respondiendo con estrés, ansiedad y depresión y estamos apreciando la erosión del carácter. La acumulación de cambios incidirá sobre el equilibrio

mental y emocional de la gente. «Miedo líquido»: «miedo» es el término que empleamos para describir la incertidumbre, inseguridad y ausencia de protección, que caracteriza nuestra era moderna líquida". **Ibídem** (2014, 53).

Afirma que en un mundo líquido, en donde los cambios se dan de manera implacable, la única forma de salvaguardar el cambio es reinventándolo. "En un mundo donde los conocimientos y las cualificaciones envejecen cada vez más de prisa se hace necesario flexibilizar nuestras mentalidades al tener que actualizar nuestros conocimientos constantemente. La flexibilidad se opone a la rigidez, a la inmovilidad, a la incapacidad de modificar comportamientos y reglas y genera nuevas respuestas frente al cambio y a situaciones novedosas". **Ibídem** (2014, 70).

"Sinónimos de flexibilidad son la adaptabilidad y la plasticidad. La estabilidad es para seguir estando. La adaptabilidad es para seguir viviendo. La adaptabilidad crea estabilidad. **Charles Darwin** llegó a escribir que «no es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que responde mejor al cambio». **Ibídem** (2014, 71).

El Pensamiento Divergente

"La **creatividad** es un **proceso divergente**; mientras más ideas, mejor. De hecho, las ideas son uno de los mejores **catalizadores** para tener más o mejores conceptos. Sin embargo, la creatividad también necesita limites, no solo para garantizar que se enfoque en lo importante, sino también para estimular una mejor respuesta". **Fisk** (2012, 167). La persona creativa entonces, es capaz de hacer más con menos, mostrando la información que dispone de nuevas maneras, abstrayendo y codificando. El sistema nervioso está interconectado al cerebro mediante una conexión cruzada, de manera que el hemisferio derecho controla el izquierdo del cuerpo y viceversa.

Enrique Paniagua Arís, de la **Universidad de Murcia**, hace alusión a la Creatividad de **Guilford** y menciona que "podemos analizar a la **creatividad** desde los elementos que la componen: el **producto creativo**, la **persona creativa** y el **proceso creativo**. En el primer caso, un producto creativo es aquel que es novedoso y que resuelve un problema dado; el segundo caso, la persona creativa es aquella con capacidad creadora, es decir un conjunto de aptitudes de carácter creativo. Y el tercero, el proceso creativo, es el proceso mediante el

cual, la persona consigue obtener una solución novedosa (un producto creativo) para un problema dado, que puede ser descrito, descompuesto y potenciado mediante técnicas concretas". **Paniagua** (2001, 180).

El **hemisferio izquierdo** encausa la información analítica de manera secuencial, de forma lógica y lineal, empleando usualmente un símbolo en representación de una determinada idea. Emite conclusiones basadas en la razón y los datos debido a que realiza análisis, cuenta, mide el tiempo, abstrae, planea procedimientos secuenciales, delibera en palabras y en números. Este hemisferio emplea un estilo de **pensamiento convergente**, obteniendo nueva información al usar datos ya disponibles, formando nuevas ideas o datos convencionalmente aceptables. Es objetivo y sucesivo, es capaz de relacionar de una manera exacta los antescedentes y consecuencias según la lógica. Tiene la capacidad de reproducir o representar algo conocido con anterioridad mediante el conocimiento y facultades. "De modo genérico, recibe la denominación de **hemisferio verbal** o **lingüístico** porque es dominante en todas las modalidades de lenguaje oral y escrito. Utiliza un procedimiento tipo proposicional, es decir utiliza estrategias analítico-secuenciales para el procesamiento de la información y lo hace de un modo deductivo, abstracto, digital, racional y proposicional. Es dominante para la expresión de las emociones positivas. Se produce un mayor grado de activación metabólica y neurofisiológica durante el procesamiento de emociones positivas en el hemisferio izquierdo. El hemisferio dominante para el razonamiento matemático, ya que el Área 40 del lóbulo parietal del hemisferio izquierdo es el principal responsable para las operaciones del **pensamiento matemático**". **Portellano** (2005, 187).

El **hemisferio derecho**, por su parte, se encarga de registrar la información de la percepción global, sintetizando todo dato que llega a ella. Con él vemos las cosas en el espacio, y cómo se combinan dichos fragmentos para formar un todo. Es por medio del hemisferio derecho que, entendemos las *metáforas*, *soñamos*, *creamos* nuevas combinaciones de ideas. Agrupa las cosas para formar conjuntos, captándolas tal cual son, así como encasilla las semejanzas y las diferencias. Es el experto en el proceso simultáneo o del proceso en paralelo; es decir, no pasa de una característica a otra, sino que busca pautas y configuraciones. Trabaja bajo el sentido holístico llegando a conclusiones estructurales generalizadas. Este hemisferio emplea un estilo de **pensamiento divergente**,

creando una variedad y cantidad de ideas nuevas, más allá de los patrones convencionales. Es abstracto, simbólico y analógico, creando realidades inexistentes basadas en la imaginación. "Se le considera como el **hemisferio espacial** o no **verbal**, porque es dominante en las actividades que requieren procesamiento **visoespacial** como lectura de mapas, orientación en el espacio, identificación de caras, memoria espacial, procesamiento de figuras percibidas mediante el tacto o la vista, etc.

Sus capacidades lingüísticas son muy limitadas ya que es incapaz de producir lenguaje y tiene aptitudes muy limitadas para la comprensión verbal. De forma complementaria interviene en la regulación de la prosodia, la entonación y lingüística y la creatividad literaria. Utiliza un tipo de procesamiento aposicional, caracterizado por el estilo cognitivo intuitivo, imaginativo, sintético, simultáneo, concreto y emocional, es decir, procesa la información de modo holístico y gestáltico. También se le considera como el hemisferio **imaginativo** y **artístico**". **Ibídem** (2005, 188).

La postura del maltés **Edward De Bono** mediante su pensamiento lateral o paralelo tiene relación estrecha con el pensamiento divergente, y gracias a sus estudios ha logrado plasmar ideas en base a que el verdadero éxito se encuentra en lo imprevisible, lo no racional y lo que puede llegar a "ser". Busca entonces producir ideas que estén fuera del patrón del pensamiento rectilíneo, habitual y lógico. En relación con la creatividad, trata de encarar y enfocar los problemas desde otros ángulos.

El pensamiento divergente es, entonces "extraer los significados de los estímulos, pensar en muchas respuestas posibles para un problema. Es básico para el desarrollo de la creatividad. Tiene cuatro características: **Fluidez** (Producción de muchas ideas o soluciones de un problema específico), **Flexibilidad** (Generar alternativas, aceptar las ideas de otros, seleccionar ideas de otros, seleccionar ideas para resolver un problema a partir de un conjunto de posibilidades, cambiar enfoques o puntos de vista), **Originalidad** (encontrar soluciones únicas y novedosas a los problemas), y **Elaboración** (percibir deficiencias, redefinir ideas, incluir muchos detalles)". **Sánchez** (2007, 15).

El Enfoque del Proceso Creativo

Un proceso similar ocurre e en la búsqueda de estrategias, entornos y nuevos elementos que brinden alternativas más allá de convencionalismos. El autor y conferenciante **Peter Fisk**

describe en su libro *Ingenio Creativo,* el análisis del *Espacio en blanco* el cual busca la inmersión y el desarrollo sobre este espacio por encima del *Espacio gris,* basado sobre escenarios convencionales, lógica de mercados y necesidades existentes:

Tabla 1. Comparativo Espacio Gris y Blanco

Espacio Gris	Espacio Blanco
Enfocarse en mercados definidos por productos y competidores actuales.	Enfocarse en mercados definidos por la propia imaginación, concentrando la atención en resolver los problemas de la gente y en redefinir el contexto.
Atender las necesidades y deseos que enuncian los clientes existentes.	Atender a las motivaciones y aspiraciones, a las necesidades expresadas e inexpresadas de los clientes y los no clientes.
Guiarse por la investigación acerca del consumidor, la cual tiene la limitación de los paradigmas actuales y los datos que reflejan solo promedios.	Guiarse por «descubrimientos», de modo más amplio y profundo, conjuntando muchas fuentes de conocimiento, a fin de encontrar oportunidades nuevas y significativas.
Buscar la implementación de una idea a partir de la lluvia de ideas rápida; desde una perspectiva táctica y cosmética.	Buscar la creación de un cambio que produzca una mayor alteración, mediante conceptos vanguardistas que conecten muchas ideas, para formar mejores soluciones.
Innovar alrededor del «qué», creando un producto o tecnología innovadores.	Innovar el «por qué, qué y cómo», creando soluciones o experiencias transformadoras o una empresa por completo nueva.

Fuente: Fisk (2012, 40).

Hablar de creatividad, es hablar de desarrollo personal y de potencial de éxito profesional inmerso en una vorágine de competitividad con miras por alcanzar estándares en

globalización. Tiene por supuesto una amplia relación estrecha con la inteligencia, consustancial al ser humano. Nuestra realidad cambiante, busca abocarnos a un entorno matizado, exigiéndonos nuevas formas de adaptación, de entendimiento, de convivencia y de información. La creatividad va mas allá de ese potencial, para y por el desarrollo personal, que va de adentro hacia afuera y viceversa. La realidad y el contexto son quienes dictaminan las reglas del juego. "Hasta el siglo **XX**, se pensaba que la creatividad era un **don**, una capacidad inherente a unos cuantos, en lugar de algo que todos podemos **aprender** y **adoptar**. Fue **Alex Osborn** quien convirtió a la creatividad en una ciencia aplicada y, consecuentemente, en algo más útil para los negocios". **Ibídem** (2012, 82). Considerando entonces que la gente representa un cúmulo de experiencias ayudándola a acceder y reconocer sus propios potenciales disponibles en la naturaleza.

"La profesora **Theresa Amabile** de la **Harvard Business School** sugiere cinco características que apoyan la creatividad en el trabajo:

- **Aliento:** en particular a través de un flujo abierto de información.
- **Libertad:** autonomía en las tareas diarias y una sensación de apropiación personal.
- **Recursos:** conocimiento y herramientas y materiales para explorar nuevas cosas.
- **Presión:** empuje y atracción, en la forma tanto de retos como de expectativas.
- **Impedimentos:** la necesidad de superar barreras, por lo común organizacionales. **Ibídem** (2012, 308).

Amabile, estudiosa del tema de creatividad e innovación, afirma que en su modelo de tres componentes para alcanzar la creatividad, se encuentran sitiados en correlación al medio y la situación del entorno.

Técnicas y Metodologías para el Desarrollo de la Creatividad

Muchas de las grandes organizaciones desarrollan estrategias basadas en técnicas y métodos creativos que les brindan mayor confiabilidad y efectividad en sus productos finales. Estas metodologías, deberían ser incorporadas y desarrolladas en instituciones educativas con el fin de brindarles a los estudiantes de nivel superior herramientas para el mundo globalizado. Si bien algunas de ellas lo hacen, esta forma de *ayudarlos a pensar* beneficia en gran medida a quien intenta gestar en su mente un concepto eficaz y así lograr

un ahorro considerable en tiempo, dinero y esfuerzo. "La innovación consiste simplemente en conectar y combinar cosas. Una innovación exitosa es una combinación poderosa de paradigmas. Y su poder será mayor en la medida en que combine el poder de los paradigmas". **Muñoz** (2014, 234).

Entre las técnicas y métodos más conocidos se encuentran:

- **Brainstorming** (*Lluvia de Ideas o Juicio Diferido*). Es la forma en que un grupo de individuos generan un determinado número de opiniones. Desarrollado por **Alex Faickney Osborn**, se crea una lista extensa de palabras y conceptos que a la postre se valoran y clasifican las ideas más significativas en función y relación a la solución del problema. Este método es el más sencillo para cualquier tipo de actividad no solo la relacionada con la creatividad. Para **Osborn** existen bases adicionales de este método: "Una idea utópica y descabellada puede dar origen, en un segundo momento, a ideas más realistas. En el grupo, las ideas de los unos actúan como estimulante para los otros". **Rodríguez** (1995, 97).
- **Lista de Atributos.** (*Attribute Listing*). Creada por **Robert P. Crawford**, el cual menciona que las ideas y los productos creativos nacen cuando se alteran y transforman sus cualidades y singularidades. Comienza con la identificación de un determinado producto, servicio o proceso a renovar o satisfacer. Posteriormente, se analiza y se compila un listado de atributos, finalizando con la elección de uno de ellos para realizar una mejora. Por ejemplo, **Atributos Descriptivos**: color, forma, textura, sabor, olor; **Atributos de Proceso**: marketing, fabricación, venta, función y/o de **Precio:** Costo del fabricante, mayorista, minorista, de impresión.
- **Heurística.** (*Heuristic)* Es el arte del descubrimiento y la resolución de problemas mediante la creatividad y el pensamiento lateral. En el **Mapeo de Procesos** se utiliza al intentar describir y entender un problema por medio del dibujo de un esquema. "A menudo se confunde la creatividad con la **Heurística** (término no referido al **Eureka** de **Arquímedes**). Generalmente, la creatividad se asocia a la inspiración, la estética, la imaginación, la fantasía y los procesos de la creación artística… La **Heurística** es una noción bastante menos extendida. Como «ciencia

del descubrimiento», la heurística procura una serie de métodos lógicos para fertilizar la mente. No tiene nada que ver con el don natural, el talento o la inspiración. Su función es abonar el campo de las ideas por medio de métodos como la **«matriz heurística»**, **«matriz de descubrimiento»**, los métodos analógicos, morfológicos, combinatorios, funcionales, surrealistas, etc.". **Costa**. (1999, 43).

- **Los Seis Sombreros para Pensar.** (*Sombrero de Colores*). Desarrollada por **Edward de Bono**, esta metodología permite aproximarse a un tipo de pensamiento de manera separada, representando el rol, la empatía y las características de cada uno de los involucrados. Por ejemplo el **sobrero de color blanco**, representa los *datos* y la *información* (disponible o necesaria por obtener), el de **color rojo**, está asociado con *sentimientos*, *intuición* y *emociones*, el de **color amarillo** representa la *actitud positiva* así como los beneficios ante determinadas situaciones; el **negro**, se relaciona con la precaución y el juicio crítico. Finalmente el **verde**, representa el *pensamiento creativo* así como la *generación de ideas* y el **azul,** con los *procesos de control*, las *conclusiones* y las *decisiones*.
- **Sinéctica.** (*Synectics*) Implementada por **William J.J. Gordon** mediante la fusión de elementos distintos y supuestamente irrelevantes, volviendo conocido lo extraño y extraño lo conocido por medio del pensamiento analítico. "**Gordon** encontró la eficacia que para el pensamiento creativo tiene el olvidarse transitoriamente de los rigores de la lógica y expresar sin reservas todo lo que se siente respecto a un tema dado. El énfasis está en sentir más que en pensar. También aquí se trata de romper los estereotipos para que se liberen las capas profundas del ser". **Rodríguez** (1995, 98). Su función radica en observar y dirigir, por parte del líder, la discusión sin dejar ver el problema de que se trata. "Es una de las técnicas menos utilizadas por su dificultad. Es una combinación de diversas subtécnicas: metáforas, analogías, identificaciones, etc., y es necesario cierto entrenamiento por parte del grupo que la realiza, tanto a nivel de creatividad como de trabajo en grupos (es necesario un grado óptimo de comunicación efectiva)". **Gil Estallo, M. A.** (2012, 77).
- **Relaciones Forzadas.** (*Palabra al azar*). Consiste en un ejercicio correlativo entre el problema o tema principal con características sugeridas o elementos aleatorios buscando se gesten nuevas ideas. Fue desarrollado por **Charles S. Whiting** en

1958, basado en dos vertientes, la primera de ellas a través de la eliminación de toda crítica y el uso de la lluvia de ideas, la segunda, a partir de la *descomposición* de sus partes constitutivas.

- **Heuridrama.** (*Arte Catarsis o Psicodrama*). Creada por **Jacob Moreno** en Austria, es la técnica encaminada a la solución creativa y directa del problema a través de la acción dramática y dinámica de una determinada situación. "A base de representaciones teatrales más o menos improvisadas, provoca la concientización de lo inconsciente, la definición de lo indefinido, la expresión de lo inexpresado y la liberación de lo reprimido. Es ya popularmente conocido este método con el nombre de role-playing o representación de papeles y aplicado en los seminarios de relaciones humanas, manejo de conflictos y solución de problemas". **Rodríguez** (1995, 100).
- **Matrices Combinatorias** (*Matriz Teórica*). Desarrollada por **Richard A. Brualdi** & **Herbert J. Ryser**, quienes por medio de las matemáticas detonaron esta metodología con el fin de buscar relaciones y cruces en palabras y frases para dar lugar a mezclas conceptuales interesantes, utilizado también en el sector creativo. Es quizás en el ámbito del diseño gráfico el más utilizado, gracias a la cantidad de *cruces* que se pueden obtener y su grado de congruencia con las necesidades reales.
- **Diagrama de Ishikawa** *(Ishikawa Diagram).* Concebida como una herramienta en el control de la calidad, el doctor **Kaoru Ishikawa** desarrolló esta alternativa en el que mediante el esqueleto de un pescado, se puede diagramar e ir reconociendo las diversas posibilidades de solución. Similar al de **Flor de Loto** de **Yasuo Matsumura**, en el que se plasman los conceptos generando índices y subíndices de información.

Las habilidades del pensamiento pueden definirse como todas aquellas capacidades que los seres humanos tienen para realizar las cosas, permitiéndole interactuar con su entorno de maneras cada vez más óptimas, dando mayor aforo para conseguir sus objetivos, presentar alternativas de solución y creatividad a diversos problemas, etc.

"El doctor **Mihaly Csikszentmihalyi** exploró qué tipo de personas son creativas y afirmó, en el coloquio *Problem Finding and the Creative Process,* que «quizá existan ciertas

fisiologías neurológicas que predisponen a uno u otro tipo de creatividad, aunque no parece requerirse un talento específico para ser muy creativo». No obstante, expresó que, en general, la creatividad requiere curiosidad e interés, y una mezcla de características que podrían parecer opuestas:

- **Divergencia y enfoque:** pensar fuera de los límites establecidos y luego focalizar las cosas.
- **Energía y ociosidad:** buscar ideas, pero también reflexionar acerca de estas.
- **Introversión y extraversión:** comprenderse a uno mismo pero también a los demás.
- **Masculino y femenino:** racional y emocional, enfocado e intuitivo.
- **Pasión e imparcialidad:** amar lo que se hacen, pero también ser capaz de verlo a distancia.
- **Rebeldía y tradicionalismo:** desafiar el **statu quo**, al mismo tiempo que se afianza en el pasado". **Fisk** (2012, 324).

Thinking outside the Box

"Por **creatividad** suele entenderse la capacidad de desarrollar nuevas ideas. Por el contrario, **innovación** significa el uso de esas ideas". **Koontz** & **Weihrich** (1998, 209). Se debe suscitar un clima que favorezca y espolee la creatividad, así mismo que minimice los obstáculos y estructuras que impiden su completa afirmación. Busca también fortalecer las habilidades de cada persona, mostrando diversas estrategias y técnicas que faciliten el proceso.

Sea a través de *post-its* o servilletas, el ingenio puede ser plasmado de formas ocurrentes. "La historia de los negocios está llena de **servilletas de papel** hechas bola con pequeñas anotaciones escritas con tinta, las cuales evolucionan hasta formar nuevos negocios o, algunas, hasta llegar a ser las mejores innovaciones. Cuando surgen las mejores ideas, rara vez uno se encuentra en la oficina, sentado solo frente al escritorio o buscando, de manera deliberada, ser creativo. Por lo común, la cena ofrece el tiempo necesario para reflexionar, hablar y escuchar. Al estar acompañado, la comida sabe mejor y un buen vaso de vino…". **Fisk** (2012, 106).

Para llegar a ser creativos entonces, se requieren múltiples ingredientes, dilucidando ideas en las que los demás no piensan, valorando las que realmente tendrán mayor impacto en la solución del problema. Reconocer el contexto y quiénes han hecho trabajos relacionados al nuestro. De acuerdo a trabajos similares nuestra idea creativa puede tomar un giro de 360° hacia algo inesperado. El arrojo de asumir trances y riesgos que implica el imaginar escenarios nuevos al romper paradigmas establecidos. "**Da Vinci** creía que para comprender un problema era necesario **reestructurarlo** (es probable que la perspectiva inicial de usted sea demasiado convencional, llena de prejuicios o suposiciones); con una mirada adicional, **Leonardo** entendía más y avanzaba hacia la esencia del problema y a una mejor solución. Llamó **saper vedere,** es decir, «saber cómo ver». **Ibídem** (2012, 119). La creatividad es un concepto **polisémico**, cargado de múltiples vínculos, lazos y relaciones con todo lo que nos rodea. Por supuesto la creatividad debe ser valorada en la persona (características de la personalidad creativa), en el proceso (qué y cómo se desarrollo), en el medio en que se llevó a cabo (particularidades del entorno) y el producto final (última etapa del proceso).

"**Albert Einstein** decía que, «la **imaginación**… es más importante que el **conocimiento**. El **conocimiento** es limitado. La **imaginación** da la vuelta al mundo». La imaginación forma nuevas imágenes en nuestra mente que antes no habíamos experimentado o, cuando menos, lo habíamos hecho sólo de manera parcial o con otras combinaciones". **Ibídem** (2012, 121).

Para **Edward de Bono**: "el ganador es el **chef** que toma los mismos ingredientes que todos los demás y produce los mejores resultados", y el pensamiento creativo es efectivamente una habilidad y no solo un asunto de talento individual, la cual va más allá de un simple proceso de inspiración o iluminación. Toda idea creativa debe tener un valor, por supuesto como menciona **de Bono**, tiene relación con la funcionalidad, rasgo que deben perseguir los diseñadores en relación a la estética. No sólo debe *"verse bien",* debe ser funcional para un determinado sector social. El significado que **de Bono** le da a *"Thinking outside the box"*, lo refiere al hecho de pensar en algo inusual, refiriéndose a que estamos dentro de una caja circundada por nuestros propios complejos, creencias y por las experiencias que han logrado marcarnos, buscando entonces, el salir, escapar, liberarse y cambiar de conceptos generando un pensamiento inusual o lateral (moverse del camino principal).

"Como la familia **Medici** en tiempos de **Da Vinci,** los líderes alientan las conexiones entre campos no vinculados, buscando las fusiones e intersecciones para generar nuevas ideas. El cerebro trabaja por **asociación**, conectando ideas que parecen relacionadas, ya sea por conocimiento o por experiencia. Mientras más diversos sean nuestros antecedentes, más conexiones hará nuestro cerebro. El nuevo conocimiento activa nuevas asociaciones, lo cual nos da la capacidad para tener nuevas ideas. Y mientras mayor frecuencia añadamos conocimientos nuevos y diferentes, con más naturalidad nuestro cerebro almacenará y conectará las cosas, y más creativos seremos". **Ibídem** (2012, 294).

"El mundo de hoy es diferente, está quedando atrás la innovación excluyente, la que sólo es realizable por una élite de personas e instituciones. En palabras de **Pedro Galván**, nos dirigimos a un mundo donde la posibilidad de innovar está al alcance de todos". **Muñoz** (2014, 301).

Un Genio y una Pasión Compartida

En el libro *Creatividad, S.A.* escrito por el Presidente de **Pixar Animation** y **Disney Animation**, **Ed Catmull**, menciona que "esta es la esencia de la gestión. Por lo general las decisiones se toman por una buena razón, que a su vez propicia otras decisiones. De manera que cuando surgen problemas, y siempre surge alguno, para desenmarañarlos no basta con corregir el error original. En numerosas ocasiones encontrar una solución es un esfuerzo que requiere muchos pasos". **Catmull, E.** (2015, 23). Efectivamente, cuantas ocasiones las organizaciones focalizan sus esfuerzos en una determinada manifestación de la problemática, como si se tratase de la punta de un iceberg y no en las condiciones y circunstancia de fondo que realmente están afectando a la organización misma.

Comenta el doctor en ingeniería informática por la Universidad de Utah, que a lo largo de los años ha tenido que sortear una serie de problemáticas justo delante de él, por lo que reconoce que la clave para solucionar tales problemas es descubrir formas de comprobar qué es lo que funciona y lo que no.

En el apartado denominado *Estableciendo la Identidad de Pixar,* menciona: "el otro principio del que dependíamos era «Confía en el proceso». Este nos gustaba porque era muy tranquilizador: aunque es inevitable que surjan dificultades y pasos en falso durante

una iniciativa creativa, puedes apostar por que «el proceso» te hará salir adelante". **Ibídem** (2015, 85).

Finalmente comenta que hay cinco razones para realizar evaluaciones de cierre de proyecto, por lo que las dos primeras son bastante obvias y las tres siguientes no tanto **Ibídem** (2015, 238):

1. **Consolidar lo que se ha aprendido**. Aun siendo cierto que el máximo aprendizaje tiene lugar durante la realización de un proyecto, en general lo que se aprende no suele ser coherente. Cualquiera puede llegar a adquirir una gran percepción pero tal vez no tenga tiempo para transmitirla. Cuando un proceso presente fallos, quizás usted no tenga tiempo de arreglarlos dentro del plazo acordado. Pararse después a reflexionar es una forma de consolidar todo lo aprendido, antes de que lo olvide. Las evaluaciones finales son una rara oportunidad para hacer unos análisis que eran sencillamente imposibles en el calor del proyecto.
2. **Enseñar a otros que no estaban ahí**. Gran parte de lo que hacemos no es obvio sino el resultado de una experiencia arduamente obtenida. Y unja vez más, una parte de lo que hacemos en realidad carece de lógica. Las evaluaciones finales proporcionan un foro para que otros aprendan o pongan en cuestión la lógica que subyace en determinadas decisiones.
3. **No permita que el resentimiento se encone**. Muchas cosas de las que se tuercen son debidas a malentendidos o meteduras de pata. Ello provoca resentimientos que, si no se solucionan, pueden encarnarse durante años. Pero si las personas disponen de un foro en el que exponer de forma respetuosa su frustración por sus equivocaciones, están en mejor situación para disiparlas y seguir adelante.
4. **Recurra al calendario para obligar a reflexionar**. Las evaluaciones finales, pero también otras actividades como las reuniones del Braintrust y los visionados diarios, se reducen a reunir gente para que piense y evalúe.
5. **Cadena de favores**. Durante una evaluación final usted puede efectuar preguntas que deberían ser planteadas en el siguiente proyecto. Una buena evaluación final suministrará a la gente preguntas que se deben plantear mientras el proyecto siga

adelante. No deberíamos confiar en encontrar las respuestas adecuadas, pero si logramos que la gente defina las cuestiones acertadas partiremos con ventaja.

Conclusiones

En la actualidad el concepto de pensamiento divergente y organización se encuentran ligados de una manera muy estrecha. La globalización, la competencia cada vez más ardua y exigente, orillan a las organizaciones a mantenerse alerta por lo que la creatividad en la toma de sus decisiones, exige soluciones claras, eficientes y de mayor impacto. La creatividad representa un proceso el cual transporta hacia nuevas ideas útiles en beneficio de toda la organización. Los procesos de adaptación al cambio deben ir alineados al fomento de la creatividad, a la participación activa de los miembros de la organización y al abandono de prácticas que atenten contra los intereses de la organización. Los responsables de la dirección de las organizaciones deben estar alerta ante los cambios producidos al interior y exterior, por lo que dentro de sus fortalezas, la creatividad e innovación serán considerados elementos decisivos.

Referencias Bibliográficas

- Catmull, E. (2015). *Creatividad, S.A.* Cómo llevar la inspiración hasta el infinito y más allá. México: Conecta.
- Costa, J. (1999). *La Comunicación en Acción. Informe sobre la nueva cultura de la gestión.* España: Paidós.
- Esquivias, M.T. (2004). *Creatividad: Definiciones, Antecedentes y Aportaciones.* México: DGSCA-UNAM Revista Digital Universitaria. Volumen 5 Número 1.
- Fisk, P. (2012). *Ingenio Creativo.* México: Grupo Editorial Patria.
- Gil Estallo, M. A. (2012). *Cómo Crear y hacer Funcionar una Empresa.* México: Alfaomega.
- Koontz, H. y Weihrich, H. (1998). *Administración: Una Perspectiva Global.* México: McGraw-Hill. 11a. Edición.
- López, O. y Martín, R. (2010). *Estilos de Pensamiento y Creatividad.* España: Universidad de Murcia.
- Muñoz Gutiérrez, R. (2014). *Innovación a la Mexicana. Más allá de Romper Paradigmas.* México: Grijalbo.

- Paniagua, E. (2001). *La Creatividad y las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.* España: Universidad de Murcia.
- Portellano, J. A. (2005). *Introducción a la Neuropsicología.* España: McGraw Hill/Interamericana.
- Robbins, S. y Coulter, M. (2005). *Administración.* Octava Edición. México: Pearson Educación.
- Rodríguez Estrada, M. (1995). *Psicología de la Creatividad.* Editorial Pax.
- Ruiz, I. y González, D. (2015). *El intangible Creatividad en los Espacios Sociales de Innovación (ESdl): una revisión conceptual. Creatividad y Sociedad, nº23 (junio)* P. 35-62.
- Sánchez, M. (2007). *Desarrollo de Habilidades del Pensamiento. Creatividad.* México: Trillas.
- Shepherd, C. D., Ahmed, P. K., Ramos Garza, L., y Ramos Garza, C. (2012). Administración de la innovación. México: Pearson.
- Sternberg, R.J. y Lubart, T.I. (1997). *La creatividad en la cultura conformista. Un desafío a las masas.* Barcelona: Paidós.
- Torre, S. de la (2003). *Noción de Creatividad.* Barcelona: PPU/Autores.

La Responsabilidad Social Empresarial y las PYMES Mexicanas

Esteban Pérez Canales[1]
Bertha Guadalupe Pérez Rocha[2]

[1]Universidad Juárez del Estado de Durango - ISIMA, pece@ujed.mx
[2]University of Edinburgh - Business School, s1266358@sms.ed.ac.uk

La Responsabilidad Social Empresarial y las PYMES Mexicanas

Resumen

Dentro del actual entorno económico, político y social tan cambiante se encuentran conceptos que pueden pasar desapercibidos, tal como el de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Esta práctica se viene dando en un gran número de empresas y tiene como objetivo el actuar en el marco de la responsabilidad tanto para con la sociedad, como para con sus inversionistas, gobierno, trabajadores, proveedores, todos ellos integrados en el término de stakeholders. La RSE demanda también atender al medio ambiente, y trabajar bajo el paradigma de la sustentabilidad. El conjunto global de integrantes de la RSE, incluye principalmente a las grandes empresas, y en forma especial a las trasnacionales. No obstante lo anterior, la tendencia es hacia la generalización de esta práctica, **de ahí que como parte importante del mosaico social, se propone poner especial atención en las pequeñas y medianas empresas, dada su importancia como parte destacada dentro del ámbito empresarial mexicano.**

Palabras Clave: Responsabilidad Social Empresarial, sustentabilidad, ética empresarial.

Corporate Social Responsibility and the SMEs in Mexico

Abstract

Within this changing environment there are concepts that may go unnoticed, one of them is the Corporate Social Responsibility (CSR), practice that has occurred in a number of companies and aims to act sharing the responsibility for the society, with its investors, the government, its employees, its suppliers, all of them integrated as the stakeholders, CSR also demands to take care of the environment and to work under the paradigm of sustainability. The overall set of members of CSR, mainly includes the large companies, especially transnational ones. Nevertheless, the trend is towards the generalization of this practice, therefore as an important part of the social mosaic, it is intended to pay special attention to small and medium sized companies, given their importance as a prominent part in the Mexican business world.

Keywords: Corporate Social Responsibility, sustainability, business ethics

Introducción

Una de las características de la época actual es la velocidad del cambio, no sólo en el conocimiento científico y tecnológico, pues es también importante la forma en que se transforman las estructuras políticas, económicas y sociales. Estos cambios surgen por ejemplo con el cambio de gobierno, de equipos dirigentes de organismos o de las condiciones de operación en general. Los cambios aunque pueden ser positivos, suelen presentar la conocida "resistencia al cambio", sea ésta por convicción, por conveniencia, por desinformación o simplemente por desinterés.

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es un término que dentro del contexto de su aplicación se oye bien, suena novedoso; ¿es un eslogan publicitario?, ¿es un concepto de moda? o ¿es parte de una campaña del gobierno? La RSE es todo eso y más; es un concepto mucho más complejo y completo, que tiene que ver con el desarrollo empresarial integral, sistémico, o si se prefiere, es un cambio en el desarrollo de las empresas con una visión holística, que va más allá del simple cumplimiento de los objetivos económicos.

La RSE, también conocida como Responsabilidad Social Corporativa (RSC), ha evolucionado paulatinamente a nivel global, pero a pesar de ello no se puede decir que exista ya una definición que sea generalmente aceptada en el entorno global. En el medio empresarial mundial se pueden observar variadas definiciones; como base de este trabajo se toma la propuesta del Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI), la cual señala que la Responsabilidad Social Empresarial, *"...es el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos sus participantes, demostrando respeto por la gente, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así a la construcción del bien común"* (Cajiga, 2011).

Como apoyo a esta definición pueden contemplarse los conceptos tomados del Libro Verde de la Comisión Europea, presentado con objeto de f**omentar en el viejo continente un marco para la responsabilidad social en las empresas,** este documento se refiere al concepto de RSE, como *"la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las*

preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores", (Libro Verde, 2001).

Buscando resumir los anteriores conceptos puede decirse que la RSE es parte de las políticas empresariales modernas, por las cuales las empresas se comprometen voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente acorde con los principios de la sustentabilidad. La RSE, pues, debe atender a una serie de principios o valores que, sin ser obligatorios, coadyuvaran a una mejor interacción con el conjunto de sus stakeholders; desde los accionistas, hasta quienes integran la sociedad en general, pasando por las autoridades, proveedores, trabajadores, las organizaciones interesadas y todos los que tienen alguna relación o interés con la empresa en cuestión. En general, se puede observar un creciente interés del sector empresarial para asumir prácticas de RSE, tal vez el ambiente global y la competitividad de la apertura comercial, han motivado esta visión moderna de hacer negocios, aunado a esto, considérese que ahora las demandas de información social son mayores y hay mayor sensibilidad por estos temas.

Antecedentes

Como se ha mencionado en líneas anteriores, los orígenes de la RSE, se encuentran en las acciones filantrópicas que realizan las empresas, principalmente como donaciones o apoyos a actividades de beneficencia. Con el tiempo los conceptos van madurando y ampliando su radio de acción, hasta llegar a entenderse como una obligación de la empresa para maximizar el impacto positivo y minimizar el negativo ante sus stakeholders (Ferrell, et al, 2000). En cierta forma la inserción en la legislación fiscal de tratamientos que favorecen la donación de las empresas hacia organismos no lucrativos, han sido sustento para acciones filantrópicas que posteriormente se traduzcan o transformen en los inicios de una RSE. En México, la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR, 2014) señala que son deducibles los donativos no onerosos ni remunerativos que se otorguen a donatarias autorizadas, conforme al artículo 27, fracción I de dicha ley, siempre y cuando se cumplan los requisitos en ella establecidos, en su Reglamento y el Código Fiscal de la Federación.

Lo anterior ha permitido el acercamiento de las empresas con organismos no lucrativos de su comunidad y es en general, un buen inicio para la RSE. Como ejemplo, otro ingrediente que contribuye a este enfoque de solidaridad es el conocido redondeo que se practica en los centros comerciales, en donde los centavos que se requieren para cerrar el importe de las adquisiciones que hacen los clientes, se destina para apoyar algún programa social o ambiental, y aún cuando no son aportaciones directas de la empresas, si son éstas las que se responsabilizan de la asignación de las cantidades aportadas; contribuyendo así a mejorar la imagen corporativa. Estas acciones van fomentando la RSE, al tiempo que la empresa adquiere la capacidad gerencial y la experiencia necesaria para agregar valor a la inversión social propia.

La responsabilidad social para que pueda darse y generar mayor impacto requiere conjuntar los esfuerzos de al menos la propia empresa, del sector oficial y en general de los diversos grupos insertos en la sociedad civil y que guardan una estrecha relación con la misma, personas a las que se hace referencia por el término inglés de stakeholders, que en lo general se entiende como: '*Cualquier grupo o individuo identificable respecto del cual la organización es dependiente para su supervivencia (empleados, segmentos de clientes, ciertos proveedores, agencias gubernamentales clave, accionistas, ciertas instituciones financieras, y otros'* (IESE, 2009).

El origen de la RSE, como se le conoce hoy, se ubica en la segunda década del siglo XX, en especial con la participación de empresas industriales, comerciales y financieras, en donde el concepto de la Inversión Socialmente Responsable, y con el auspicio de entidades y organismos internacionales como la ONU, a través del Pacto Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), apoyan la formalización de las políticas de RSE en las empresas de los países miembros del organismo, destacando en esta etapa los Estados Unidos de America y algunos países de Europa.

En America Latina, la responsabilidad social inicia formalmente a partir de la década de los ochentas del siglo XX, con inicio al igual que en otras regiones del mundo, en la filantropía empresarial. Los países clave en esta parte del continente han sido Chile, Perú, Brasil y

México. Nuestro país destaca como uno de los precursores en el tema, con la creación en 1988 del Centro Mexicano de la Filantropía. Por su parte, en Perú en 1994 se constituye el organismo Perú 21, mientras que en Brasil la RSE, tiene como inicio al Instituto Ethos creado en 1998, y Acción Empresarial de Chile en 1999 sienta las bases para esta práctica en dicho país (Verduzco, 2012). Estas organizaciones conjuntamente con otras de America Latina conforman la red EMPRESA, una alianza que impulsa el desarrollo de la RSE. Dentro de la región latinoamericana, Brasil destaca en forma especial por su desarrollo en la RSE, donde según Verduzco (2012) casi 500 empresas ofrecen reportes públicos, incorporándose al Índice Dow Jones de Sustentabilidad, que refleja el compromiso con la responsabilidad social de empresas, cuyas acciones son cotizadas en bolsa.

En lo referente a los antecedentes de la RSE en nuestro país, los inicios de esta práctica se remontan también a la segunda mitad del siglo pasado. Gracias a la visión de quienes integraban en ese tiempo la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), que en unión de la Unión Social de Empresarios de México (USEM), vieron la posibilidad de trabajar con sus agremiados en lo que se consideraba una nueva forma de hacer negocios, bajo una filosofía de apoyo, solidaridad y trabajo con su entorno; con estas bases en 1988 crean el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI), una asociación civil no lucrativa que promueve la responsabilidad social en las empresas, fundaciones e individuos, así como la sustentabilidad de las organizaciones sin fines de lucro y el involucramiento cívico (Verduzco,2012).

El CEMEFI congrega asociaciones, empresas, fundaciones y personas, el número de socios suma 222. Asimismo, están afiliadas al CEMEFI 469 instituciones de asistencia y promoción, y 11 personas en toda la República Mexicana. Además, 18 dependencias gubernamentales e instituciones internacionales son usuarios sus servicios, sumando las distintas modalidades de participantes, la comunidad del Centro Mexicano para la Filantropía se integra por más de mil miembros (CEMEFI, 2013).

Como organismo comprometido con la RSE, el CEMEFI otorga el distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR), previa revisión anual, a las empresas que tienen prácticas

de contribución a la calidad de vida dentro de la empresa; al desempeño congruente con el código de ética; vinculación e involucramiento de la empresa con la comunidad, así como con el cuidado y preservación del medio ambiente. Este distintivo es un elemento gráfico que acredita a la empresa ante su público por asumir voluntaria y públicamente el compromiso de implantación de una gestión socialmente responsable y de mejora continua, como parte de su cultura y estrategia de negocio. La figura No. 1, presenta la imagen del distintivo de ESR. Además de lo anterior, las empresas deben asumir, adoptar y publicar los indicadores de ESR que indican el grado de avance de la RSE, en una empresa en particular. Desde la implementación de este distintivo, el número de empresas que lo han obtenido ha ido en aumento.

Fig. No. 1: Distintivo de las empresas socialmente responsables
Fuente: CEMEFI 2013

En mayo de 2000, el CEMEFI invita, por primera vez, a organismos empresariales mexicanos, como el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), la Confederación USEM (Unión Social de Empresarios de México) y Desarrollo Empresarial Mexicano (DESEM), a participar junto con este organismo en la convocatoria a un congreso hemisférico sobre el tema de la RSE. A esta iniciativa se suma también la CONCAMIN para constituir la Alianza para la Responsabilidad Social Empresarial, también conocida como AliaRSE, integrando siete organizaciones nacionales y representando la suma de las voluntades de estas organizaciones empresariales comprometidas e interesadas en promover la responsabilidad social empresarial en México (CEMEFI, 2012).

La información hasta aquí revisada permite ver los avances que muestra la RSE, tanto en México, como a nivel continental y global, con un buen ritmo de trabajo, que refleja una tendencia positiva y de buenos resultados.

Justificación

Para quienes se encuentran vinculados con el desarrollo empresarial en México, la RSE es un buen signo de avance hacia mejores estadios de la situación social y ambiental mexicana. Una mayor solidaridad se vislumbra en el entorno de las empresas y en su relación con sus stakeholders; sin embargo, estos hechos no son la norma general en el ámbito empresarial. Las corporaciones que forman parte de este selecto grupo de empresas constituyen aún un conjunto reducido, lo que se puede constatar simplemente al observar el número de empresas, dependencias públicas y organismos integrados al CEMEFI, este mismo organismo ha publicado en su página de Internet que ”*la comunidad del Centro Mexicano para la Filantropía se integra por más de mil miembros”* (CEMEFI, 2013), número importante, pero aún reducido ante los potenciales integrantes de este organismo; indicando el gran trabajo que requiere la ampliación de los participantes hacia cifras congruentes y pertinentes con el desarrollo económico, social y ambiental de México.

Existen personas para quienes la RSE es una tarea exclusivamente de las empresas grandes y en especial, para las multinacionales. Esto nos lleva a pensar que se han descuidado las micro, pequeñas y medianas empresas, en parte debido a que no hay un consenso mundial de lo que significa la RSE y lo que se debe evaluar en cada empresa; por tanto, cada quien hace lo que cree necesario para ser considerado socialmente responsable (Verduzco, 2012), en lugar de trabajar en lo que se debe hacer, de acuerdo a los cánones generalmente aceptados.

El número de empresas existentes en México no es una cifra muy confiable. Las autoridades hacendarias pueden dar una información diferente de la que ofrece la Secretaría de Economía. Considerando únicamente al sector empresarial, dentro del ámbito económico nacional, el universo de empresas inscritas al Sistema de Información Empresarial Mexicano al mes de septiembre de 2015 (SIEM, 2015) es de 693,506. Por su

parte la información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI 2015), en los Censos Económicos 2014, reporta un universo de unidades económicas compuesto por 4’230,745 empresas, entre las que se encuentran micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Independientemente de la fuente de información, estas cifras dan la idea de la magnitud del trabajo por realizar en pos de la RSE, destacando que no todas las empresas mexicanas están registradas ante el SIEM, pero comparando estas cifras con las del número de empresas que son miembros del CEMEFI, se logra una idea del trabajo necesario para hacer significativa la RSE, no se diga cuando la comparación es con las cifras de otras instituciones como el INEGI.

Queda claro que lograr la RSE en la generalidad de las empresas es una meta difícil, si la práctica fuera algo común, no existirían los reconocimientos, no obstante lo ideal es que la aplicación del modelo de la RSE fuera la regla y no la excepción. Esto es lo que ha motivado la idea de elaborar el presente trabajo de investigación, procurando aportar al crecimiento de esta filosofía que guarda una estrecha relación con la sustentabilidad, concebida en su más amplia expresión y formando parte de la nueva forma de vida que el planeta nos exige.

Desarrollo del trabajo

En general las empresas que llevan a cabo la práctica de la RSE, muestran un crecimiento armónico, atienden al cumplimiento de sus objetivos económicos y financieros, mantienen un buen clima laboral, atienden al marco normativo que les es propio, incluyendo la parte fiscal, que para algunas empresas puede ser una tarea difícil de cumplir adecuadamente. Estas empresas cuidan de la afectación al medio ambiente y en lo general, puede decirse que son organizaciones ejemplares. Ahora bien, si estas empresas han logrado avanzar positivamente en su desarrollo, ¿por qué no trabajar para que otras empresas también lo logren?, ¿qué empresas son las que requieren mayor apoyo para integrarse a los esquemas de RSE? Son varias las opciones que pueden atenderse y una de ellas es el sector de las PyMEs, dada su importancia dentro del contexto empresarial mexicano. Un gran número de

PyMEs están ligadas a empresas mayores como proveedoras de bienes y servicios, como parte de sus stakeholders, empresas que posiblemente ya estén integradas al grupo de ESR, ampliar la cadena productiva de empresas responsables es de por si ampliamente recomendable.

Metodología

Por lo que se explica, el presente trabajo se ha enfocado hacia las PyMEs y la RSE. Para lograr los propósitos del trabajo se ha hecho una recolección de información sobre el conocimiento de la RSE en las MYPIMES como una primera parte del trabajo, complementada con información administrativa de un grupo de estas empresas para compararla con el marco conceptual de la RSE y el entorno de esta filosofía en nuestro país. Al combinar elementos de investigación de campo con otros elementos de investigación documental, puede decirse que para este trabajo se utilizo un esquema combinado de trabajo, que concluye con un análisis e interpretación de la información para llegar a la emisión de los resultados, conclusiones y recomendaciones.

Objetivos

Los objetivos que se presentan para el trabajo, que implícitamente se han venido esbozando en los apartados anteriores son los siguientes:

- Objetivo general.

Destacar los aspectos estratégicos y conveniencia para que las PyMEs accedan a la práctica de la RSE.

- Objetivos particulares.
    - Difundir las ventajas que significa para las empresas adherirse a la filosofía de la RSE.
    - Promover la cultura de la Responsabilidad Social Empresarial, socializando los resultados del presente trabajo.
    - Marcar la RSE, como una forma de atender el paradigma de la sustentabilidad, así como de coadyuvar al logro de otros mecanismos de compromiso social, como los objetivos del milenio de la ONU.

Pregunta de Investigación:

Por las características del trabajo, se presenta la siguiente:

¿Puede apoyar la RSE al desarrollo integral de las PYMES de México?

Proceso de Análisis

El concepto de la RSE, ya se ha revisado a través de las definiciones presentadas, conviene ahora analizar cual es la propuesta para acceder al camino de la RSE, e identificar que pautas marcan los organismos rectores sobre la materia. En el caso de México, la propuesta de AliaRSE puede considerarse como la más representativa, dados los organismos que la conforma, de esta forma las líneas estratégicas (ALIARSE, 2012) que identifican a este grupo de empresas son:

- **Generación de riqueza**. Buscando la obtención de utilidad por medio de la entrega de bienes y la prestación de servicios útiles y provechosos a la sociedad, proporcionados con eficiencia y alta calidad. Generar empleos productivos y bien remunerados. Favorecer una justa distribución (con equidad) de la riqueza. Asegurar la permanencia y crecimiento de la empresa.
- **Ética empresarial**. Es vivir los valores y desempeñarse éticamente. La ética empresarial es base de relaciones más sólidas entre la empresa y sus stakeholders, permite la interpretación y solución de controversias de acuerdo a principios que guían la toma de decisiones, la formación de recursos humanos, la evaluación del personal y la forma en que se debe conducir el negocio.
- **Desarrollo de la Comunidad.** Consiste en involucrarse con las comunidades en las que opera. La Empresa percibe e instrumenta el compromiso y responsabilidad con su comunidad; identifica sus expectativas, propicia el involucramiento de los integrantes, autoridades y organizaciones de la propia comunidad. Impulsa la sinergia entre sectores para multiplicar resultados.
- **Calidad de Vida en la Empresa.** Considera la importancia de promover y establecer como prioridad la calidad de vida en la empresa, creando un ambiente de trabajo favorable, estimulante, seguro, creativo, no discriminatorio, participativo; en el que todos sus miembros interactúan bajo bases justas de integridad y respeto que propician su desarrollo humano y profesional,

contribuyendo a una mejor calidad de vida. Recibe por ello beneficios como: la eficiencia y la responsabilidad individual y colectiva; un mejor balance de vida personal y laboral; el impacto positivo en la productividad; relaciones obrero-patronales sanas y la percepción de la empresa como altamente humana y socialmente responsable.

- **Cuidado y preservación del ambiente.** Reconocer la necesidad de cuidar y preservar su entorno, los recursos y el medio ambiente. La empresa, además de cumplir con todos los requerimientos legales aplicables, promueve esquemas de autorregulación e iniciativas voluntarias que mejoren tanto su desempeño ambiental, como el de la cadena de valor en la que participa.
- **Presencia Pública.** La construcción del bien común requiere de la participación de todos. La vida cívica y pública no es ajena al empresario. Debe participar vía las estructuras gremiales, civiles y políticas para orientar el desarrollo y buscar la modificación de las condiciones sociales y estructurales que impiden el desarrollo en general y el económico en lo particular.

En el marco del análisis es importante destacar que según lo señala ALIARSE, en los últimos veinte años el desarrollo empresarial ha sufrido un cambio radical debido a las nuevas relaciones entre la sociedad y los negocios, que han obligado a los actores sociales de este ámbito a buscar respuestas más creativas para enfrentar los cambios estructurales que se han generado a nivel mundial. En ese sentido, un punto culminante de la relevancia asignada actualmente a la RSE es la iniciativa denominada Pacto Mundial, la cual es propuesta por la Organización de las Naciones Unidas durante el Foro Económico Mundial de Davos, en enero de 1999 con la intención de lograr una economía global más incluyente y sustentable a través de la formulación y promoción de diez principios básicos de trabajo que se ubican en las áreas de derechos humanos, laboral, ambiental y anticorrupción. Esta iniciativa descansa, en buena medida, en el rol del sector privado como impulsor de soluciones, coordinándose con los demás sectores sociales; en forma breve se presentan los principios básicos del Pacto Mundial (Pacto Mundial, 2014).

A. Principios Basados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos

1. Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos proclamados en el ámbito internacional.
2. Las empresas deben asegurarse de no ser cómplices en abusos a los derechos humanos.

B. Principios basados en la Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo

3. Las empresas deben respetar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
4. Las empresas deben eliminar todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio.
5. Las empresas deben abolir de forma efectiva el trabajo infantil.
6. Las empresas deben eliminar la discriminación con respecto al empleo y la ocupación.

C. Principios basados en la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo

7. Las empresas deben apoyar los métodos preventivos con respecto a problemas ambientales.
8. Las empresas deben adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental.
9. Las empresas deben fomentar el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas para el medio ambiente.

D. Principios basados en la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción

10. Las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluyendo la extorsión y el soborno.

Las estrategias y principios revisados anteriormente, constituyen un fundamento importante pues se cuenta con los elementos para conformar un modelo de adopción de la RSE, a esto puede sumarse el esfuerzo realizado por otros organismos y dependencias involucrados en el proceso global por el mejoramiento empresarial a través de este modelo. A nivel mundial la Organización Internacional para la Estandarización (OIE), responsable de las normas

ISO, ampliamente conocidas, presentó a finales de 2010 la Norma Internacional ISO 26000, "Guía sobre responsabilidad social", esta norma ofrece armonizadamente una guía global para las organizaciones del sector público y privado de todo tipo, basada en un consenso internacional entre expertos representantes de las principales partes interesadas, por lo que alienta la aplicación de mejores prácticas en responsabilidad social en todo el mundo.

Para el desarrollo de esta norma se integró un grupo de trabajo con especialistas en Responsabilidad Social, este grupo fue liderado por el Instituto Sueco de Normalización y por la Asociación Brasileña de Normalización Técnica, en consideración al adelanto de dichos países en el tema. Por las características del concepto a reglamentar la ISO 26000 contiene guías voluntarias, no requisitos obligatorios (ISO, 2012). La ISO 26000 esta diseñada para aplicarse a todo tipo de organizaciones públicas o privadas, independientemente de su tamaño, actividad o ubicación, coadyuvando a las mismas en su operación de una manera socialmente responsable, al proporcionar una guía sobre:

- Conceptos, términos y definiciones relacionados con la responsabilidad social.
- Antecedentes, tendencias y características de la responsabilidad social.
- Principios y prácticas relativas a la responsabilidad social.
- Materias fundamentales y asuntos de responsabilidad social.
- Integración, implementación y promoción de un comportamiento socialmente responsable a través de toda la organización y a través de sus políticas y prácticas, dentro de su esfera de influencia
- Identificación y compromiso con las partes interesadas
- Comunicación de compromisos, desempeño y otra información relacionada con la responsabilidad social.

Al igual que otras normas ISO, la 26000 RS permitirá avanzar hacia la adopción de estándares que midan la eficiencia de prácticas de responsabilidad social, así como establecer una definición universal sobre este concepto.

Dentro del contexto nacional existe de igual forma un destacado esfuerzo por apoyar en forma amplia la RSE, esto por medio de la norma mexicana de responsabilidad social NMX-SAST-004-IMNC-2004, desarrollada durante tres años de trabajo que culminan en

2004 y publicada para dar inicio a su vigencia en 2005, cinco años antes de la ISO-26000, significando un gran avance de nuestro país en materia de responsabilidad social.

Al entrar en vigor la ISO- 26000, la Secretaría de Economía, atendiendo a la tendencia global y compromisos internacionales emitió **por conducto de la Dirección General de Normas, la declaratoria de vigencia de la Norma Mexicana de Responsabilidad Social NMX-SAST-26000-IMNC-2011, Guía de Responsabilidad Social. Luego de ser publicada en el Diario Oficial de la Federación con fecha 19 de junio de 2012, se da validez legal a dicha norma, y se define que la misma entra en vigor a mediados del mes de agosto de 2012 (S.E. DGN, 2012).**

La norma NMX-SAST-26000-IMNC-2011 es coincidente con la ISO-26000, por lo que tiene como propósito proporcionar orientación a las organizaciones mexicanas sobre la responsabilidad social y puede utilizarse como parte de las actividades de la política pública. Sin embargo, no se pretende que sea interpretada como una Norma Mexicana, directriz o recomendación, tampoco se busca que sea base para alguna presunción o conclusión de que una medida es coherente con las obligaciones de la OMC.

Los conceptos presentados hasta aquí proporcionan el sustento necesario para la adopción de un paradigma de RSE, para cualquier empresa, o incluso para cualquier organismo público o privado que pretenda iniciarse en la materia. Obsérvese, que tanto la ISO-26000, como la **NMX-SAST-26000-IMNC-2011, están diseñadas para su aplicación no solo por empresas, pues se considera su aplicación a estas, o a dependencias oficiales, organismos públicos o privados o incluso ONG's u otras instituciones no lucrativas. Conjuntando los elementos anteriores se llega a la construcción del modelo para la adopción de la RSE representado en la gráfica No. 2.**

Figura No. 2: Modelo para la adopción de la Responsabilidad Social Empresarial. Fuente: Elaboración propia

Definidos los conceptos e integrados en el anterior modelo básico de la RSE, se puede avanzar hacia los sujetos de estudio: Las PyMEs mexicanas, estas empresas se definen de conformidad con la normatividad mexicana por el número de empleados, combinado con el importe de sus ingresos anuales, los dos conceptos son ponderados para su aplicación atendiendo a las normas establecidas por la Secretaría de Economía, la actual clasificación empresarial se origina en el año de 2009, buscando mayor objetividad, a la vez que mayor congruencia con los parámetros internacionales, por lo que esta secretaría emitió una nueva estratificación de las empresas mexicanas considerando el tamaño y los ingresos de la empresa, como se menciono anteriormente y se observa en la tabla No1.

Tabla No. 1: Estratificación de las empresas mexicanas,
Vigente a partir del 01 de julio de 2009

Sector	*Micro empresas*			*Pequeñas empresas*			*Medianas empresas*		
	Personal	**Rango ventas anuales (mdp)**	**Tope máximo combinado**	**Personal**	**Rango ventas anuales (mdp)**	**Tope máximo combinado**	**Personal**	**Rango ventas anuales (mdp)**	**Tope máximo combinado**
Indust	**0-10**	**Hast**	**4.6**	**11-50**	**De**	**95**	**51-**	**100.1**	**250**

ria		**a 4**			**4.01, a 100**		**250**	**a 250**	
Comercio	**0-10**	**Hasta 4**	**4.6**	**11-30**	**De 4.01, a 100**	**93**	**31-100**	**100.1 a 250**	**235**
Servicios	**0-10**	**Hasta 4**	**4.6**	**11-50**	**De 4.01, a 100**	**95**	**51-100**	**100.1 a 250**	**235**

Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) x 10% + (Ventas Anuales) x 90. mdp= Millones de pesos.

Fuente: Elaboración propia, con información de la Secretaria de Economía, DOF 30/06/2009

Como se ha mencionado antes, atendiendo a la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de acuerdo con los Censos Económicos de 2014, en el país existen 4’230,745 unidades económicas (INEGI, 2015), cifra muy distinta a la proporcionada por el SIEM y comentada en la parte de justificación del presente trabajo, independientemente de la fuente, el sector empresarial de México se basa en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), las cuales conforman el 99.8% de las empresas mexicanas y contribuyen a la generación del 52% del Producto Interno Bruto y siete de cada 10 empleos formales en el país. (S.E., 2014) de ahí que de las cifras censales puede decirse que las empresas en México se ubican en una aproximación como la que se observa en la tabla No. 2.

Tabla No. 2: Estratificación de las Empresas en México

Tamaño de las Empresas	*Numero de Empresas*	*Integración Porcentual*
Micro empresas	4’036,131	95.4
Pequeñas empresas	152,307	3.6
Empresas medianas	33,846	0.8
Empresas grandes	8,461	0.2
Totales	4’230,745	100%

Fuente: Elaboración propia, con información de INEGI 2014 y Secretaria de Economía 2014

La tabla No. 2 proporciona valiosa información sobre la composición del sector empresarial de nuestro país, es información recabada por el INEGI, en el ultimo censo económico de México y está clasificada el número porcentual de empresas y con número de empleados, por lo que las cifras de empresas anteriores comparadas con las que están afiliadas al CEMEFI, como empresas que llevan a cabo las prácticas de RSE, muestran el gran trabajo por realizar, para llevar la responsabilidad social a niveles significativos para México, con las cifras aquí mostradas solo aproximadamente tres cienmilésimos de las empresas nacionales están comprometidas con la RSE, no hay mucho que decir, el trabajo espera, pero hace falta planeación y organización formal para iniciar la epopeya.

Conclusiones

En el contexto socio económico mexicano actual, en donde el 46.2% de la población mexicana vive en la pobreza, (Banco Mundial, 2012), cuando en cuestión de corrupción entre los países OCDE, México ocupa la posición 103 de 175 países evaluados (Transparencia Mexicana, 2014), con una alta percepción de inseguridad 8/10 y un crecimiento en el índice de adicciones (México Unido contra la Delincuencia, INEGI 2014), más una gran evasión fiscal que llega al 20% en el Impuesto Sobre la Renta o el 30% en el Impuesto al Valor Agregado (SAT, 2012); en donde se dan casos de falta al cumplimiento de la ley de parte de las mismas autoridades, con una gran contaminación y degradación ambiental; se puede cuestionar ¿vale la pena insistir en incrementar el número de empresas en RSE? Seguramente que quienes en verdad desean un país mejor tendrán una respuesta afirmativa y pensaran muy especialmente en las PyMEs, por su importancia económica y social para el país.

Dada la respuesta positiva, obsérvese que tanto la ISO-26000, como su similar mexicana no se refieren en exclusiva a la RSE, por el contrario, se busca ampliar el ámbito de acción de la responsabilidad social empresarial, como se maneja actualmente a Responsabilidad Social (RS), simplemente, con un modelo incluyente que integre a todas las personas físicas o morales, públicas o privadas, se tienen en forma general la necesidad de asumir la responsabilidad frente a la sociedad y al

medio ambiente ***"****pues cuando se trata de este tema, no sólo la empresa debe actuar con responsabilidad social, tal y como lo demuestran los casos y tendencias aquí tratados, pero de los que rara vez se habla"* (Pérez, 2012).

La importancia de la RSE no esta a discusión. Sin embargo ¿hasta donde se cumple en la práctica con sus principios, con sus estrategias y en general con su normatividad? Sea la propuesta recomendada por el CEMEFI, la contenida en la ISO-26000, o en la **NMX-SAST-26000-IMNC-2011, o incluso en base a los postulados del Pacto Mundial, entendiendo que la** relación entre la empresa y la sociedad ha variado con el tiempo, bajo el impulso de un intenso debate dicha conexión debe transitar de la utilidad económica a la sustentabilidad ambiental (IMEF, 2012).

El proceso de la RSE, debe aún madurar, empresas que se consideran líderes en el tema suelen tropezar y contradecir los principios básicos, como ejemplo, esta aún en debate el caso de Walmart en nuestro país, recordando como en diciembre de 2012, *The New York Times* reveló que los ejecutivos de Walmart México sobornaron, a funcionarios en el Estado de México (Octavo día, 2013), para que permitieran la construcción de tiendas de su cadena, a este hecho siguieron otros más, como las conocidas acciones de corrupción y de conflicto de intereses en que incurren empresas como Grupo Higa, o la empresa de capital español OHL México (Aristegui, 2015); estas acciones son a todas luces contrarias a las buenas prácticas de la RSE, situación grave, pero que tampoco es indicativa de una práctica común. Sin embargo, si es una llamada de atención en el proceso de mejora continua y de vigilancia que las empresas comprometidas con el modelo deben de seguir.

Recapitulando sobre los distintos conceptos de RSE revisados, se puede llegar a la conclusión final diciendo que este es el compromiso empresarial permanente con la probidad, en su actuar ético, en su contribución con el desarrollo sustentable, en la conservación del medio ambiente, en el cumplimento de la ley, conscientes del compromiso con sus stakeholders, sin dejar de lado los objetivos económicos y financieros que como empresa aseguren la continuidad de sus acciones frente a la RSE.

Resultados y comentarios finales.

La responsabilidad social empresarial es un movimiento en crecimiento continuo, es aún reciente, por lo que se tiene mucho trabajo por delante, para el que se requiere una amplia promoción, que es parte del compromiso: integrar a más empresas convocándolas a involucrarse en este proyecto que es la RSE, en especial en México se debe trabajar con las PyMEs, sector por su contribución al PIB, como por la generación de empleos.

Es de importancia destacar que los propósitos principales de una empresa, en especial los financieros, no cambian el objetivo fundamental de los administradores empresariales, sigue siendo incrementar la riqueza de los propietarios de la empresa, lo que cambia es el enfoque, la forma de pensar y de actuar, en donde para lograr estos objetivos se involucran los objetivos sociales y ambientales, se toma en cuanta a los stakeholders, para hacer un juego de ganar-ganar para todos.

El actual es un momento trascendente, en el que se debe aprovechar el efecto sinergético que ahora se observa en la RSE, resaltando sus bondades y necesidad de atender, que invitan a asumir el compromiso de intentar ser mejores, no solo por la empresa en sí, sino por la comunidad a la que todos nos debemos, por el medio ambienten el que vivimos, por la sustentabilidad como una nueva forma de vivir.

La RSE no es trabajo individual, es trabajo del mejor y mayor equipo en el que todos los actores de la sociedad tienen cabida y acciones a desarrollar, las empresas son solo las delimitaciones formales del actuar, por ello ahora se busca ampliar el concepto a la Responsabilidad Social en general.

Referencias sobre Fuentes de información

ALIARSE (2012), *Líneas estratégicas de la Responsabilidad Social Empresarial*, "Alianza para la Responsabilidad Social Empresarial" México, http://www.aliarse.org.mx/, consultado el 15 de diciembre de 2012.

Aristegui noticias, Grupo Higa, http://aristeguinoticias.com/tag/grupo-higa/, consultado el 24/09/2015

Banco Mundial, (2012), *México: panorama general*, Banco Mundial, http://www.bancomundial.org/es/country/mexico/overview consultado el 26 de diciembre de 2012

Cajiga C. J. F., (2009). *"El Concepto de Responsabilidad Social Empresarial"* www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/**concepto**_esr.pdf, consultado el día 28 de diciembre de 2012.

Censos Económicos 2014. *Censos Económicos 2009"* Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México, INEGI, 2015.

Ferrell, O.C.; Fraederich, J., y Ferrell (2000). *"Business Ethics. Ethical Decision Making and Cases"*. Houghthon Mifflin Co., Boston.

IMEF, (2012) *Responsabilidad Social Corporativa*, Capitulo 3, Fundación de Investigación IMEF, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, D.F.

IESE, (2009), La evolución del concepto stakeholders en los escritos de Ed Freeman, Newsletter Nº 5 – Otro punto de vista Noviembre 2009, Instituto Empresa y Humanismo, Universidad de Navarra, Pamplona, España .

INEGI (2014), en http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2015/inseguridad-inegi-mexio-1090446.html, consultado en 25/05/2015

ISO (2010), *Norma internacional ISO 26000*, Organización Internacional para la Estandarización, http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview-es.pdf, consultada el 26 de diciembre de 2012.

Libro Verde, (2001), *Comisión Europea*, Consejo Europeo de Estocolmo, http://www.observatoriorsc.org/index.php?option=com_content&view=article&id=186%3Alibro-verde&catid=41&Itemid=81&lang=es, consultado el 6 de enero de 2013.

México Unido Contra la Delincuencia, (2014), en http://www.consulta.mx/index.php/estudios-e-investigaciones/mexico-opina, consultado en 20/12/2014

Octavo día, 2012, *Walmart*, 12 de enero de 2012, http://www.octavodia.mx/articulo/38591/walmart-mexico-pago-21-mdp-en-sobornos-al-pri-prd-e-inah-congresistas-eu, consultado en la fecha.

Pacto Mundial, (2012), *Principios de la Responsabilidad Social Empresarial*, Pacto Mundial, http://www.un.org/es/globalcompact/principles.shtml, consultado el 14 de diciembre de 2014.

Pérez P., J. A., (2012). *"La responsabilidad social mexicana, actores y temas"*. **Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, D.F.**

S.E. (2010), *Cuarto Informe de Labores 2010*, Secretaria de Economía, http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/IV_Informe_de_Labores_SE_FINAL.pdf, consultado el 10 de diciembre de 2012.

S.E. DGN, (2011), *Norma **NMX-SAST-26000-IMNC-2011/ISO 26000:2010, Guía de Responsabilidad Social*, **Secretaría de Economía, Dirección General de Normalización, México.** http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/normalizacion/normalizacion-internacional/iso-26000/guia-de-responsabilidad-social, consultada el 27 de diciembre de 2014.

SIEM, (2015), Sistema de Información Empresarial Mexicano, Secretaría de Economía, México http://www.siem.gob.mx/siem/estadisticas/EstadoTamanoPublico.asp?p=1, consultado el día 22 de septiembre de 2015.

Transparencia Mexicana, (2014), *Presentación de los Resultados del Índice de percepción de la Corrupción 2014*, http://www.transparenciamexicana.org.mx/, consultado el 25 de enero de 2015.

Verduzco D., L. A., 2012. *"Responsabilidad social. Rumbo a la ISO 26000 RS"* Revista Contaduría Pública, febrero 2012, No. 474, año 40, México, D.F.

Innovación del Proceso de Empaque de Aguacate de Exportación Mediante la Aplicación del Modelo de la Consultoría Integral Colaborativa para Incrementar la Productividad

Gabriela Muratalla Bautista[1]
Hugo Antonio Gaona Lopez[2]
Juana Marcela García Guzmán[3]

[1]Instituto Tecnológico del Valle de Morelia - Administración, gabymuba@outlook.com
[2]Instituto Tecnológico del Valle de Morelia - Administración, hgaona@itvallemorelia.edu.mx
[3]Instituto Tecnológico del Valle de Morelia - Ciencias Económico Administrativas, jgarcia@itvallemorelia.edu.mx

Innovación del Proceso de Empaque de Aguacate de Exportación en el Municipio de Uruapan Mediante la Aplicación del Modelo de la Consultoría Integral Colaborativa para Incrementar la Productividad

Resumen

Ante la globalización que se está viviendo en las empresas que se encuentran en constante cambio, motivo por el cual se requiere la implementación de un sistema que mejore la competitividad y reduzca al mínimo los errores y reprocesos. Los principales factores que afectan a la productividad son: la mano de obra, equipo, instalaciones, materiales y los recursos financieros. Para el aumento de la misma se requiere principalmente la capacitación del recurso humano a través de la sensibilización, con la finalidad de que conozcan que la calidad no está en las cosas que hace la gente sino en la gente que hace las cosas.

Es por ello que la hipótesis de esta investigación fue "Si se innova el proceso de empaque de aguacate de exportación en el municipio de Uruapan mediante la aplicación del modelo de Consultoria Integral Colaborativas se incrementa en más del 30% su productividad", para la cual se realizo el diagnóstico de la empresa de empaque de exportación de aguacate, despues de ello se aplico el modelo en cada una de sus fases o etapas, logrando con ello alcanzar el objetivo general que fue el incrementar la productividad mediante la innovación del proceso de empaque de aguacate de exportación en el municipio de Uruapan, teniendose un resultado del 60%, esto es el 100% más de lo planteado que fue del 30%.

Palabras Clave: Innovación del proceso, Modelo de Consultoría Integral Colaborativa, Productividad

Innovation in the Process of Packing Export Avocado in the Municipality of Uruapan by Implementing the Comprehensive Model of Collaboration Consulting to Increase Productivity

Abstract

Given the globalization that we are living in companies that are constantly changing, so the implementation of a system that improves the competitiveness and minimize mistakes and

rework. The main factors affecting productivity are: labor, equipment, facilities, material and financial. To increase primarily requires the training of human resources through awareness, so they know that quality is not on the things that people do, but people do things.

That is why the hypothesis of this research was "If the packing process avocado export in the municipality of Uruapan is innovating by applying the model Consultoria Integral Collaborative productivity increases by more than 30% productivity "so that a diagnosis of the export company avocado was held, after which took place the model in each of its phases or stages was applied, thus achieving the overall objective was the innovation of the packaging process Avocado the city of Uruapan to increase at least 30% productivity, with a score of 60%, ie 100% more than what has been stated.

Keywords: Innovation Process, Model Integral Consulting Collaborative , Productivity

Introducción

Ante la globalización que se esta viviendo en la actualidad, sin importar las actividades comerciales que se realizan en las compañías o industrias, se presenta una inevitable competencia entre productores de bienes o prestadores de servicios, buscando siempre la satisfacción del cliente, además de la obtención del máximo beneficio económico. A partir de las nuevas tendencias del orden internacional, se hace evidente que la competencia comercial recae en la calidad de los productos o servicios que prestan cada uno de los entes económicos. El conjunto de conocimientos organizacionales que desarrollan todas las habilidades de los recursos humanos es el principal valor agregado para el cliente y, sobre todo, que culmina en lograr la calidad de los productos que se exportan a diferentes partes del mundo.

Las organizaciones emprenden esfuerzos para incrementar su grado de eficiencia y productividad en la actividad que desarrollan y, así, obtener el beneficio sobre la decisión del cliente o consumidor; por este motivo, la nueva cultura corporativa hace uso de los recursos que dispone, es por ello que se implementa el Modelo de Consultoria Integral Colaborativas en una empresa que su actividad principal es el empaque de aguacate para exportación, ubicada en la zona aguacatera del estado de Michoacán, la cual tiene una capacidad instalada para procesar un total de 20,000 Kg/h y solo operaba 8,500 Kg/h, lo

que representa un 43% de su capacidad, teniendo un 57% de capacidad ociosa, provocando un incremento del costo por kilogramo de aguacate que se empaca y reduciendo la utilidad en forma considerable en cada uno de los ejercicios que ha operado la compañía.

En la presente investigación se abordan las variables sujetas de estudios que son la innovación del proceso de empaque de aguacate de exportación mediante la aplicación del *Modelo de Consultoría Integral Colaborativa*, que se puede considerar como la variable independiente y la otra variable que se relaciona es el *incremento en mas del 30% en su productividad*, que en este caso será la variable dependiente, para lo cual se realizó un estudio de tipo descriptivo y explicativo, ya que se describen los conceptos relacionados con los elementos antes mencionados y explica cómo se interrelacionan las variables, las preguntas o interrogantes de investigación, los objetivos y la hipótesis, ya que el objetivo principal de la investigación es incrementar la productividad como mínimo un 30% innovando el proceso de empaque de aguacate de exportación en el municipio de Urupan mediante la aplicación del Modelo de la Consultoria Integral Colaborativa (CIC).

Desarrollo

Antecedentes

Las organizaciones son medidas en base a sus logros obtenidos o alcance de objetivos a corto o largo plazo, es por ello que todas las acciones son enfocadas a la maximización de los recursos (materiales, humanos, financieros, naturales, entre otros) y el cubrir las expectativas de los clientes por lo cual el "alto desempeño se entiende aquí la convicción y las acciones tendientes a lograr la misión, superando las normas y los estándares fijados así como las expectativas de los asociados, dentro de los valores establecidos, sin desperdicios y con la máxima repercusión positiva para la calidad de vida de las personas, los grupos y la sociedad en general" (Arias y Heredia, 2010: 133).

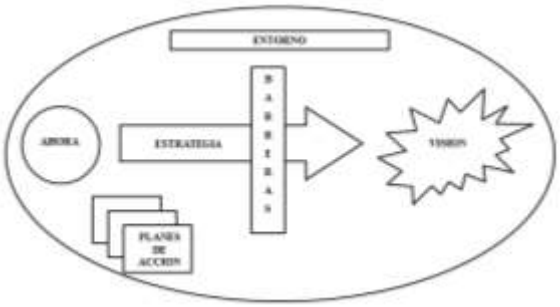
Las 7 herramientas clásicas de la calidad constituyen un conjunto de instrumentos para la recopilación sistemática de datos y el análisis de resultados. Dichas herramientas son: diagrama de flujo, diagrama causa-efecto o diagrama de Ishikawa, histograma, análisis de Pareto, gráficos de control, diagrama de dispersión o de correlación y las hojas de control o de recogida de datos (Miranda et.al, 2007). Estas herramientas junto con un adecuado sistema de gestión de calidad dan como resultado un aumento en la productividad.

Estudios anteriores (Rodríguez, 1999) señalan que la productividad se encuentra ligada a una adecuada calidad, ya que sólo con la mejor tecnología, capacitando al personal y con nuevas inversiones se puede producir con mejor calidad.

La mejora continua es uno de los ocho principios de la gestión de la calidad, la cual intenta optimizar y aumentar la calidad de un producto, proceso o servicio y debería ser un objetivo permanente para las empresas o instituciones, ya que la prioridad de estas debería ser incrementar la capacidad de la organización para satisfacer a sus clientes (Gutiérrez, 2004, Anaya, 2007, EOI, 2010 y AEC, 2013). No obstante, ésta depende de cómo la gente de la empresa o institución va aprendiendo y transmitiendo sus conocimientos puesto que el proceso de mejora busca eliminar las causas de los problemas en sus fuentes y esto requiere conocimiento de los procesos (Heredia, 2001).

El modelo de cambio y las etapas principales de trabajo en la CIC, como en cualquier otro tipo de consultoría, es conveniente disponer de algún esquema que permita representar, en forma breve y comprensible, la lógica del trabajo que se desarrollará y que, al mismo tiempo, sirva de orientación metodológica del proceso. El modelo que se ha aplicado es el diseñado por Michael Doyle (1985) que representa un proceso de cambio de la siguiente forma:

Figura 1: Modelo de cambio



Fuente: Doyle (1985)

En este modelo se destacan los siguientes aspectos: Para un proceso de cambio, que constituye el objetivo principal de una consultoría, es necesario identificar el *Estado Actual* en que se encuentra la organización, lo que se logra con la realización de un diagnóstico. Además, contar con una representación del *Estado Deseado* al que aspira llegar la

organización en el futuro, generalmente dentro de 3-5 años. Con la *Estrategia* se proponen los cursos de acción que deberá seguir la empresa para lograr transitar del *Estado Actual* al *Estado Deseado,* que se concreta en los *Planes de Acción*, donde se precisan; qué debe hacerse, cuándo, cómo, quién y con qué. Para la formulación de la *Estrategia*, que constituye el Programa de Cambio, es necesario identificar las *Barreras* con que se tendrá que enfrentar la empresa. Tanto en el *Estado Actual* como en el *Estado Deseado* y las *Barrera*s es necesario tener en cuenta la influencia que tiene el *Entorno*, tanto en el momento presente como en el futuro. En lo que se refiere a las etapas de un proceso de consultoría existen diferentes criterios. El esquema inicial con el que se ha trabajado en la CIC es el siguiente: *Entrada, diagnóstico, respuesta, desunión y cierre.* **Para el proceso de análisis y solución de problemas** en las etapas de diagnóstico y respuestas de la metodología CIC se utilizan 6 pasos; Identificación y selección del problema, análisis del problema (causas), generación de soluciones potenciales, selección y planificación de la solución, aplicación de la solución y evaluación de la solución. Durante el análisis y solución de problemas se utilizan cuatro grupos de técnicas:

*a) Para generar ideas y recopilar información: (en las fases de "expansión").*lluvia de ideas (brainstorming), Escritura de ideas, Diagrama ¿Por qué? ¿Para qué?, Diagrama ¿Cómo?, Planillas de verificación, Entrevistas y encuestas.

*b) Para seleccionar ideas y lograr consenso: (en las fases de "contracción").*Reducción de listado, Hojas de Balance (Positivo–Negativo), Votación ponderada, Modelos de valoración de criterios, Comparaciones apareadas.

c) Para analizar y reflejar datos. Diagrama Causa-Efecto (Espina de Pescado de Ishikawa), Análisis del campo de fuerza, Histograma, Análisis de Pareto (20 x 80), Gráfico de Sectores, Gráficas de Tiempo, Análisis Costo-Beneficio. (Mora, 2005).

d) Para planear acciones. Diagrama de flujo, Gráfico de Gantt, Diagrama de la Ruta Crítica (PERT-CPM).Además de las comentadas en los puntos anteriores, se han venido aplicando otras herramientas como: Mapa de Colores, El enfoque de la Investigación-Acción, Diferentes alternativas para abordar un problema, La técnica de los "Campeones", Estudiar las "mejores experiencias" (Benchmarking), entre otras (Lickson, 1992; 40).

La innovación es el proceso de integración de la tecnología existente y los inventos para crear o mejorar un producto, un proceso o un sistema. Innovación en un sentido económico

consiste en la consolidación de un nuevo producto, proceso o sistema mejorado (Freeman, 1982, citado por Medina y Espinosa, 1994), que en el caso de la investigación se aplica al proceso de empaque de aguacate de exportación.

Otro factor que se debe de considerar en las empresas para incrementar su productividad y calidad es tener como prioridad la capacitación, ya que es el personal el que se encuentra en contacto directo con los procesos en las empresas y para ello es necesario que dispongan de la cantidad y calidad de personal suficiente y adecuado que sea capaz de manejar las mejoras implementadas (Fernández, 2010, Mirza et.al, 2011y Llisterri et.al, 2014). Es por ello que esta investigación se desarrolla para poder utilizar al máximo la capacidad instalada en la empresa empacadora de aguacate de exportación en ubicada en la zona aguacatera del municipio de Uruapan, que tiene una capacidad instalada para 20,000 Kg/h y solo operaba 8,500 Kg/h, lo cual representa un 43% de su capacidad, teniendo un 57% de capacidad ociosa.

Metodología

En el presente apartado se abordan el proceso y procedimiento que se efectuo para llevar a cabo la investigación sobre la innovación del proceso de empaque de aguacate de exportación en municipio de Urupan mediante la aplicación del Modelo la Consultoria Integral Colaborativa (CIC), para incrementar la productividad, por lo cual se realizó un estudio de tipo descriptivo y explicativo, ya que se describe el enfoque de la investigación mixta, el tipo de estudio que es longitudinal, ya que se observo la unidad de análisis en diferentes puntos en el tiempo.

Objetivos

General

- Incrementar la productividad como mínimo un 30% innovando el proceso de empaque de aguacate de exportación en el municipio de Urupan mediante el Modelo de la Consultoria Integral Colaborativa.

Específicos

- Detectar las causas de la baja productividad dentro del proceso de empaque de

aguacate.

- Rediseñar el proceso de empaque de aguacate de exportación para optimizar recursos.
- Generar estadísticas de tiempos de selección y empaque de aguacate., para la toma de decisiones.
- Elaboración de registros para la medición de tiempos de proceso.

Hipótesis y pregunta de invesitgación

La formulación de la hipótesis de la investigación que algunos autores dicen que es la respuesta tentativa al problema, otros mencionan que es la que relaciona las variables sujetas de estudio que ya se tienen establecidas, para Münch y Ángeles (2012: 83) es "la respuesta tentativa a un problema; es una proposición que se pone a prueba para determinar su validez", en el caso de la investigación la hipótesis que se determinó fue "Si se innova el proceso de empaque de aguacate de exportación en el municipio de Uruapan mediante la aplicación del modelo de Consultoria Integral Colaborativa se incrementa en más del 30% su productividad".

Además de la hipótesis de tipo causal que se determinó en esta investigación también se formuló la pregunta de investigación quedando de la siguiente manera ¿La innovación del proceso de empaque de aguacate de exportación en el municipio de Uruapan mediante la aplicación del Modelo de Consultoria Integral Colaborativas se incrementará en más del 30% su productividad?, para lo cual se estuvo monitoriando en las diferentes etapas de aplicación de dicho modelo de forma diaria y mensual la productividad para comprobar la hipótesis y dar respuesta a la interrogante de investigación.

En ocasiones, solo se analiza la relación que existen entre dos o más variables, como es el caso de esta investigación, ya que la utilidad y el proposito principal de estos estudios es saber cómo se puede comportar un concepto o variable como lo es la *innovación del proceso de empaque de aguacate de exportación mediante la aplicación* del *Modelo de Consultoría Integral Colaborativa*, que se puede considerar como la variable independiente y la otra variable que se relaciona es el *incremento en mas del 30% en su productividad*, que en este caso será la variable dependiente. Al respecto Hernández et al, (2006, p. 121) mencionan que "los estudios correlaciónales tienen como propósito evaluar la relación que

existe entre dos o más conceptos, categorías o variables".

Tabla 1: Variable independiente innovación del proceso de empaque de aguacate de exportación mediante la aplicación del Modelo de Consultoría Integral Colaborativa.

	Indicadores
X1	Diagnóstico
X2	Generación y evaluación de alternaticas de solución
X3	Estrategías y planes acción para su implementación

Fuente: Desarrollo propio

Tabla 2: Variable dependiente incremento en más del 30% en su productividad.

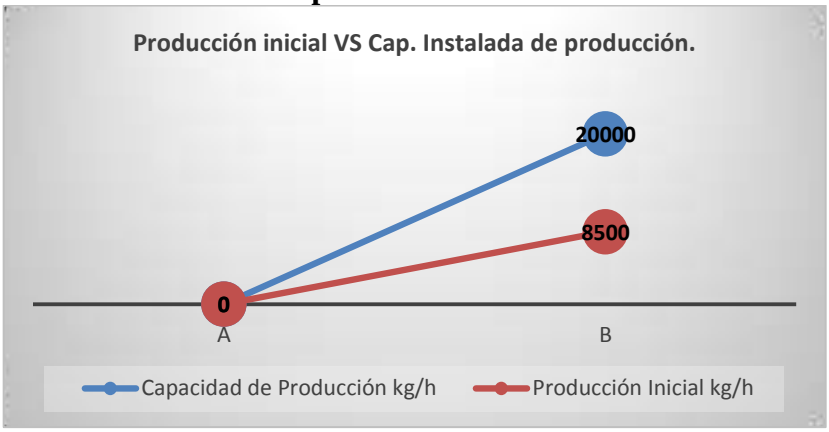
	Indicadores
Y1	Capacitación del capital humano
Y2	Tiempos y movimientos
Y3	Maquinaria y equipo

Fuente: Desarrollo propio

Procedimiento

La investigación de campo se inició el 18 de marzo de 2014 en las instalaciones de una empresa empacadora de aguacate para la exportación, ubicada en el municipio de Uruapan, Michoacán. La problemática que existía era la baja productividad, pues de la capacidad instalada que es de 20,000 Kg/h, representa (333 Kg/min) como referencia se procesaban 400 cajas de 17 Kg, haciendo un total de 6,800 Kg por cada 48 minutos (8500Kg/h), (141 Kg/min) equivalente al 43% de la capacidad instalada. Con lo anterior se demuestra que existe una gran área de oportunidad para eficientar el proceso. Como se ilustra en la figura No. 2:

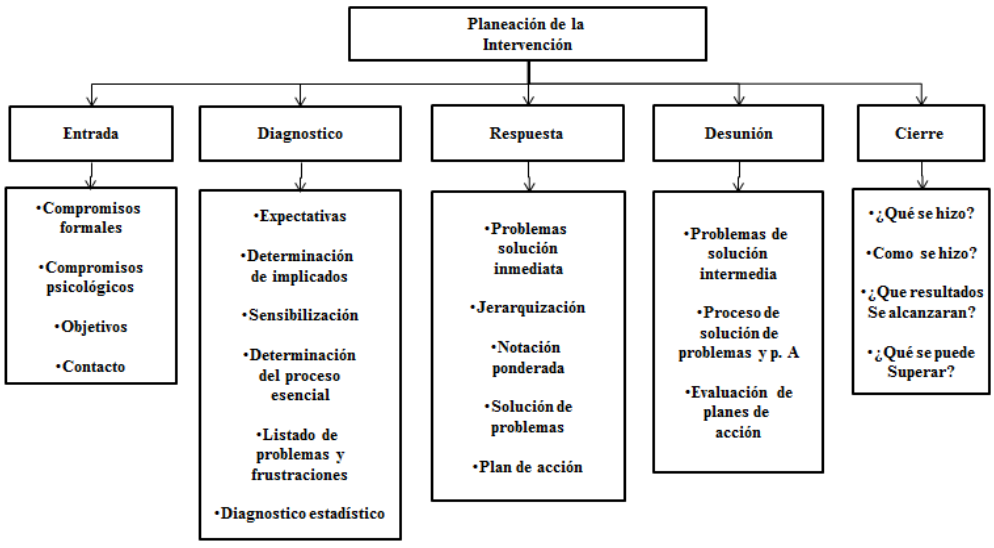
Figura 2: Producción de la empresa de empaque de exportación de aguacate Vs la capacidad instalada



Fuente: Desarrollo propio

Dentro de las primeras acciones que se realizaron fue, realizar un esquema del proceso de la planeación de la intervención para tener un diagnóstico preliminar de los problemas que aquejan a la empresa. Este esquema consta de las siguientes partes: 1) Entrada, 2) Diagnóstico, 3) Respuesta, 4) Desunión y 5) Cierre (Doyle, 1989 y David, 1994).

Figura 3: Esquema del proceso de la planeación de la intervención



Fuente: Doyle (1985)

En la etapa de ENTRADA (Ver Figura 3) en los primeros días de Marzo del 2014 se tuvo contacto con los directivos de la empresa para establecer los compromisos formales y psicológicos, así como validar los objetivos deseados por la alta dirección que permitirán aumentar la productividad.

En la etapa de DIAGNÓSTICO, se reunieron a los implicados para identificar las expectativas de cada uno de ellos y transmitir los objetivos de la alta dirección, también se realizó la sensibilización del personal empleando el modelo de cambio (Ver Figura 1). donde el AHORA representa la situación actual que guarda la empresa, la ESTRATEGIA son las herramientas que se utilizarán e implementaran, las BARRERAS representan los paradigmas del personal renuente al cambio y la VISIÓN son los objetivos planteados con la alta dirección para mejorar la empresa. Dicha sensibilización se les impartió al total de los trabajadores (100) que lo conforman de los cuales 90 son personal operativo y 10 son jefes de área. Por lo que se le impartieron cursos de: inteligencia emocional, trabajo en equipo y programación neurolingüística que se les brindó dentro de la empresa en una sesión semanal con una duración de hora y media durante dos meses (Abril y Mayo de 2014), esto con la finalidad de no interrumpir el proceso.

En esta etapa también se determinó el proceso del empaque de aguacate con la finalidad de identificar las interfaces de cada uno de los procedimientos y poder detectar problemas que inciden en la productividad, una vez detectados mediante una lluvia de ideas se enlistaron, y los implicados consideraron en total 17 de los más apremiantes.

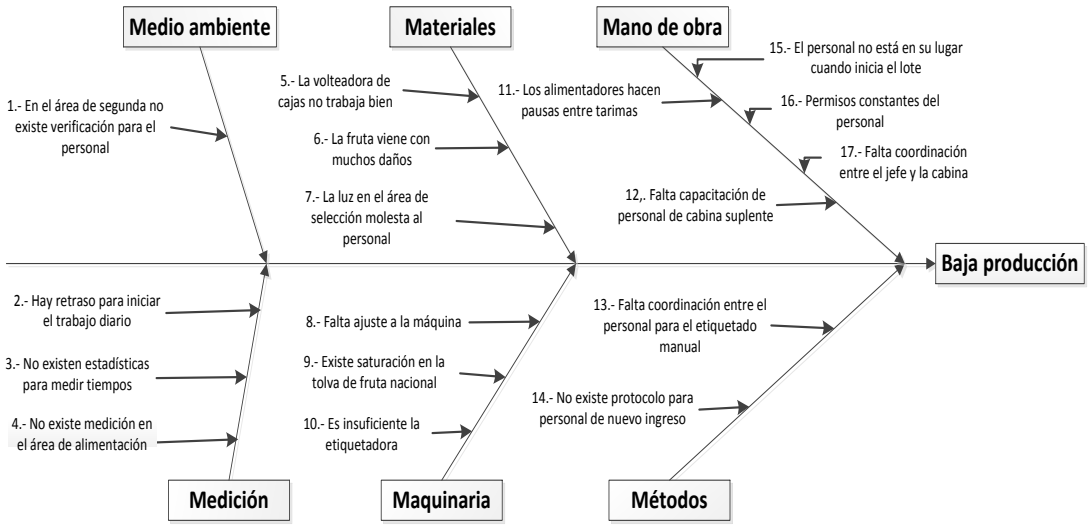
En la etapa de RESPUESTA, en base a los problemas identificados y enlistados se clasificaron en problemas de solución inmediata, y de solución intermedia para lo cual se plantearon planes de acción.

Para finalizar el procedimiento se realizo la etapa de CIERRRE en la cual se presentó un informe donde se describen de forma explicita las actividades, acciones, los resultados obtenidos, además de lo que se requiere de infraestructura y equipamiento a largo plazo para que se mantanga el incremento en la productividad de las empresas empacadaras para la exportación de aguacate.

Resultados

Para analizar el problema de la baja producción se utilizó el diagrama de Ishikawa (Ver Figura 4). Dicho diagrama fue elaborado de manera colaborativa mediante la opinión de todos los implicados, para identificar las causas y posibles soluciones, quedando de la siguiente manera:

Figura 4: Diagrama de Ishikawa



Fuente: Desarrollo propio

En la etapa de DESUNION de los 17 problemas identificados, 13 fueron de solución inmediata (Ver Tabla 3):

Tabla 3: Problemas de solución inmediata

Causa	*Solución*
1. En el área de segunda no existe	Se elaboró un memorándum para que el controlador de la

verificación para el personal	cabina de mando verificara la asistencia del personal.
3. No existen estadísticas para medir tiempos.	Se elaboraron check list para registrar tiempos de proceso por lote, tiempos de las empacadoras, fruta dañada por lote.
4. No existe medición en el área de alimentación	Se elaboró un registro para monitorear las cajas alimentadas por minuto.
6. La fruta viene con muchos daños	Se capacitó al personal de compra de fruta así como al personal de corte, también se elaboró un registro para monitorear el comportamiento.
7. La luz en el área de selección molesta al personal	Cambio de las lámparas para evitar el reflejo.
8. Falta ajuste a la máquina	Se elaboró un registro por máquina para llevar control del mantenimiento productivo total.
9. Existe saturación en la tolva de fruta nacional	Adaptar y modificar la banda de retroceso para que los aguacates regresaran y cayeran en otra tolva
11. Los alimentadores hacen pausas entre tarimas	Se modificó el método en el procedimiento de alimentación.
12. Falta capacitación de personal suplente de cabina	Se está capacitando al personal de nuevo ingreso con el perfil acorde a las necesidades.
13. Falta coordinación entre el personal para el etiquetado manual	Se capacitó al personal y se modificó el método de selección.
14. No existe protocolo para personal de nuevo ingreso	Se elaboró el procedimiento de selección y capacitación.
15. El personal no está en su lugar cuando inicia el lote	Se instaló un timbre para avisar el inicio del proceso de cada lote.
16. Permisos constantes del personal	Se estableció un reglamento en el Departamento de Recursos humanos y se notificó por escrito al personal de las nuevas medidas.
17. Falta coordinación entre el jefe y la cabina	Se compraron radios de comunicación a todos los implicados en el proceso.

Fuente: Desarrollo propio

Una vez enlistados los problemas, se observa que cuatro de ellos se jerarquizan en base a su bajo costo, tiempo corto de solución, impacto alto y autoridad alta (la alta dirección puede tomar la decisión en ese momento). De los cuales 2 fueron de solución intermedia. (Ver Tabla 4)

Tabla 4: Problemas de solución intermedia

Causa	*Solución*
5. La volteadora de cajas no trabaja bien	Se contrató a una compañía externa para corregir la falla de la volteadora y la solucionaron en 2 meses.
9. Existe saturación en la tolva de fruta nacional	Se abrió el diámetro del descanicador (banda de rodillos que selecciona la fruta pequeña) para que no pasara el aguacate pequeño

Fuente: Desarrollo propio

Los 2 problemas restantes se jerarquizaron de solución a largo plazo por las características que se muestran a continuación (Ver Tabla 5)

Tabla 5: Problemas de solución a largo plazo

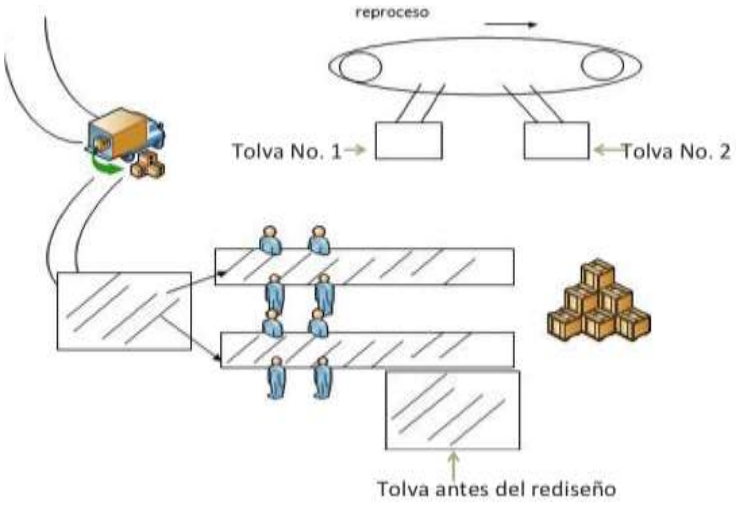
Causa	*Jerarquización*
2. Hay retraso para iniciar el trabajo diario	La autoridad es baja ya que depende del horario que tiene el personal de Sanidad Vegetal.
10. Es insuficiente la etiquetadora.	El costo es alto y el plazo es largo

Fuente: Desarrollo propio

Estos problemas serán resueltos posteriormente por la empresa, sin olvidar que pueden surgir nuevos problemas en el transcurso del tiempo en que se realiza la investigación o se mantiene operando la empresa.

Se rediseño el proceso de empaque de aguacate de exportación el cual consistio en modificar la banda de alimentación que solo se utilizaba en un sentido para proveer la fruta, sin haber sido seleccionada, ya que debe de cubrir las características de exportación, como se muestra en la imagen inferior de la figura 5, lo cual ocasionaba un cuello de botella que provocaba la saturación del producto en la tolva, por ello se tenia la necesidade de parar la maquina para que los empleados pudieran solventar dicha saturación, en la parte superior de la misma figura se puede observar el reproceso que incluye dos tolvas la No. 1 para el aguacate que muestra daños, tamaño, etc., y en la tolva No. 2 solo selecciona el fruto que cubre los requisitos para exportación, esto ayudó a reducir los tiempos y movimientos del proceso eficientando los recursos de la empresa.

Figura 5: Rediseño del proceso

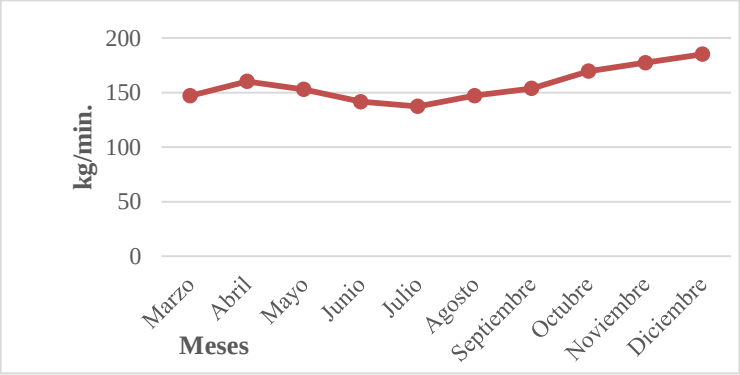


Fuente: Desarrollo propio

Para comparar los tiempos de selección y empaque de aguacate se generaron gráficas de dispersión y gráficos de control para monitorear la variabilidad del proceso y mantenerlos dentro de los rangos planeados. Después se analizaron los datos del proceso de selección y empaque, en las cuales se compararon los datos iniciales y los actuales con la finalidad de observar si los cambios estaban arrojando resultados positivos.

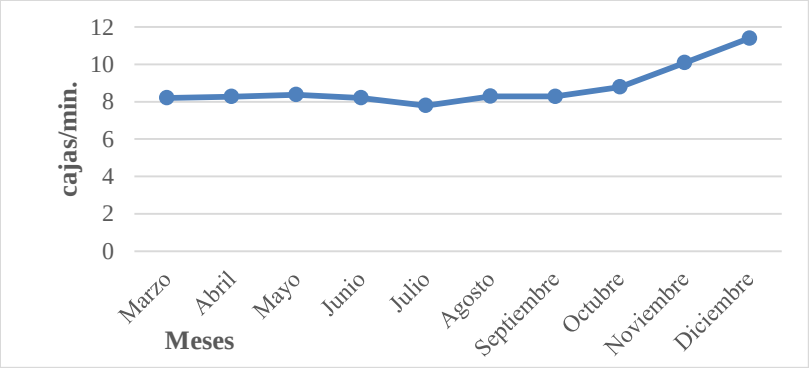
A partir de las mejoras implementadas se observa una tendencia al alza, pues de marzo de 2014 que se procesaban 400 cajas de 17 Kg, haciendo un total de 6,800 Kg por cada 48 minutos (8,500Kg/h), (141 Kg/min) equivalente al 43% de la capacidad instalada, después de transcurridos 10 meses esa misma cantidad se procesa en solo 30 minutos, esto significa 13,600 kg/hr. equivalentes a 226 kg/min; lo que representa un aumento del 60% en la productividad (13,600 Kg/hr Producción final / 8,500 Kg/hr. Producción inicial) En las figuras 6 y 7 se puede observar la tendencia de los incrementos de forma mensual, cabe hacer mención que en el mes de julio se ve un decremento que es provocado por la fruta mojada que se cosecha, ya que es temporada de lluvias lo cual es imposible evitar por ser un factor de la naturaleza ocasionando que sea más lento el proceso, siendo una cantidad con poca representatividad, toda vez que no afecta en el logro del objetivo planteado en esta investigación.

Figura: 6 Resultados de la estadísitica de los kilográmos procesados por minuto.



Fuente: Desarrollo propio

Figura: 7 Resultados de estadísiticas de cajas procesadas por minuto.



Fuente: Desarrollo propio

Se diseño una base de datos para el registro de los procesos donde se incluye fecha, kilogramos por día, cajas por día, inicio-termino del proceso, lotes, minutos reales, cajas y kilográmos por minuto, así como la medición de la eficiencia de caja-kilográmos en 35 minutos, como se muestra en la Figura 8.

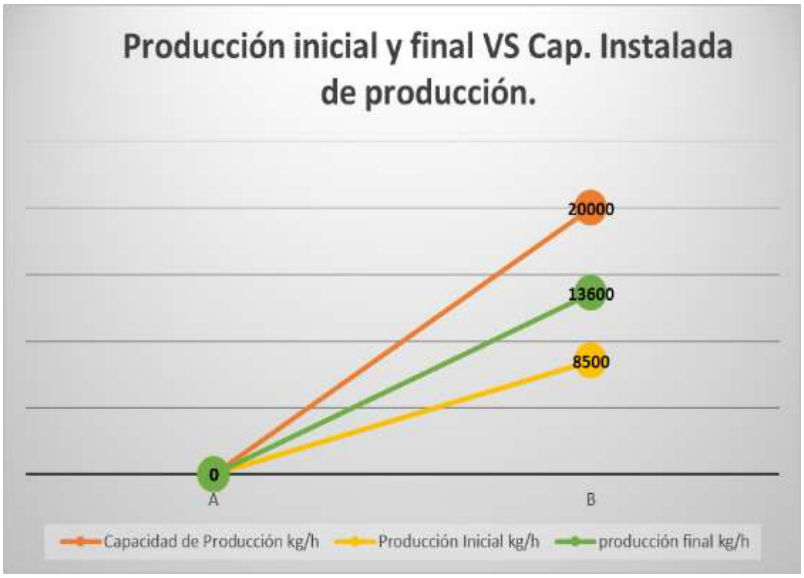
Figura: 8 Base de datos para el registro de los procesos

	fecha	Kgs/día	cajas/día	Inicio-término	lotes	minutos reales	cajas/minuto	Kgs./minuto	Cajas (35 min)	Eficiencia caja	Kgs(35min)	Media kg/caja	eficiencia Kgs.(35 min)
MARZO	18/03/14	17085	952	5:38-8:00	3	133	7.157894737	128.458647	214.73	53.7%	3853.759398	17.94682857	59%
	19/03/14	39228	2078	9:02-6:05	8	314	6.617834395	124.929936	186.53	49.6%	3747.898089	18.87776708	58%
	20/03/18	44609	2657	9:11-6:05	9	360	7.814705882	130.908824	234.481	58.6%	3927.264706	16.7515	60%
	21/03/14	40895	2129	9:07-3:50	7	271	7.856088561	150.904059	235.682	58.9%	4527.121771	19.20854861	70%
	22/03/14	41390	2191	9:08-4:48	7	312	7.023435897	132.660256	210.67	52.7%	3979.807692	18.89091739	61%
	24/03/14	37419	2244	9:15 - 1:06	6	200	11.22	187.095	336.8	84.2%	5612.85	16.6751 1369	86%
	25/03/14	56098	3027	9:10-5:45	9	330	9.172727273	169.993939	275.181818	68.8%	5099.818182	18.51254047	78%
	28/03/14	44397	2544	9:05-4:00	6	281	9.747126437	170.103448	282.41379	71.1%	5103.103448	17.4516 9094	79%
	29/03/14	36107	2040	9:10-1:20	6	282	7.234042553	128.039007	217.00 277	54.3%	3841.170213	17.698 098	59%
ABRIL							8.204761748	147.010346	246.142 52	61.5%	4410.310389		68%
	07/04/14	27406	1298	9:12-12:30	4	188	6.904255319	145.776596	207.12766	51.8%	4373.297872	21.1140215 7	67%
	08/04/14	21158	900	9:10-12:00	3	170	5.294117647	124.458824	158.23529	39.7%	3733.764706	23.5088889	57%
	11/04/14	80154	4083	8:33-7:00	12	458	8.914847162	175.008734	267.4454 15	66.9%	5250.262009	19.631159 56	81%

Fuente: Desarrollo propio

Para comparar los tiempos de selección y empaque de aguacate después de la aplicación del Modelo la Consulta integral Colaborativa (CIC) en la empresa empacadora ubicada en Uruapan, Michoacán, se muestra la Figura 9 donde se puede observar que se logró alcanzar el objetivo general planteado en esta investigación, ya que se incrementó en un 60% la productividad contra la capacidad instalada.

Figura: 9 Comparación del comportamiento de producción antes de la aplicación del modelo y después del modelo.



Fuente: Desarrollo propio

¿La innovación del proceso de empaque de aguacate de exportación en el municipio de Uruapan mediante la aplicación del Modelo de Consultoria Integral Colaborativas se incrementará en más del 30% su productividad?, como se demustra en los resultados antes expuestos se obtiene un 60% de productividad, esto es un 100% más sobre lo que se había planteado al inicio de la presente investigación, además de que al lograr estó se reducen en automático los costos de mano de obra, los costos indirectos de fabricación, entre otros; así como un aumento en los ingresos de la compañía.

Se comprueba, además las hipótesis de tipo causal donde se determina que la variable independiente que es "l*a innovación del proceso de empaque de aguacate de exportación*

mediante la aplicación del Modelo de Consultoría Integral Colaborativa, si impacta en la variable dependiente que es el *incremento en mas del 30% en su productividad*, como se puede comprobar en las figuras 6-9, ya que se muestra claramente el incremento de la productividad de un 43% al 60% que esto representa el doble de lo planteado en la hipótesis y objetivo general de la investigación.

Conclusiones

El innovar el proceso de empaque de aguacate de exportación en el Municipio mediante la aplicación del Modelo de Consultoría Integral Colaborativa (CIC) ayudó en gran medida a la mejora en la productividad del proceso de empaque de aguacate. Al ser un método accessible los operativos pueden identificar y solucionar sus propios problemas, generando ventajas como que la empresa se queda con las herramientas necesarias para continuar de manera independiente identificando y solucionando problemas. Además que genera y propicia el trabajo en equipo, así como la importancia de las actividades que realiza cada uno de ellos.

Se fortalece la cultura de la participación y como consecuencia la mejora continua que trae por consiguiente el aumento en la productividad. Así como el continuar con la innovación del proceso de empaque de aguacate para exportación mediante la implementación del método, ya que se demostró que la base de la innovación es el personal, es por ello que se tiene que hacer énfasis en la sensibilización para que la gente entienda la importancia del trabajo que desempeña dentro de la empresa.

Referencias Bibliográficas

Anaya, J. J. 2007. *Logística integral: la gestión operativa de la empresa*. 3a Edición. ESIC Editorial . Madrid, España. 292 pp.

Arias, L. Fernando y Heredia, Víctor (2010). *Administración de recursos humanos para el alto desempeño*. 6ta. Edición reimpresión, México: Trillas.

Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán, A.C. (APEAM) http://www.apeamac.com/pdf/packers.pdf

Asociación Española para la Calidad (AEC). 2013. *Mejora de la calidad*. http://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/mejora-de-la-calidad, (Accesada el 29 de Noviembre de 2014).

Castañeda, Juan y otros (2004): *Metodología de la Investigación.* Ed. McGraw-Hill Interamericana, México, D. F.

Chiavenato, Idalberto (2005): *Introducción a la teoría general de la administración*". Ed. McGraw-Hill, México, D. F.

Escuela de Organización Industrial (EOI). 2010. *Definición de Mejora Continua*. http://www.eoi.es/blogs/mariavictoriaflores/definicion-de-mejora-continua/, (Accesada el 29 de Noviembre de 2014)

Fernández, G., R. 2010. *La productividad y el riesgo psicosocial o derivado de la organización del trabajo*. Editorial Club Universitario. España. 280 pp.

Fleitman, J. 2008. *Evaluación integral para implantar modelos de calidad*. Editorial Pax México. México. 432 pp.

Gutiérrez, M. 2004. *Administrar para la calidad: conceptos administrativos del control total de calidad*. Editorial Limusa. México.295 pp.

Heredia Álvaro, J. A. 2001. Sistema de indicadores para la mejora y el control integrado de la calidad de los procesos. Publicaciones de la Universitat Jaume I, D. L. España. 230 pp.

Hernandez, R., Fernandez, C. y Baptista, L. (2010) *"Metodología de la Investigación"*. 5ª edición. México: Ed. McGraw-Hill Interamericana.

Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). 2014. *Guías empresariales: calidad*. http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=9&g=7, (Accesada el 25 de Noviembre de 2014)

Llisterri, J. J., Gligo, N., Homs, O. y Ruíz-Devesa, D. 2014. *Educación técnica y formación profesional en América Latina. El reto de la productividad.* Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva. No 13. CAF. 87 pp.

Miranda González, F. J., Chamorro Mera, A. y Rubio Lacoba, S. 2007. *Introducción a la gestión de la calidad*. Delta Publicaciones. Madrid, España. 258 pp.

Mirza Marvel, C., Núñez Botinni, M. y Rodríguez-Monroy, C. 2011. *Factores grupales que inciden en la productividad. (uct) online Scielo Venezuela*. Vol. 15. núm. 61. 223-231 pp.

Münch, Lourdes y Ángeles, Ernesto. (2012). *Métodos y técnicas de investigación*. 4ta. Edición. Reimpresión. México: Trillas.

Nava Carbellido, V. M. 2005. *¿Qué es la calidad?: conceptos, gurús y modelos fundamentales*. Limusa Noriega Editores. México. 184 pp.

Rodríguez Combeller, C. 1999. *El nuevo escenario: la cultura de calidad y productividad en las empresas*. 2a reimpresión. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO). Tlaquepaque, Jalisco, México. 428 pp.

Rojas, Raúl (2005): *Guía para realizar investigaciones sociales*. 40dición, Ed. Plaza y Valdez Editores, México, D.F.

Siliceo Aguilar, A. 2004. Capacitación y desarrollo de personal. 4a Edición. Editorial Limusa. México, D.F. 246 pp.

Van den Berghe Romero, E. 2010. *Gestión y gerencia empresariales*: *Aplicadas al siglo XXI*. 2a Edición. ECOE Ediciones. Bogotá, Colombia. 356 pp.

Instituciones de Educación Superior y su Aportación como Medio Generador de Nuevas Empresas. Caso: Centro de Innovación y Liderazgo

Nancy Verónica Sánchez Sulu[1]
Cecilia Margarita Calvo Contreras[2]
Alicia Sánchez De la Cruz[3]

[1]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, nsanchez@pampano.unacar.mx
[2]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, ccalvo@delfin.unacar.mx
[3]Universidad Autónoma del Carmen - Facultad de Ciencias Económicas Administrativas, asdelacruz@delfin.unacar.mx

Instituciones de Educación Superior y su Aportación como Medio Generador de Nuevas Empresas. Caso: Centro de Innovación Y Liderazgo

Resumen

Desde hace años se conoce el término emprendedor como uno de los principales factores de innovación y creatividad , lo cual genera una continua competitividad en las empresas. Pero dichos factores en su mayoría surgen de personas que no son expertas en el área, a lo cual la mayoría de las instituciones de educación superior consideran dentro de sus áreas de estudios el fortalecimiento, desarrollo y aplicación de una cultura emprendedora que repercuta positivamente en su entorno.

Diversos estudios muestran que la nueva generación de emprendedores es gente diversa, y que están presentes en todas las áreas y profesiones. Son personas que han conseguido colocarse de gerentes y creadores de actividades empresariales. Ellos, al igual que los emprendedores más tradicionales, los empresarios y los intraemprendedores (aquellos que crean nuevas oportunidades para sus propias organizaciones) disfrutan su trabajo porque es estimulante, energético y significativo. Ellos se caracterizan porque inventan, adaptan, reconocen e impulsan nuevas ideas hasta transformarlas en nuevas oportunidades (Wompner, 2009, pág. 203).

Las instituciones en su quehacer educativo buscan generar nuevas empresas para la creación de empleos que permitan a su vez una participación activa de los estudiantes como personal académico y administrativo en beneficio de la sociedad.

Palabras Claves: Creatividad, Emprendedor, instituciones

Institutions Of Higher Education And Its Contribution As Generating Means New Businesses. Case: Center For Innovation And Leadership

Abstract

For years the term entrepreneur as one of the main factors of innovation and creativity is known, which generates a continuous competitiveness in business. But these factors arise

mostly from people who are not experts in the area, which most colleges consider within their field of study strengthening, development and implementation of an entrepreneurial culture that has a positive impact on their environment.

Studies show that the new generation of entrepreneurs is different people, and are present in all areas and professions. They are people who have managed to put managers and creators of business activities. They, like the more traditional entrepreneurs, entrepreneurs and intrapreneurs (those that create new opportunities for their own organizations) enjoy their work because it is stimulating, energetic and meaningful. They are characterized invent, adapt, recognize and promote new ideas to turn them into new opportunities (Wompner, 2009, p. 203).

Institutions in their educational work seeking to generate new businesses to create jobs that can turn active participation of students and academic and administrative staff for the benefit of society.

Keywords: Creativity, Entrepreneur, Institutions

Introducción.

En la actualidad las instituciones de educación superior en su compromiso con la sociedad buscan apoyar nuevas formas de negocios que permitan combatir de manera significativa la falta de empleo.

Desde hace años se conoce el término emprendedor como uno de los principales factores de innovación, creatividad y competitividad, lo cual genera una continua competitividad en las empresas. Pero dichos factores en su mayoría surgen de personas que no son expertas en el área, a lo cual la mayoría de las instituciones de educación superior consideran dentro de sus áreas de estudios el fortalecimiento, desarrollo y aplicación de una cultura emprendedora que repercuta positivamente en su entorno.

Es necesario que para poder emprender él o los individuos deben desarrollar una serie de competencias propias de su naturaleza. Es ahí donde radica la importancia de la formación que reciban a lo largo de su vida.

El Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018) también destaca la importancia de acelerar el crecimiento económico para construir un México Próspero. Detalla el camino para impulsar a las pequeñas y medianas empresas, así como para promover la generación de empleos. Esto implica la necesidad de transformar la manera en que se desarrollan las organizaciones, es decir, es necesario propiciar el desarrollo de empresas de tal forma que desde su constitución logren estándares de calidad, servicio y productividad que les permita insertarse al mercado y tengan mayor potencial de éxito (López, 2010, pág. 303)

Este capítulo se centra en describir la importancia del emprendimiento como generador de empleos, así como dar a conocer los resultados del Centro de Innovación y Liderazgo del periodo 2013-2015 como asesor y creación de nuevas empresas y los talleres que permiten el fortalecimiento de las nuevas empresas creadas.

Emprendedor y Emprendimiento.

Definir el espíritu emprendedor no es cuestión sencilla, debido a que existen muchas características individuales que pueden llevar al éxito. En la actualidad el espíritu emprendedor es sinónimo de creatividad, innovación, cambio, fundación de una organización empresarial o toma de riesgos (Malagón, 2003, pág. 74).

Un emprendedor es aquel individuo que busca o ve una oportunidad y quiere o trata de convertirla en negocio, o simplemente busca nuevas formas para mejorar su vida y en algunos casos la de los demás; pero que no necesariamente es empresario (Mavila et al, 2009, pág. 32)

Emprender en cuanto a concepto y a acción es muy cercano de gestionar en el sentido de concluir (idear, formular mentalmente), gestar (iniciarse, desarrollarse, opiniones, actitudes,

sentimientos). Como proceso tiene una gran similitud con el ciclo administrativo, con énfasis en la planeación, organización y dirección. Emprender es una resultante de la interacción entre estructura y comportamientos. La importancia de la capacidad emprendedora es más evidente en ambientes complejos, dinámicos, en los que tanto individuos como organizaciones requieren imaginar alternativas para enfrentar situaciones respecto a las cuales no hay experiencias previas similares. Los retos son nuevos y las respuestas también requieren ser novedosas (Rusque et al, 1998, pág. 8).

Las fuentes y difusión de la innovación en una organización hoy en día es un proceso social que involucra y conecta los miembros de las empresas entre ellos y los actores relevantes del entorno. El desarrollo de bienes y servicios ha tomado una dinámica y va mucho más allá de la diversificación de fuentes de innovación y de los procesos lineales de difusión de la innovación (Araut, 2007, págs. 3)

La diferencia entre el emprendedor y el individuo común la establece su actitud. El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo "mirar" su entorno, sino también "ver" y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores (Formichella, 2002, pág. 4).

La puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales cabe esperar que tenga una incidencia favorable sobre la innovación, la competitividad y el empleo. Por ello, a lo largo de los últimos años, la consideración y el apoyo dados desde los ámbitos sociales, políticos y académicos a la creación de empresas han sido muy reseñables (Espí et al 2007, págs.. 83).

Las MiPYMES cuentan para el desarrollo de procesos de innovación, la capacidad de desenvolverse en un entorno de fuerte dinamismo innovador favoreciendo así sus

capacidades de aprendizaje, desarrollando una capacidad de absorción, es decir, existen empresas que no desarrollan innovaciones sino retoman la existente y a partir de ellas establecen la base del desarrollo futuro de aplicaciones comerciales. Por lo tanto la capacidad de absorción, definida como la habilidad para imitar innovaciones de productos o procesos para sacar provecho, es un determinante crucial en la propensión de cada empresa a generar nuevos conocimientos. Esta idea en particular es muy importante en el caso de México, ya que son muy pocas empresas las que realmente están innovando para ser más competitivas. La gran mayoría de las empresas mexicanas no cuenta con un programa de innovación, porque carece de un plan estratégico que les otorgue una idea clara de lo que se busca como empresa o bien, porque existe una resistencia al cambio organizacional necesario para generar un ambiente propicio al desarrollo de los procesos innovadores. En muchas de las ocasiones la innovación se da por una casualidad por el simple hecho de que el mexicano es ingenioso para sacar adelante los retos y solucionar problemas (Velázquez, 2010, pág. 6).

Las Instituciones de Educación Superior Como Actor Principal en la Generación de Una Cultura Emprendedora.

Los grandes cambios en el entorno internacional que se suscitaron casi a finales del siglo pasado, tales como la transformación de las relaciones este – oeste en el mundo, la caída del gobierno comunista en la Unión Soviética así como el liderazgo mundial que Estados Unidos asumió, colocó a la economía de mercado en el centro de las actividades humanas. México se sumó a esta tendencia al ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), compromiso que reafirmó más adelante al suscribirse el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica entre México, Canadá y Estados Unidos. El cambio de paradigma económico ha impactado la vida nacional y ha repercutido en las prioridades de la educación superior cambiando estas por los requerimientos mediatos e inmediatos del mercado. De ese modo, aparecen nuevos términos y reglas de actuación: evaluación de programas e individuos, acreditación, certificación, posgrados de excelencia, mejoramiento salarial con base en estímulos, bolsas de recursos a través de la competencia entre proyectos, incubadoras de empresas tecnológicas, generación de recursos por fuentes alternas, eficiencia y eficacia administrativa, modernización institucional, reorientación de

la oferta hacia las necesidades del mercado y vinculación con el entorno productivo (Lloréns, 1996).

La calidad educativa es un proceso que busca mejorar los procesos de formación de los estudiantes con el fin de poder competir en el campo profesional del nuevo mundo globalizado. Las universidades de nuestro país, en la búsqueda de esa calidad y bajo las tendencias de organismos internacionales, se da a la tarea de diseñar estrategias que le permitan alcanzar el más alto nivel de competitividad (Piña et al, 2005, pág. 100)

Las IES desempeñan un papel clave en el desarrollo de la innovación tecnológica en México, al establecer lazos de trabajo entre la academia y la empresa. La empresa como unidad productiva que satisface las necesidades de la sociedad debe realizar acciones que la lleven a desarrollar su ventaja competitiva. Es esencial que cualquier organización tenga definidos sus sistemas estratégicos que son aquellos que permiten lograr ventajas que los competidores no poseen, en costos y servicios diferenciados con clientes y proveedores. (Cohen y Asin, 2009).

La situación socioeconómica mundial de principios del siglo XXI tiene como característica primordial el cambio; cualquier organización o entidad social debe enfrentar los intrincados retos que supone operar inmersa en un mercado global y en una época de incertidumbre. Estos retos son complejos y enormes, para superarlos son muchas las propuestas, y todas presentan una característica en la que coinciden: que la innovación es la impulsora de los cambios acelerados (Garzón, 2008, pág. 2)

La puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales cabe esperar que tenga una incidencia favorable sobre la innovación, la competitividad y el empleo. Por ello, a lo largo de los últimos años, la consideración y el apoyo dados desde los ámbitos sociales, políticos y académicos a la creación de empresas han sido muy reseñables (Landín, 2007, págs.. 83)

La capacidad de emprender es necesaria en cualquier sociedad y para ello es necesario que exista un marco institucional que permita e incentive el desarrollo de la misma. Al tratarse de un bien público, sería conveniente una política activa que la promueva. Obviamente todas las medidas que mejoren la gobernabilidad redundarán en un aumento de la capacidad

de emprender. El estado de derecho, la democracia, la participación, la libre competencia, ayudarán en gran medida. La capacidad de emprender es clave para el desarrollo ya que a través de las acciones de los emprendedores las sociedades van innovando y mejorando su propio sistema. Por esta razón es muy importante que se creen las condiciones institucionales para que exista capacidad de emprender. Es decir, que surjan innumerables emprendedores y ello es sólo posible cuando las reglas del juego permiten que todas aquellas personas potencialmente emprendedoras puedan llegar a serlo, ampliando así la base social "emprendedora". La capacidad de emprender no sólo redunda en un mayor crecimiento económico, y por lo tanto en una mayor posibilidad de que los sectores pobres puedan beneficiarse de este aumento (asumiendo un estado democrático), sino que también puede ayudar a disminuir la brecha social al existir mayor movilidad social (Castillo - Rusque, 2002, pág. 21).

La educación empresarial genera en los individuos espíritu empresarial, que es esa fuerza interna que direcciona a los estudiantes a ser empresarios; se generan empresarios que crean empresas. Muchos individuos con el mismo sistema de pensamiento generan cultura empresarial (Crissien, 2008, pág. 25)

Gilda Waisburg (2006, pág. 94) comenta que uno de los objetivos de la educación es el desarrollo de habilidades, potencialidades y valores tanto personales como sociales.

Cuando se habla de creatividad, según Kastika, 1995, menciona que la acumulación de conocimiento no es aprender, la linealidad que produce la causalidad esto es cada vez menos frecuente en las organizaciones. Se intenta en las aulas, con estas ideas cooperar para que las situaciones fluyan armónicamente con un cambio que les es propio. No será necesario agregar ni introducir cambios ya que éstos están y la aplicación de la creatividad consistirá en acompañarlos. (Marín, 1991) creatividad es "lo nuevo, lo que no estaba antes, o no estaba de esa manera pero además se trata de algo valioso, que es bueno".

Las organizaciones deben ser parte de un sistema formado por muchos elementos que necesitan estar perfectamente integrados. De aquí la necesidad de llevar a cabo el proceso de cambio utilizando sistemas de gestión que permitan mayor flexibilidad e integración tanto interna como externa. Se debe comenzar, entonces, por identificar las características particulares del proceso, para así determinar los métodos y las herramientas más adecuadas

en el logro de los objetivos. Por otra parte es necesario darle mayor relevancia al recurso humano en el proceso del cambio organizacional y prever en el enfoque de gestión organizacional la propia gestión del cambio organizacional (Barroso – Delgado, 2007, pág.10).

Diversos estudios muestran que la nueva generación de emprendedores es gente diversa, y que están presentes en todas las áreas y profesiones. Son personas que han conseguido colocarse de gerentes y creadores de actividades empresariales. Ellos, al igual que los emprendedores más tradicionales, los empresarios y los intraemprendedores (aquellos que crean nuevas oportunidades para sus propias organizaciones) disfrutan su trabajo porque es estimulante, energético y significativo. Ellos se caracterizan porque inventan, adaptan, reconocen e impulsan nuevas ideas hasta transformarlas en nuevas oportunidades (Wompner, 2009, pág. 203).

La creación y promoción de nuevas empresas ha recibido atención creciente en el campo de estudios de las organizaciones, especialmente, a partir del desarrollo de las empresas de base tecnológica, la aceptación del concepto de entrepreneurship, y las políticas públicas de fortalecimiento a la creación de empresas como alternativa al problema del desempleo y del desarrollo regional (Fardelli et al, 2007, pág. 2)

Centro de Innovación y Liderazgo, y su Aportación Como Medio Generador de Nuevas Empresas.

La idea del Centro de Innovación y Liderazgo (CIL) nace de la necesidad de poder responder de manera anticipada a los escenarios futiuros de la región. El principal objetivo es apoyar a los diversos empresarios proporcionando asesoría, capacitación especializada, incubación de empresas y asistencia técnica, herramientas necesarias para lograr la consolidación y el crecimiento de los negocios

Debido a la necesidad de generar empleos mediante la creación de nuevas empresas, se hace necesario realizar un análisis sobre los avances y resultados del Centro de Innovación y Liderazgo. A continuación se detallan los proyectos finalizado de incubación en el CIL

Tabla 1: Proyectos Finalizados 2013

Localidad	***General***	***Hombres***	***Mujeres***
Carmen	2	1	1
Sabancuy	27	6	21
Isla Aguada	19	4	15
San Antonio Cárdenas	12	1	11
Total	**60**	12	48

Elaboración propia

Tabla 2: Proyectos Finalizados 2014

Localidad	***General***	***Hombres***	***Mujeres***
Cd. Del Carmen	27	6	21
Sabancuy	24	12	12
Isla Aguada	16	1	15
San Antonio Cárdenas	3	0	3
Mamantel	3	2	1
18 de Marzo	15	3	12
Total	**88**	24	64

Elaboración propia

Tabla 3: Proyectos Finalizados 2015 (Enero-Agosto)

Localidad	***General***	***Hombres***	***Mujeres***
Cd. Del Carmen	9	3	6
Total	**9**	3	6

Elaboración propia

Tabla 4: Proyectos en Proceso de Incubación

Localidad	***General***	***Hombres***	***Mujeres***
Cd. Del Carmen	34	10	24
Sabancuy	12	1	11
Isla Aguada	18	10	8
Chicbul	14	7	7
Chekubul	31	9	22
Total	**109**	37	72

Elaboración propia

El CIL realiza un Taller integral para el Desarrollo Empresarial (TIDE) que empezó a operar en el año 2012. Dicho taller consta de 6 cursos de capacitación que son:

Administración Básica y Capital Humano, Contabilidad Básica; Mercadotecnia Empresarial, Aspectos Fiscales, Aspectos Legales, Ventas-Compras y Atención al Cliente y Cash Flow. Los resultados del TIDE son los siguientes:

Tabla 5: TIDE 2013

Localidad	***General***	***Hombres***	***Mujeres***
Cd. Del Carmen	35	13	22
Sabancuy	27	6	21
Isla Aguada	19	4	15
San Antonio	12	1	11
Total	**93**	24	69

Elaboración propia

Tabla 6: TIDE 2014

Localidad	***General***	***Hombres***	***Mujeres***
Cd. Del Carmen	39	12	27
Sabancuy	24	12	12
Isla Aguada	16	1	15
San Antonio Cárdenas	3	0	3
Mamantel	3	2	1
18 de Marzo	15	3	12
Total	**100**	30	70

Elaboración propia

Tabla 7: TIDE 2015

Localidad	***General***	***Hombres***	***Mujeres***
Cd. Del Carmen	35	12	23
Sabancuy	12	1	11
Isla Aguada	18	10	8
Chicbul	14	7	7
Chekubul	31	9	22
Total	**110**	39	71

Elaboración propia

Conclusión.

Hoy, cuando se hace referencia a crecimiento y desarrollo económico, es obligante la consideración de la sociedad sustentada en el conocimiento y esto despierta el interés por conocer el protagonismo de las comunidades académicas, por ser ellas responsables de gestar la transferencia de los resultados al interior de la organización y al entorno; esta transferencia, como proceso, se concibe en razón de la vinculación que pueda originarse y/o establecerse entre el sector académico y el sector productivo (Bustamante – Pérez, 2005, pág. 5)

De los resultados reflejados por el Centro de Innovación y Liderazgo se refleja el compromiso que se tiene con la sociedad.

Es preciso dar continuidad al desarrollo de estas empresas implementando mecanismos que permitan medir sus resultados y poder así fortalecer sus áreas de oportunidad para la mejora de las mismas.

Referencias Bibliográficas

Arraut, Luis (2007), Elementos Claves para generar La Capacidad Emprendedora Para el Desarrollo De Organizaciones Innovadoras, Virtual Educa Brasil 2007, Págs. 1-18.

Barroso, G. y Delgado, M. (2007) *La gestión por proyectos y cambio organizacional*, Revista Tecnociencia Universitaria Bolivia, vol.5 no.5 Santa Cruz Dec. Print ISSN 1991-6469, págs. 6-13.

Bustamante, S. y Pérez, I (2005), *Capacidad Innovativa y Organizaciones generadoras de conocimiento*, Revista Omnia, vol. 11, núm. 001, ISSN 1315-8856 págs. 1-14. 5.

Castillo, C. y Rusque, A. (2002), Emprendimiento: De la Capacidad Empresarial a la Capacidad Emprendedora, *XIX Encuentro Nacional de Escuelas y Facultades de Administración y Economía ENEFA*, Universidad de Talca, págs. 1-24.

Cohen Karen, Daniel; Asin L., Enrique (2009). *Tecnologías de información en los negocios*. 5ª. Edición. McGraw Hill págs. 12-13.

Crissien, John (2008), Círculo Virtuoso de la Educación Empresarial: una propuesta de modelo para el desarrollo de un tejido empresarial de calidad, *Revista-Escuela de Administración de Negocios ISSN: 0120-8160*, Núm. 63, Colombia, Págs. 23-39

Espí et al, (2007), Pérfil Emprendedor del alumnado Universitario del Campus Gipuzkoa de la UPV/EHU, Revista de Dirección y Administración de Empresas, Número 14, págs. 83-110.

Fardelli et al, (2007). *De Emprendedores a empresarios: análisis de los aprendizajes de gestión en los primeros años de una empresa*, págs... 1-25.

Formichella, M. (2002), El Concepto de Emprendimiento y su relación con la Educación, el Empleo y el Desarrollo Local, *Monografía realizada en el marco de la Beca de Iniciación del INTA: "Gestión del emprendimiento y la innovación", Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria Chacra Experimental Integrada Barrow*, Convenio INTA – Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción - Pcia. de Buenos aires, argentina, págs. 1-42.

Garzón, M. (2008), *Propuesta de modelo de emprendimiento corporativo o intraemprendimiento para la innovación*, SINCCO 2008, págs.1-22.

Kastika, E. (1995). Desorganización creativa-Organización innovadora" Ed. Macchi, Bs. Aires.

Landín, G.A., & Saizarbitoria, I.H. (2007), Pérfil Emprendedor del alumnado Universitario del Campus Gipuzkoa de la UPV/EHU, *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, Número 14, págs. 83-110.

Lloréns, F. (1996). *Medición de la calidad de servicio, una aproximación a diferentes alternativas*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Granada, España.

López, A. (2010) *La proactividad empresarial como elemento de competitividad*., Revista electrónica Ra Ximhai Vol. 6. Número 2, mayo - agosto, ISSN: 1665-0441 págs. 303-312.

Malagón, F. (2003), ¿Cómo Orientar el espíritu emprendedor hacia la Creación de Empresas, *Revista Escuela de Administración de Negocios No. 48 Mayo – agosto 2003*, págs.72-581.

Mavila et al (2009), Factores Influyentes en la Capacidad Emprendedora de los Alumnos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial, Vol. 12(2): ISSN: 1560-9146 (Impreso) / ISSN: 1810-9993 (Electrónico)* UNMSM, págs. 32-39.

Marin, I. R. (1991). *Manual de la creatividad*. Ed. Vincens Vives Barcelona.

Piña et al (2005), Teoría de la Educación y Desarrollo del Comportamiento Emprendedor, *Hitos de Ciencias Económico Administrativas septiembre – diciembre UJAT, Año 11, Número 31*, Págs. 100-104.

Rusque et al (1998), Medición de la Capacidad Emprendedora de Estudiantes de Escuelas de Administración de Europa y América Latina (Red ALFA, Comunidad Europea), *XII Congreso Latinoamericano Sobre Espiritu Empresarial, San josé Costa Rica*, Págs. 1-20.

Presidencia de la República. *Plan nacional de desarrollo*. (2013). Consultado en línea el 27 de septiembre de 2015. http://pnd.presidencia.gob.mx/

Velázquez, N. (2010). *La innovación empresarial en las micro y pequeñas empresas*, SINNCO 2010, ISBN 978-607-95030-7-9, págs. 1-11.

Waisburg, Gilda (2006) *Creatividad y Transformación, Teoría y Técnicas*, Ed. Trillas, México, Pág. 1-310.

Wompner, F. (2009). *Educación integral y para emprendedores. La nueva era*, ENTELEQUIA revista interdisciplinar, Núm. 10 (otoño): Especial Educación Superior, Consultado en línea el 10 de Septiembre de 2011. <http://www.eumed.net/entelequia>".págs. 189-217.

Política Pública y Responsabilidad Social, Acercamiento a un Modelo de Competitividad Empresarial Sustentable

Norma Laura Godínez Reyes[1]
Moisés Salvador Becerra Medina[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, lgodinez5@gmail.com
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás De Hidalgo - Facultad De Contaduría Y Ciencias Administrativas, becerra_moises@hotmail.com

Política Pública y Responsabilidad Social, acercamiento a un Modelo de Competitividad Empresarial Sustentable

Resumen

En años recientes se ha insistido en poner énfasis en los factores que propicien que las empresas sean más competitivas en escalas locales, regionales y globales y que éstas se inserten en los mercados con productos de calidad (en el discurso) y a la vez sean flexibles en sus estructuras organizacionales, siendo una parte fundamental para el crecimiento económico del país. Paralelamente, el impacto al medio ambiente ha detonado en políticas públicas como consecuencia de una preocupación generalizada acerca de la dimensión de las crisis ecológicas propiciando un viraje hacia el desarrollo ecológicamente sustentable y socialmente responsable para que las economías nacionales frenen el deterioro ambiental que perjudique a las generaciones presentes y futuras; esto implica que las organizaciones abonen al desarrollo (y no solo al crecimiento) a través de su responsabilidad social y la generación de valor compartido. Este estudio presenta los resultados de la competitividad de 43 organizaciones de la Ciudad de Morelia, bajo el enfoque de un modelo de competitividad tradicional que no incluye la responsabilidad social organizacional y que evidencia la necesidad de fomentar la organización de empresas con compromisos sociales, a través del diseño de un modelo de competitividad que apunte a mejorar los niveles de bienestar, crear valor y fomentar el desarrollo sostenido de cualquier tipo de organizaciones en México.

Palabras Clave: Competitividad, Desarrollo Sustentable, Responsabilidad Social Empresarial, Políticas Públicas

Public Policy and Social Responsibility, Sustainable Approach to a Business Competitiveness Model

Abstract

In recent years it has insisted on emphasizing the factors that encourage companies to be more competitive in local, regional and global scales and are to be inserted into the markets with quality products (in the speech) and yet, be flexible in their organizational structures, being fundamental to the economic growth of the country side. Alongside, the impact on

the environment has triggered public policy following widespread concern about the scale of the ecological crisis, promoting a shift to socially responsible and ecologically sustainable development of national economies to curb environmental deterioration that hurts the present and future generations; This means that organizations join to the development (and not only to growth) through its social responsibility and the creation of shared value. This study presents the results of the competitiveness of 43 organizations in the city of Morelia, under the approach of a traditional model of competitiveness that does not include the social organizational responsibility and demonstrates the need to promote the organization of companies with social commitments, through the designing a model of competitiveness that aims to improve welfare levels, create value and promote the sustained development of any type of organization in Mexico.

Keywords: Competitiveness, Sustainable Development, Corporate Social Responsibility, Public Politics

Introducción

La generación de nuevas empresas tiene como principal propósito satisfacer la demanda de un mercado con características heterogéneas y extraterritoriales, cumpliendo con normas y estándares de calidad y cantidad, regulados según el tamaño de la empresa por organizaciones públicas o privadas. Estas empresas son conscientes además que se enfrentaran a una competencia de empresas ya establecidas de corte local (en menor medida) y empresas transnacionales con fuerte inyección de capital, en un mismo territorio.

El contexto se redimensiona aún mas de donde las empresas son testigos una fuerte intervención del estado (contra toda lógica de la economía de mercado) la Globalización, el cambio climático, el aumento de la pobreza, la pérdida de biodiversidad y la contaminación, que son algunos de los factores que afectan al mundo actual y que impulsan que sean revisados los modelos actuales de crecimiento económico. Sin duda esta globalización económica y social interconecta a las organizaciones en todos los lugares y con todas las personas del mundo, la información fluye rápidamente, las organizaciones exportan sus productos y descentralizan sus actividades, las diversas legislaciones se entremezclan y dificultan el proceso de adaptación de la actividad que desarrollamos para

lograr eficiencia y sustentabilidad.

Si bien es cierto que se han elaborado, impulsado y concretado (parcialmente) importantes reformas en nuestro país, estas hasta el momento no han generado las certidumbres necesarias para las empresas nacionales, adicionalmente ocasionado una pérdida de confianza de la sociedad en el sistema de mercado, en las organizaciones y en las instituciones públicas. Desastres de prestigiosas empresas o actos de fraude como el caso Parmalat, Enron o WorldCom, las hipotecas "subprime" y Ficrea en México, nos hacen reflexionar acerca de la importancia de fomentar las alternativas de desarrollo (Escribano, Teorías del Desarrollo Económico, 2003) a los modelos actuales encaminados a un desarrollo sustentable.

México es uno de los 10 países del mundo que destacan por su mega diversidad (Carabias, 2003), un país que en un espacio terrestre relativamente pequeño, cuenta prácticamente con todos los tipos de clima y vegetación, exceptuando los extremadamente fríos, lo que le da una riqueza natural excepcional, con una cantidad de empresas distribuidas en todas las ramas económicas, pero concentradas a partir del cambio del modelo económico de los 70's (Escribano, Teorías del Desarrollo Económico, 2003) en el comercio y los servicios principalmente ((INEGI, 2009). Es a partir de esta este contexto, que surge la reflexión del porqué un país tan diverso no genera riqueza suficiente para incursionar en el desarrollo. Una de las razones es el uso poco racionado de estos recursos naturales, por lo que, en búsqueda del crecimiento y desarrollo, se han tomado en diferentes ámbitos (principalmente académicos y gubernamentales), por un lado; las políticas públicas buscando el equilibrio entre los objetivos sociales y ambientales (al reducir los subsidios a la energía y la agricultura). Y por otro; las medidas tendientes al desarrollo de modelos de competitividad empresarial sustentables que propicien, si la generación de empleos, pero también la conservación, el uso eficiente y la restauración de los recursos agotables como método de equilibrio entre el crecimiento económico y la sustentabilidad. En un país como México, con una población mayoritariamente en condiciones de pobreza, es de suma importancia pensar en esquemas novedosos de desarrollo sostenibles que construyan estructuras sistémicas que permitan convertir a este sector en un mercado de oportunidad

para el desarrollo en primera instancia y en segunda, propiciar que las empresas compitan en condiciones justas y sustentables para el mundo.

La propuesta a esta problemática desde las Instituciones de Educación Superior (IES), es el diseño e implementación de un modelo de competitividad empresarial que detone el crecimiento económico y que además se preocupe por el desarrollo humano y el cuidado de los recursos escasos de la naturaleza y el territorio, para propiciar un mejoramiento en el bienestar de la población en la que influye, tomando en cuenta el entorno de las Políticas Públicas que fomentan (o disminuyen) la competitividad y las mejores prácticas entre la generación de productos, el empleo y la sustentabilidad.

Nuestra reflexión es que a partir del fomento de estrategias competitivas integrales, que incluyan el factor de sustentabilidad y responsabilidad social en sus modelos de crecimiento económico dentro de las organizaciones, se permitirá que exista un crecimiento con mayor equidad en la distribución de la riqueza y empresas más competitivas con empresarios conscientes, que fomenten no solo la generación de riqueza, sino además, el bienestar humano y el cuidado del medio ambiente en el que se desarrollan. A nivel mundial, para calificar a una empresa, los inversionistas no sólo consideran los datos financieros, sino otros factores que están implicados los temas de desarrollo sustentable y cambio climático, estos indicadores deberán en México de ser un factor de impacto en la competitividad de los negocios y un elemento más de los indicadores financieros que valúen a las organizaciones. A nivel internacional, estos factores ya se miden: se conocen índices como el Dow Jones Sustainability Index, el Nasdaq OMX, FTSE 4Good, Jantzi Social entre otros, que constituyen una importante fuente de información para la toma de decisiones de los inversionistas (ProMéxico, 2014).

Un modelo de competitividad empresarial, puede ser considerado un proceso de innovación en la construcción del desarrollo sustentable debido a que permite de forma práctica, medir la competitividad de las empresas, diagnosticar a las empresas ofreciendo elementos y actividades claras que les permitan a ellas o a sus dueños, conocer sus áreas de oportunidad de negocio y permitirles que sean capaces de diseñar una estrategias que fomenten la generación de ganancias, el desarrollo humano y el mejoramiento de su entorno. Con esta idea, se inician los trabajos de investigación de este proyecto, que se

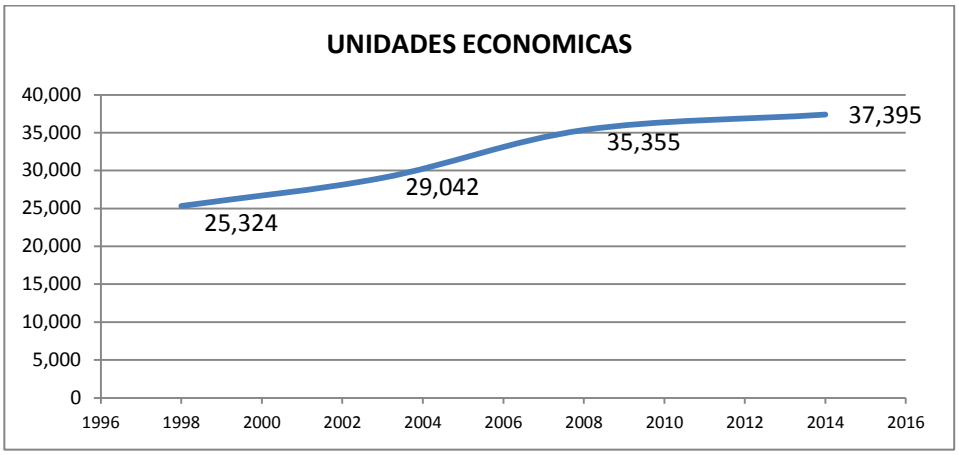
presenta en tres etapas: la primera de ellas es la que aquí se presenta, donde se determinan las oportunidades de negocio que ofrece Morelia, Michoacán, y una evaluación de la competitividad de las empresas de la ciudad medida a través de un modelo tradicional de competitividad en una muestra aleatoria, pero significativa de las empresas de la región (analizando también las políticas públicas que fomentan las buenas practicas desde el punto de vista de la Responsabilidad Social (RS); la segunda etapa será la construcción de un modelo de competitividad en la Institución de Educación Superior (IES) que incluya el factor de sustentabilidad y responsabilidad social empresarial, y la tercera etapa consistirá en la aplicación del modelo y pruebas de su efectividad a través de la consultoría y formación de estudiantes bajo proyectos de servicio social-acción desde la misma UM – Universidad Michoacana.

Planteamiento del problema.

Según el Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO, 2014) en su publicación más reciente, Michoacán de Ocampo se ubicó en el lugar 27º general y en el 25º lugar en el subíndice de Manejo sustentable del medio ambiente (su mejor posición fue en la categoría de; Volumen de residuos sólidos generados, 6º lugar, y su peor fue el lugar 30º en Empresas certificadas como "limpias") y lugar 22º en el subíndice de Economía estable (de un total de 10 subíndices) (Índice de competitividad estatal 2014, Las reformas y los Estados "la responsabilidad de los estados en el éxito de los cambios estructurales" 2014, México).

Las empresas en el Estado de Michoacán y específicamente en la Ciudad de Morelia, han crecido en número (GRÁFICO 1); sin embargo acorde a los indicadores económicos reportados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en los últimos años la aportación al PIB del estado de Michoacán en México se ha mantenido del 2.2 al 2.5% hasta el censo de 2008 y del 4.6% en el censo de 2014, Morelia ocupa así el lugar número 26 en lo que se refiere al PIB por Entidad Federativa y el 1º en el Estado (Plan de Desarrollo Municipal de Morelia, 2012).

GRAFICO 1. *Crecimiento de las Unidades Económicas en la Ciudad de Morelia, Michoacán.*



Fuente: INEGI, Censos Económicos de 1999, 2004, 2009 y 2014.

Evaluar las potencialidades que ofrece la entidad y de las empresas pertenecientes a ella, así como sus oportunidades de mejora, permitirá conocer la situación actual de la entidad y sus empresas, para el mejor diseño de modelos de competitividad que incluya un factor de responsabilidad social con la finalidad de detonar el crecimiento económico con sustentabilidad e impacto social.

Justificación

La economía del Estado de Michoacán, México, se ha caracterizado por su transición durante las últimas dos décadas de una economía agropecuaria hacia una economía orientada al comercio y servicios. Sin embargo, dada su riqueza natural, Michoacán se encuentra actualmente dentro de los primeros lugares a nivel nacional en la producción agrícola, con productos como el aguacate, fresa, guayaba, zarzamora, durazno, melón, jitomate y limón; en silvicultura el pino, encino y oyamel; en minería el fierro y en productos pesqueros la tilapia. En 2009 la Región Cuitzeo, de la que forma parte el municipio de Morelia, fue la segunda región en importancia económica al aportar el 33% del valor de la Producción Bruta Total (PBT) del estado, sólo superada por la región Sierra Costa que aportó el 34%. De la Producción Bruta Total (33%) que aportó la Región Cuitzeo, el 95% se concentra en Morelia (Plan de Desarrollo Municipal de Morelia, 2012). Estos datos nos permiten conocer el potencial de la región tiene; sin embargo, es importante

identificar las fortalezas y debilidades de las empresas de la región y su interacción con las políticas públicas para encontrar mejores prácticas empresariales que permitan identificar detonadores de desarrollo para la región.

Metodología

Para el diseño de esta investigación se realizó una investigación exploratoria con alcance descriptivo. Revisando a nivel general el marco de las políticas públicas para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) y sus emprendedores, el Programa Nacional de Emprendedores (PNE) y la Secretaria de Economía (SE) para las PyMES. Se hizo un análisis mixto con la tabulación de los resultados que se generaron de una serie de encuestas diseñadas a partir del modelo para medir la competitividad empresarial seleccionado, para la cuantificación de los resultados el instrumento utilizó una escala tipo Likert para medir las respuestas de los empresarios encuestados, y éstas fueron aplicadas a una muestra aleatoria de 43 empresas en Morelia. Se consideraron un total de 35 ítems distribuidos en los 7 factores evaluados. Asimismo, se analizaron documentos de sitios oficiales para la medición y estratificación de las empresas y para la evaluación de las potencialidades de la ciudad.

Para la segunda y tercera etapa del proyecto se pretende realizar un método de investigación exploratorio con enfoque mixto de alcance descriptivo correlacional, para el análisis multivariado de los resultados que se generen de la información recabada de las variables a incorporar con las encontradas en estos resultados con las políticas públicas que fomenten las RS. Se ha de mencionar que es un estudio hipotético deductivo. Se pretende realizar una investigación documental fundamentada en las teorías económicas de desarrollo y trabajo de campo para la recolección de información cuantitativa y cualitativa que nos ayude en la formación del modelo que se pretende diseñar.

Marco Teórico

En la actualidad, las prácticas empresariales en materia de negocios tienen que regirse por los diferentes procesos de planeación, diseño y aplicación de las políticas públicas y programas de las PyMES que a través de los años se ha propuesto eliminar ciertas regulaciones empresariales (gravosas), el gobierno federal ha involucrado a los Estados con estrategias específicas como: recortar los tiempos de apertura de una empresa, inserción en cadenas de producción, financiamiento, capacitación y consultoría, administración, comercialización e innovación, el fomento a Centros para la Articulación Productiva y los Laboratorios de Innovación, entre otros. Y en la mayoría de estas encausadas a las exigencias de la globalización y los mercados que demandan mayor competitividad y conocimiento profundo de la cadena de valor de los negocios. Por esta razón, los modelos económicos actuales han tendido a generar teorías que se adapten a estos cambios; sin embargo, es indispensable que esta teoría haga sinergia con las políticas públicas y el gran número de participantes para lograr mayores beneficios comunes. Es así, que para poder estudiar los diversos factores que puedan incidir en el diseño de un modelo de competitividad para desarrollo sustentable de la región Morelia se requiere identificar sus entidades económicas y su estratificación, así como revisar la literatura de Competitividad e Innovación. Literatura que nos permitirá identificar las variables del modelo que se pretende diseñar en esta investigación.

Políticas públicas para el fomento empresarial y la Responsabilidad Social

Las políticas públicas son atribuciones del Estado y como “públicas” son estrechamente ligadas a lo “privado” es decir si lo público afecta o benéfica a la sociedad (mayoría), lo privado apremia a lo individual, al incremento de la propiedad y de su bienestar, y que en algún momento perjudica el bienestar de la población. De ahí la imperiosa necesidad de intervención del Estado para la solución de esos desequilibrios, tendiente a que los individuos y colectivos convivan en armonía.

Es competencia de los gobiernos promover la responsabilidad social en todos los sentidos, mediante políticas públicas que fomenten la responsabilidad corporativa junto con la acción de la buena gobernabilidad. Es preciso que con la implementación de estas políticas públicas las empresas deban de considerar a los gobiernos como interesados y

cobrar más conciencia del esfuerzo público, el esfuerzo en conjunto no solo debe quedar en el discurso sino que debe ser palpable con las estrategias en conjunto y de impacto en la sociedad no importando si estas acciones (derivados de las PP) son voluntarias u obligatorias, lo importante es que deben orientarse a la transparencia, el aspecto laboral y la rendición de cuentas.

En México el desafío es desarrollar PP orientadas a implementar programas de Responsabilidad Social en la Micro y Pequeña empresa, así que en el año 2004 la Secretaria de Economía instrumenta mecanismos de asesoría subsidiados en temas de responsabilidad social corporativa (TABLA. 1), que aunque escépticos en los resultados se tendrán que desarrollar mediciones que cuantifiquen los resultados de la aceptación de las empresas Micro y Pequeña. Un reto sin duda será si bien aprovechar los programas gubernamentales, será que las estrategias del gobierno den prioridad en el desarrollo local y territorial de las comunidades en las cuales se desenvuelven las empresas SR.

En base a la información recabada en páginas oficiales y al trabajo de Kimberly Ascoli y Tamar Benzaken (2009) se presentan las políticas públicas que fomentan la Responsabilidad Social en México.

TABLA 1. *Políticas públicas y el fomento a la RS.*

Política	Organismo	Instrumento	Definición
Obligatoria	Gobierno Federal	Ceremonia pública	Reconocimiento al empleo de personas discapacitadas
	Consejo Mexicano para el Desarrollo Económico y Social	Capacitación	Promoción, la asistencia técnica, el intercambio de buenas prácticas y la transferencia de tecnología
	Instituto Nacional de la Mujer	Promoción de igualdad de genero	Intervención del gobierno y reforma a la legislación y creación de capacidades.
	Instituto Mexicano de Normalización y Certificación	Publicación de pautas	Directrices de RSC no legalmente vinculantes para el sector privado
Fondos para implementar la RS	Secretaria de Economía	Fondos para aumentar la competitividad de las PYME	Fondos para financiar programas de RS

Fuente: Kimberly Ascoli y Tamar Benzaken (2009).

Empresas en Morelia

A nivel mundial, las empresas micro, pequeñas y medianas representan el segmento de la economía que aportan mayor número de unidades económicas y personal ocupado; y este es el caso de la Región Morelia en el estado de Michoacán de Ocampo, México; éstas representan el 99% de las unidades económicas y el 87% del personal ocupado de la región (TABLA 2). De ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas en la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de la economía local.

TABLA 2. *Estratificación de las empresas en Morelia, en función de su tamaño.*

Empresas	Nº de empresas	% del total de empresas	Personal Ocupado	% del personal ocupado
Micro	33,497	94.7%	80,888	50.5%
Pequeñas	1,549	4.4%	31,362	19.6%
Medianas	274	0.8%	28,175	17.6%
Pyme	**35,320**	**99.9%**	**140,425**	**87.6%**
Grandes	**35**	**0.1%**	**19,904**	**12.4%**
Total	**35,355**	100%	160,329	100%

Fuente: elaboración propia con base en Censos Económicos 2008.

Como ya se mencionó, las actividades económicas principales del país, son los negocios dedicados al comercio y a los servicios. Estos sectores derivados de los Censos Económicos que elabora el INEGI, consideran tres grupos de actividades económicas preponderantemente: Manufactureras, Comercio y Servicios privados no financieros; donde la información de Comercio se concentra los sectores de Comercio al por mayor y Comercio al por menor, y en Servicios se concentran sectores de información básicos, servicios financieros, inmobiliarios, profesionales, científicos, técnicos, corporativos, entre otros. En cuanto al sector manufacturero, de acuerdo a la clasificación del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México 2007 (SCIAN) se encuentra dividido en 21 sectores, 86 ramas, 182 subramas y 202 clases de actividad. En el caso de la Ciudad

de Morelia, las ramas económicas con más del 87% de concentración son el Comercio y los Servicios y ocupa un 74% del personal (TABLA 3.), mientras que el sector manufacturero participa con un 11% del total de las Unidades Económicas y ocupa el 12.9% del personal de la Ciudad de Morelia.

TABLA 3. *Estratificación de las empresas en Morelia por actividad económica.*

Sectores	Nº Unidades económicas	%	Personal ocupado	%
Manufactureras	3,926	11.1%	20,694	12.9%
Comercio	**16,242**	**45.9%**	**56,841**	**35.5%**
Servicios privados no financieros	**14,588**	**41.3%**	**61,476**	**38.3%**
Resto de actividades	599	1.7%	21,318	13.3%
Total	**35,355**	**100%**	**160,329**	**100%**

Fuente: elaboración propia con base en Censos Económicos 2008

Así, podemos observar que en la Ciudad de Morelia, la economía se concentra como en el resto de la Nación, en las micro, pequeñas y medianas empresas, siendo el comercio y los servicios las actividades económicas de mayor número y las que ocupan el mayor porcentaje del personal remunerado en la región; sin embargo, es importante mencionar que el sector manufacturero a pesar de ocupar solo el 13% de la población ocupada, influye significativamente en términos económicos en la construcción de los ingresos del Estado, por ello este sector fe considerado en mayor proporción, así como las empresas grandes para este diagnóstico preliminar de empresarial en este estudio.

Acorde al Plan de Desarrollo Municipal 2012-2015 con datos del censo económico 2010, en la rama del Comercio se concentran aquellos comercios al por menor que venden principalmente bienes propios y que fungen como agencias, depósitos, tiendas, supermercados y los comerciantes minoristas y representan un 30% del valor censal bruto y una remuneración media anual de 66 mil pesos. En relación al sector de servicios, la actividad turística de Michoacán representa la principal fuente de ingresos, después de las remesas, por ello juega un papel fundamental en el desarrollo del municipio

particularmente. Los indicadores turísticos sobre el comportamiento de la actividad en Michoacán, demuestran que el turismo ha logrado posicionarse como un pilar de desarrollo económico. La composición del mercado que visitó Michoacán en el año 2010, correspondió con 88% al turismo nacional y el restante12% al internacional. Para el municipio se estima que la ocupación hotelera promedio durante el año 2010 fue del 66%, con un crecimiento del 9.7% respecto a 2009. Los visitantes en su mayoría (73%) tienen entre 21 y 40 años de edad. Este sector representa el 245 del total estatal del sector, generando un 31.2% del valor agregado censal bruto y las personas ocupadas perciben en promedio una remuneración anual de 86 mil pesos aproximadamente.

Competitividad

La competitividad la entendemos como el grado de efectividad y la capacidad de la empresa para enfrentarse a sus competidores gracias a su "competencia" interna para procesar información y producir bienes o prestar servicios. Asimismo, existen autores que asocian a la competitividad con la productividad y la usan como sinónimo, ya que su efectividad genera beneficios en términos productivos y económicos para la organización al igual que la productividad. También se define como la capacidad que tienen las empresas para permanecer como tales en un mercado libre, lo que implica su posición relativa en el mercado (Chauca Malásquez, 2003).

Bajo esta perspectiva, el estudio de la competitividad de las empresas en Morelia, nos permitirá determinar qué factores son relevantes para el mejor desempeño de las organizaciones en la región estudiada, con la finalidad de crear el modelo de competitividad de negocios de este trabajo. Revisando modelos para la medición de la competitividad, se encontraron tres trabajos que se adaptan a las necesidades de la región: el primero es el modelo Manuel Humberto Jiménez Ramírez (Jiménez Ramírez, 2006) quien presenta un modelo micro para las empresas en Bogotá y Cundibamarca, el segundo se refiere a el libro compilado por la Dra. María Luisa Saavedra García denominado "Hacia la determinación de la competitividad de la Pyme Latinoamericana" (Saavedra García) donde se revisaron los factores que determinaran para medirla en algunas regiones de Latinoamérica, y el tercero, el de "Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa manufacturera

moreliana" del Dr. Pablo Manuel Chauca Malásquez (Chauca Malásquez, 2003); se encontraron algunos los "factores clave de la competitividad" y se decidió usar el modelo de competitividad (TABLA. 4) del Dr. Chauca como factor de acercamiento previo con la competitividad de empresas morelianas de diversos sectores de la economía de la ciudad y medir con éste los efectos que influencian la competitividad de los negocios micro, pequeños y medianos de la región. Los factores sobre los cuales se evaluará la competitividad de los negocios en Morelia, serán los siguientes:

TABLA 4. *Correspondencia de factores de Competitividad*

Factores	**Definición Conceptual**	**Definición operacional**
COMPETITIVIDAD		
I. ESTILO DE DIRECCIÓN	Sistema de maneras previsibles de las reacciones, y del trato con la realidad del ambiente de trabajo, de los directivos de una empresa.	Forma característica con la que cada directivo maneja sus responsabilidades de trabajo, enfrenta los problemas cotidianos de la empresa, y realiza las funciones administrativas.
II. TIPO DE ORGANIZACIÓN	Coordinación de diferentes actividades de contribuyentes individuales con la finalidad de efectuar transacciones planeadas con el ambiente.	Forma de agrupar y estructurar todos los recursos de la empresa, para alcanzar los objetivos deseados de la mejor manera posible, considerando las situaciones básicas del ambiente como estable o imprevisibles.
III. PRODUCCIÓN	Extracción o modificación de bienes con el objeto de volverlos aptos para satisfacer ciertas necesidades.	Cuidado de los recursos físicos y materiales de la empresa con los cuales se realiza el proceso productivo llevando a cabo tres actividades: Planeacción de la producción, abastecimiento de materiales, y control de producción, calidad y proceso
	Conjunto ordenado de conocimientos, resultado de experiencias y	Potencial de cambio tecnológico medido como mejoras en el proceso de

IV. TECNOLOGÍA	observaciones acumuladas a través de medios escritos u orales, que pueden ser usados para elaborar productos o servicios.	producción; como innovaciones en el producto vía diseño o diversificación de líneas de producción, o como cambios en los mecanismos de información entre las empresa.
V. FINANZAS	Arte de allegarse del dinero necesario para un propósito determinado y administrarlo convenientemente para el mejor logro de ese propósito.	Actividad de elevar satisfactoriamente el valor actual de la riqueza, procurando que se disponga de efectivo suficiente para pagar las cuentas a su tiempo y, así, ayudar a la distribución más provechosa de los recursos que se encuentran de la empresa.
VI. MERCADOTECNIA	Función que a través de su estudios e investigaciones, dará a conocer al ingeniero diseñador y al hombre de producción, que es lo que el cliente desea en un producto determinado, que precio está dispuesto a pagar por él, donde y cuando lo necesitara.	Administración de recurso y actividades para analizar, determinar y satisfacer los deseos y necesidades de los clientes que compran productos y servicios.
VII. CAPITAL HUMANO	Función que evalúa la eficiencia en el manejo de los recursos humanos con la finalidad de contar con personal idóneo y capacitado de acuerdo a las actividades que se requiere desempeñar en la organización	Ciclo de la administración del capital humano: reclutamiento, selección, contratación, capacitación y desarrollo de las personas en los puestos.

Fuente: Competitividad de las empresas manufactureras en Michoacán, Chauca (2003).

Sustentabilidad y Desarrollo

En este estudio la sustentabilidad se observa desde la perspectiva de una administración eficiente y racional de los recursos que maneja, de manera tal que sea posible mejorar el bienestar de la población actual sin comprometer la calidad de vida de las generaciones futuras. Desde este enfoque, el Desarrollo Sustentable debe incluir no solo

el cuidado del medio ambiente, sino principalmente el mejoramiento del bienestar humano. A partir de las diferentes crisis económicas y financieras que se ha sufrido en el mundo y que particularmente, México se ha visto afectado pienso que una forma de lograr Desarrollo Sustentable, es fomentando una estrategia competitiva en las empresas cuyo objetivo principal sea el desarrollo económico y social de su entorno. Esto nos conduciría en principio a un mayor crecimiento, tal vez a una mayor equidad en la distribución de la riqueza, ya que nos permitiría tener empresas más competitivas, con mejores prácticas y con empresarios más conscientes que fomenten el bienestar humano y en el largo plazo un desarrollo sustentable para la región.

Así, un factor de innovación necesario en el modelo para el desarrollo sustentable, es lograr el trabajo creativo de manera sistemática en las organizaciones, y esto como lo dice Humberto Jiménez (Jiménez Ramírez, 2006), se refiere al mejoramiento en los procesos de negocios, y se refiere a mejorar o en algunas organizaciones a introducirse en procesos para mejorar su gestión con sustentabilidad o responsabilidad social. Desde esta perspectiva, el desarrollo sustentable significa buscar progreso y el progreso se logra en forma muy significativa, generando riqueza, multiplicando el capital y logrando una buena distribución del mismo. Por lo tanto, buscar el progreso de forma responsable, preservando los recursos naturales y el medio ambiente para generaciones futuras, y generando la suficiente riqueza para que estas empresas sean sostenibles económicamente y puedan generar empleo y un beneficio social en su entorno, en resumen Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

Responsabilidad Social Empresarial

Las organizaciones tienen en general la responsabilidad de justificar su propia actuación, mediante el cumplimiento de las normas propias, además de las legales y fiscales específicamente. El término de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se asocia a la obligación que tienen las empresas de asumir compromisos con el cumplimiento de buenas prácticas económicas, sociales y socio ambientales dentro del entorno en el que se desenvuelven. La RSE tiene sus raíces más sólidas en el modelo social europeo donde se apela al sentido de responsabilidad que deben tener las empresas en lo relativo a las

prácticas correctas en matera de aprendizaje permanente, organización del trabajo, igualdad de oportunidades, inclusión social y desarrollo sostenible, todo esto en un marco de respeto por la actividad empresarial.

Para Manuel Carneiro (Carneiro Caneda, 2012), los tipos de responsabilidades empresariales: La responsabilidad Económica: que afecta a la obtención del máximo beneficio posible así como el logro del mayor valor que se pueda generar para el accionista o propietario; La Responsabilidad Sociocultural: concretada en la realización de obras de interés social o benéfico o en el mantenimiento de una adecuada consideración de las mismas; y La Responsabilidad Medioambiental: en conexión con el Desarrollo Sostenible y que afecta a la obligación que se tiene con el cuidado del medio ambiente y el entorno natural. En general para Carneiro, la RSE es una contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, cuyo objetivo es mejorar su situación competitiva en los negocios y generar un valor agregado.

Así, podemos decir que la Responsabilidad Social se integra de un conjunto de prácticas, estrategias y sistemas de gestión que persiguen un nuevo equilibrio entre las dimensiones económica, social y ambiental de desarrollo sustentable con la finalidad de conciliar la eficiencia empresarial con los principios sociales de justicia contributiva (Piketty, 2014) y distributiva, apoyo a la comunidad, ética corporativa y medición de su impacto a terceros o Grupos de Interés con los que mantiene relaciones (denominados actualmente como Stakeholders: clientes, consumidores, personal, proveedores, socios, accionistas, entorno social, comunidades locales, sindicatos, etc.) en búsqueda del bienestar común.

Discusión y análisis

Los resultados de las 43 encuestas aplicadas a empresarios de la ciudad de Morelia son los siguientes: De las 43 empresas el 78% fueron empresas grandes debido a la importancia de sus observaciones, 21% medianas y el 1% pequeñas. 84% de ellas pertenecen al Sector Servicios, 15% al sector comercial y 1% al sector industrial (FIGURAS 1 y 2).

FIGURA 1: *Tamaño de las empresas*

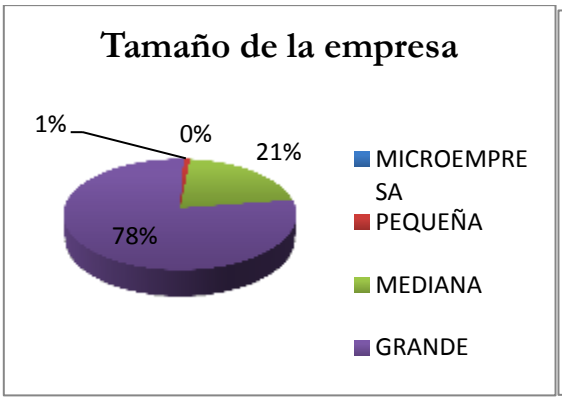
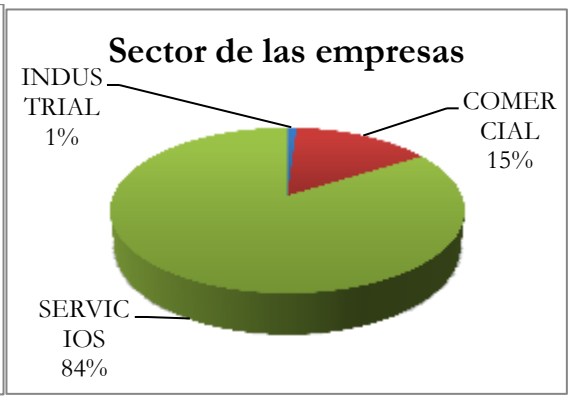


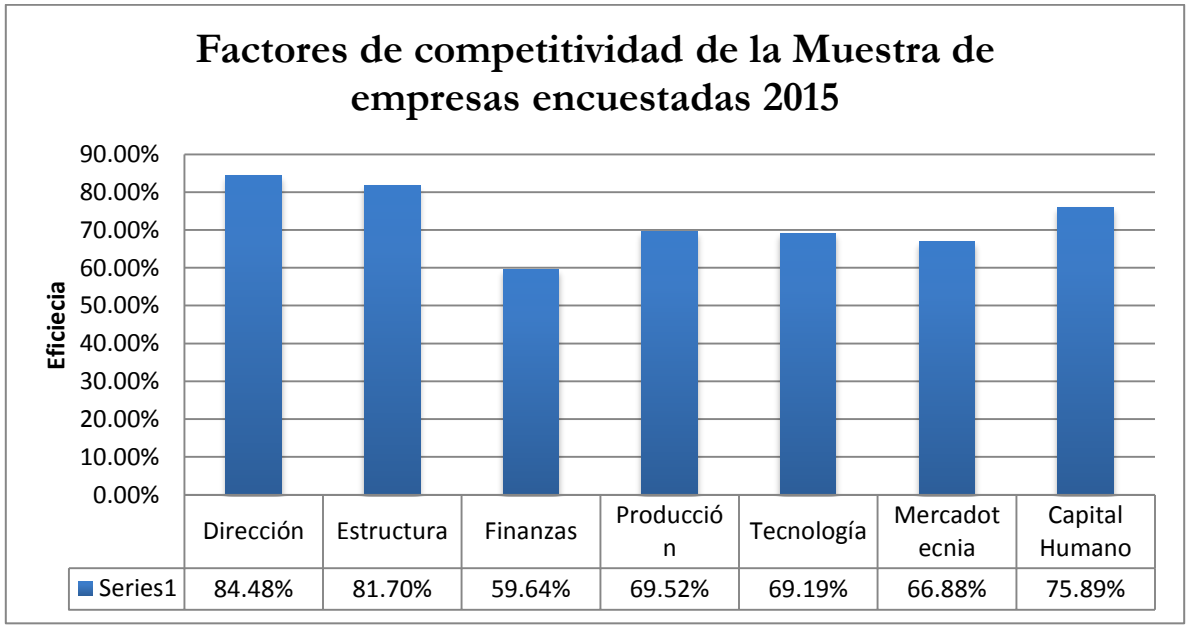
FIGURA 2. *Sector Industrial*



Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta a empresas Morelianas 2015

A los 43 empresarios, se les cuestionó acerca de siete factores del modelo de competitividad analizado en los factores de: estilo de Dirección, estructura organizacional, tipo de producción, uso de la tecnología, administración de recursos financieros, ventas y mercadotecnia y desarrollo del capital humano de la organización en función de sus estrategias corporativas encaminadas al logro de sus metas corporativas. En este tenor, se muestran en la figura 3 el promedio ponderado de los resultados de las encuestas en estos siete factores evaluados.

FIGURA 3. *Resultados de la Competitividad de las empresas de Morelia*



Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta a empresas Morelianas 2015

En el factor I. de Estilo de Dirección, se pudo detectar que los empresarios concentran la autoridad y la toma de decisiones y existe una baja tendencia a delegar y a establecer mecanismos de comunicación con sus subordinados.

En el factor II. Estructura Organizacional, las empresas tienen una estructura y objetivos claramente definidos; asimismo, en un 70% cuentan con manuales administrativos y descripciones de puestos actualizados; sin embargo, los empleados no conocen a través de ellos sus funciones, y no se percibe que el organigrama contribuya en forma categórica al cumplimiento de sus objetivos.

En relación al factor III. Finanzas, éste es el factor con mayor problemática ya que en general las empresas encuestadas cuentan con bajos niveles de capitalización, hacen uso casi nulo de financiamiento externo y su capital semilla (fundacional) fue como la mayoría financiado a través de capital propio, o préstamos familiares con poca regulación y planeación financiera.. En relación a sus ingresos, las organizaciones generan recursos principalmente por ventas nacionales de clientes nacionales, respecto a sus egresos sus proveedores al igual que sus clientes, en más de un 80% son nacionales. Asimismo, más del 50% de las empresas encuestadas no han invertido en infraestructura en los últimos dos años.

En el factor IV. Producción, existe una baja tendencia en la planeación de sus insumos y en el control de sus inventarios, destacando el uso de materias primas nacionales sobre las del exterior y baja tendencia al control de procesos productivos.

Con respecto al factor V. de Tecnología menos del 40% de las empresas encuestadas, sienten una oportunidad de negocio el marco regulatorio en materia de innovación y tecnología, y en especial siente cierta amenaza en la regulación medioambiental. Sin embargo potencian esta variable con el resultado de las experiencias que se transmiten en la compañía para el crecimiento y logro de metas de las mismas.

El factor VI. Mercadotecnia y Ventas, las debilidades que muestran en este factor principalmente son las siguientes: en su mayoría, las empresa se dirigen a un sector de bajos ingresos, casi no realizan estudios de mercado, baja promoción y uso de la publicidad, usan poco las encuestas de satisfacción a clientes, y desde su perspectiva, no tienen tarifas competitivas frente a su mercado. Sus fortalezas generales se basan en su ubicación y en las recomendaciones de sus clientes, y la mayoría consideran la información de sus clientes para futuras tomas de decisiones.

El factor VII. de Capital Humano, es el rubro con mayores fortalezas, se pudo observar que en más del 80% de las organizaciones encuestadas, se realizan cursos de inducción a los empleados de nuevo ingreso, así como que se esfuerzan por mantener capacitado a su personal. Entre el 70 y 80% de las empresas, tienen programas de selección y reclutamiento de personal, utilizan una política de competencia abierta para contratar al personal adecuado, y se tiene congruencia entre las aptitudes de los empleados con los perfiles de sus puestos.

Conclusiones e Implicaciones

Dentro de los programas públicos es muy común crear nuevas políticas, pero es ineludible que antes de diseñar nuevas políticas es necesario conocer las existentes y sobre esa base, mejorar las nuevas (o en definitiva eliminarlas) aunque Lahera E. (2004) afirma que las políticas rara vez se extinguen por completo; es más habitual que cambien o se combinen con otras. Se ha llegado a decir que las políticas públicas son inmortales. Sin embargo, existen políticas con aspectos temporales definidos, después de los cuales dejan de existir, por diseño *(fade-out)*. en este contexto existe una gran dificultad de las gestiones públicas en su diseño y ejecución así como un bajo nivel de aporte rígido-científico basado en herramientas metodológicas que permitan primero; las gestiones públicas, y segundo; la evaluación de políticas.

Las organizaciones tienen el compromiso de innovar para lograr tener la capacidad de continuar con su crecimiento y desarrollo; sin embargo ante los retos que la actualidad

nos ofrece la globalización y los mercados cada vez más competidos, este crecimiento deberá de estar acompañado de mejores políticas públicas de obligatoriedad, paro también de incentivos fiscales y en el corto plazo de carácter voluntario, así como prácticas empresariales que les permitan generar riqueza con responsabilidad y equidad, no solo responsabilidad en el cuidado del medio ambiente (factor que probablemente va a ser medido para que puedan acceder a financiamiento y bolsas interesantes de recursos en un futuro cercano) sino además cuidado del ser humano y búsqueda del bien común. Responsabilidad en su correcta administración, en su justa retribución y pago de obligaciones e innovación en sus procesos y cuidado del medio ambiente y de la comunidad que le rodea, representa desde nuestra perspectiva la búsqueda del Desarrollo Sustentable Organizacional.

Es así que bajo este enfoque, pensamos se debe de continuar las dos siguientes etapas de la investigación con el diseño y aplicación de un modelo de competitividad empresarial para micro, pequeñas, y medianas empresas que incluya en sus factores no solo la evaluación de su gestión comercial, financiera, administrativa, de comercialización y/o internacionalización, sino además incluir el factor de responsabilidad social, tomando en consideración que el desarrollo sustentable se refiere a conceptos más allá del simple cuidado del medio ambiente, la justicia social y la equidad, ya que esto implica sacrificar parte del bienestar que hemos alcanzado para dar posibilidad a otros de tener acceso a una calidad de vida comparable con la dignidad de seres humanos (Elizalde Hevia, 2003). Entonces, este modelo buscará además de integrar las dimensiones tradicionales de los modelos de competitividad sin descuidar una de la más importante para el crecimiento de los mismos que es la económica, incluir la dimensión de sustentabilidad y bienestar ético y social y determinar los indicadores para la medición de todos y cada uno de ellos, poniendo énfasis en la creación de valor y sustentabilidad económica.

El análisis, como se observó también, deberá poner especial importancia en las empresa del sector manufacturero, comercial y de servicios turísticos, ya que éstos son los de mayor peso ponen a la productividad del estado. Asimismo, se deberá de incluir prácticas de consultoría responsable, proyectos de aprendizaje-servicio sociales y educación ambiental dentro de la IES, para así, fortalecer los resultados del estudio en el ámbito

académico de la Escuela de negocios de esta Universidad que apoya el proyecto, que es la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Belausteguigoitia, J. C. (2003). *Economía de la Biodiversidad.* la Paz, Baja California, México: ine-semarnat.

Carabias, J. (2003). *Economía de la Biodiversidad.* La Paz, Baja California, México: INE-SEMARNAT.

Carneiro Caneda, M. (2012). *Guía de Responsabilidad Social Empresarial Interna y Recursos Humanos* (1ª edición ed.). (J. d. Andalucía, Ed.) España: Consejo Andaluz de Relaciones Laborales.

Chauca Malásquez, P. M. (2003). *Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa manufacturea de Morelia.* Morelia, Michoacán, México.

Elizalde Hevia, A. (2003). Desde el "Desarrollo Sustentable" hacia Sociedades

Escribano, G. (2003). Teorías del Desarrollo Económico.

Guillén, A. (2007). *La teoría Latinomaericana del Desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa frente al Neoliberalismo.* Argentina: CLACSO-Argentina.

IMCO. Índice de competitividad estatal 2014, Las reformas y los Estados "la responsabilidad de los estados en el éxito de los cambios estructurales". México

INEGI, C. E. (2015). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Censo Economico 2014*. Recuperado en septiembre de 2015, de www.inegi.org.mx: http://www3.inegi.org.mx/sistemas/cce2014/default.aspx

INEGI, C. E. (2009). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Recuperado en febrero de 2015, de www.inegi.org.mx: www.inegi.org.mx/espanol/contenidos/proyectos/censos/ce2009/

Jiménez Ramírez, M. H. (2006). Modelo de competitividad empresarial. *Red de Revistas Científicas de América Latinam el Caribe, España y Portugal* (9), 115-125.

Lahera P. E. (2004). *Políticas y políticas públicas.* Recuperado el día 19 de marzo de 2015 de la base de datos de la CEPAL Serie políticas sociales.

Marten, G. G. (2001). *Ecología Humana: Conceptos Básicos para el Desarrollo Sustentable.* (E. Publications, Ed.)

Méndez, S. (2008). *Problemas Económicos de México* (6ª Edición ed.). D.F., México: Mc-Graw Hill.

Morelia, H. A. (2013). *www.morelia.gob.mx*. Recuperado el 4 de 02 de 2014, de H. Ayuntamiento de Morelia: http://morelia.gob.mx/gobierno/ayuntamienti-menu/plan-de-desarrollo-2013

Pamplona F. (mayo de 2000). *Sustentabilidad y políticas públicas.* Recuperado el 20 de marzo de 2015, en http://www.inecc.gob.mx/index.php.

Plan de Desarrollo Municipal de Morelia, 2.-2. (2012). *www.morelia.gob.mx/pdfs/gobierno/.* Recuperado el 2 de febrero de 2015, de www.morelia.gob.mx: www.morelia.gob.mx/pdfs/gobierno/Plande%20Desarrollo%20Municipal.pdf

Piketty, T. (2014). *El Capital en el siglo XXi* (1ª edición ed.). D.F., México: Fondo de Cultura Económica.

Porter, M. E. (2008). La Ventaja Competitiva de las Naciones. (F. d. UNRC, Ed.) *Facetas , 9* (1).

Porto-Goncalves, C. W. (2006). *El desafío Ambiental.* (P. d. Ambiente, Ed.) Argentina.

ProMéxico, I. y. (1º de Enero de 2014). *Pro México*. (G. Federal, Productor) Recuperado el 21 de Marzo de 2015, de www.promexico.gob.mx

Sáenz Sánchez, T. W. (2005). *Gestión de la Innovación.* (M. C. Gandarilla, Ed.) Ciudad de la Habana, Cuba: Academia.

Saavedra García, M. L. *Hacia la determinación de la competitividad de la Pyme Latinoamenricana.* D.F., México: Publicaciones Empresariales UNAM.

Toledo, V. m. (2005). *Ecología, sustentabilidad y manejo de recursos naturales: la investigación científica a debate.* (U. Centro de Investigaciones en Ecosistemas, Ed.).

Propuesta de Desarrollo de un Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y TIC en una IES

Araceli Romero Romero[1]
Felisa Yaerim López Botello[2]
Alejandro Hernández Suárez[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, chelitos_2@hotmail.com
[2]Universidad Pedagógica Nacional - Sede 151 Toluca, fely_yaerim@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, chelitos_2@hotmail.com

Propuesta de desarrollo de un Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación en una Institución de Educación Superior

Resumen

Cuando por circunstancias de la vida somos actores de acontecimientos significativos que creemos pueden influir de una manera por demás positiva para el bienestar de toda una comunidad o inclusive de todo un país, y vemos que no está sucediendo así, debemos hacer todo lo posible, todo lo que esté a nuestro alcance para que dicho acontecimiento se lleve a buen término y de los mejores resultados de que sea capaz, en éste caso, el acontecimiento a que me refiero es el surgimiento y desempeño del Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación de una Institución de Educación Superior (IES), en especifico a su desempeño que desde su inicio tuvo, él que tiene ahora, y él que puede llegar a tener en un futuro a mediano plazo, en beneficio de la sociedad mexicana, y es que al analizar su desempeño inicial y el actual se ve que se está perdiendo la oportunidad de ayudar al país a salir más rápido de su atraso tecnológico en que se encuentra, y para que esto se corrija, por decirlo así, se propone la aplicación de un Plan de Mejora que le permita a esta institución seguir proporcionando los servicios de la investigación científica aplicada que dejo de prestar, y al mismo tiempo continúe aplicando sus programas de postgrado de alto nivel que es a lo que literalmente se está dedicando actualmente.

Palabras Clave: Plan de Mejora, centro de investigación, ciencias económico administrativas, TIC, IES

Proposal for development of a Centre for research in economic sciences - administrative and information technology and communication at an institution of higher education

Abstract

When life circumstances are actors of significant events that we believe may influence in a way other positive for the well-being of an entire community or even of an entire country,

and we see that it is not happening as well, we must do everything possible, everything within our reach to take this event to fruition and the best results that is able in this case, the event to which I refer is the appearance and performance of the Center for research in economic sciences - administrative and information technology and advanced communication of an institution of higher education (IES), in specific to its performance since its inception tube, which now has, and it can have in a future medium-term benefit of Mexican society, and is that by analyzing their initial performance and the current is the opportunity to help the country get out more is being lost faster than its technological backwardness that is , and so this is corrected, so to speak, proposes the implementation of a Plan of improvement, allowing this institution to continue providing the services of applied scientific research that I leave pay, and at the same time continue to implement their programmes of graduate of high level which is what literally is up now.

Keywords: Plan of improvement, research, economic and Administrative Sciences, ICT, IES Center

Introducción

Es necesario, generar dentro de su misma estructura orgánica, un cambio en el paradigma de su misión y visión hasta modificar la forma de interrelación de las mismas Subdirecciones que la administran, para poder romper la inercia burocrática que se tiene y buscar dentro de los medios que existen, el proceso administrativo por demás complicado y tedioso, pero legal y efectivo, en el que se pondrá en juego toda la voluntad política y sapiencia de el personal directivo del centro de investigación y del IES, para lograr los cambios y la implementación de los recursos humanos y materiales que se necesitan para sacar adelante éste Plan de Mejora propuesto, ya que en éste plan se contempla la creación de un grupo especial de investigadores multidisciplinarios, la creación de una red nacional de oficinas satélites conectadas al centro de investigación mediante la red de telecomunicaciones del propio Instituto, mejorar las relaciones internas de la organización y optimizar los postgrados que se imparten.

Por tanto, este trabajo tiene como objetivo que los Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación vuelva a

dar el servicio de la investigación científica aplicada a los sectores productivos del país, acelerando el desarrollo tecnológico y la innovación en la producción de las empresas mexicanas, sobre todo en las pequeñas y medianas que representan aproximadamente el 80 % de nuestra economía.

Desarrollo

Dada la situación actual del país en general, respecto a su falta de aprovechamiento de los avances de la ciencia aplicada (considerada como la aplicación del conocimiento de una o varias aéreas especializadas de la ciencia para resolver problemas prácticos) para la solución de la mayoría de sus problemas de producción, que es mínima y deja mucho que desear, debido entre otras cosas a la falta de cultura tecnológica y de planes intrínsecos y comprometidos con los medio de producción de bienes y servicios y de la misma población, así como también por la parte económica debido a que es costosa y la gran mayoría de estas empresas que requieren la incorporación de la tecnología carecen de recursos económicos y por lo tanto no dedican prácticamente ningún porcentaje económico a la investigación aplicada para sus propios procesos productivos, esto debido marcadamente a su devenir histórico y a la falta de un programa nacional de planeación de desarrollo congruente a la situación que se tiene.

Por eso la investigación científica y tecnológica constituyen de hecho los elementos fundamentales para planear un proyecto amplio y completo de crecimiento y ofrecer a la nación mexicana el desarrollo requerido mediante el avance del conocimiento tecnológico, el desarrollo de la enseñanza tecnológica y el mayor aprovechamiento social de los recursos naturales y materiales. Los centros de investigación son muy importantes en la vida de un país, ya que constituyen verdaderos centros de producción real e intangible, son motores generadores de riqueza para su población, por lo que hay que fomentarlos y propiciar su desarrollo, por lo cual es conveniente resaltar dentro de este contexto el desarrollo histórico que ha tenido la ciencia y la tecnología en México para enmarcar la importancia del papel que desempeñan los Centros de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación (CICEATIC).

En el año de 2002 fue expedida una nueva Ley de Ciencias y Tecnología (que abrogó la Ley para el Fomento de la Investigación Científica y tecnológica) y la nueva Ley Orgánica del CONACYT. Entre los principales cambios que introducen estas leyes, se encuentra el replanteamiento de la organización y funcionamiento de los órganos consultivos y la descentralización del CONACYT con respecto a la Secretaria de Educación Pública, se configura el sector de ciencia y tecnología encabezado por este organismo y se establece el ramo presupuestal correspondiente. (Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, 2006)

En su mayoría, las actividades de desarrollo experimental en México se llevan a cabo por los centros públicos de investigación CONACYT, por los institutos de investigación que dependen de las secretarias de Estado y por las instituciones de educación superior, ya estaban funcionando 27 Centros Públicos de Investigación CONACYT en el país, de los cuales 21 tienen su sede en las entidades federativas, mientras que en la capital del país se asientan seis de estos. Los 21 centros ubicados en el interior del país se distribuyen en 16 ciudades y considerando unidades y subsedes, los centros se distribuyen en un total de cuarenta y dos ciudades del país, incluyendo al Distrito Federal. (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Análisis del Ejercicio del Presupuesto Programático Devengado: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 2012).

Sus principales tareas son:

a) Difusión de la ciencia y tecnología;

b) Desarrollo de la tecnología local;

c) y la Innovación tecnológica.

Además de que contribuyen en la formación de capital humano con alto nivel académico y de especialización.

Actualmente cuentan con más de setenta programas de posgrado, sesenta y cinco pertenecen al Programa Nacional de Posgrado y los demás se encuentran en el programa de fortalecimiento al posgrado.

Por su parte, los institutos de investigación adscrita a las diferentes Secretarías de Estado realizan actividades de investigación y desarrollo experimental de acuerdo a las prioridades de cada sector y para su financiamiento, la Ley de ciencia y Tecnología estipula fondos sectoriales convenidos entre el CONACYT y la Secretaria de que se trate. De esta manera, el presupuesto de estos fondos es apoyar la investigación, la formación de recursos humanos especializados, estímulos o becas, la divulgación y la generación de infraestructura. ("Artículo 25", Ley de Ciencia y Tecnología, 2005).

E l Sistema Nacional de Investigadores (SNI), creado en el año de 1984 con el propósito de estimular y apoyar al capital humano invertido en estas actividades. El SNI está integrado por candidatos e investigadores nacionales, quienes a su vez están categorizados en tres niveles con base a criterios de formación, productividad y reconocimiento.

Así la ciencia y la investigación científica, ha avanzado a pasos agigantados y la investigación científica se ha convertido en parte esencial del avance tecnológico de cada país incluyendo el nuestro, y precisamente el rápido avance y aplicación de las ciencias y la tecnología representa hoy prácticamente la clave que distingue nuestra situación, situación que para cambiar requiere urgentemente que los procesos productivos, algunos ancestrales vayan dejando de ser manuales o mecánicos para convertirse en procesos tecnológicos, lo cual representa en la práctica un cambio o salto cualitativo capaz de mejorar todos los niveles de producción que involucran los procesos operativos, la capacitación, nuevos criterios y nuevos enfoques de inversión económica prácticamente garantizada por la innovación tecnológica.

Así dentro de este entorno en el que México, su población no ha podido desarrollarse de manera real y sustentable debido entre otras causas a su dependencia tecnológica, ya sea por su desconocimiento o carencia de recursos económicos y como se ve y aprecia en la actualidad, si no se le facilitan los medios necesarios y adecuados México seguirá igual o peor en el mediano y largo plazo, situación que se pretende superar con los centros de investigación en ciencia aplicada.

Otro aspecto importante a tratar, es el desarrollo o crecimiento de este tipo de centros de investigación en ciencia aplicada y tecnología avanzada mediante oficinas satélites,

equipadas tecnológicamente con lo mínimo como para que sean receptores y puedan canalizar los diferentes problemas que se presenten para su solución en centros nodales estratégicamente ubicados en el país. Bajo un plan de desarrollo marcando prioridades, ir instalando para empezar cuando menos un centro en la capital de cada uno de los estados de la República y posteriormente los que por su importancia y necesidad hagan falta en el territorio de cada uno de los estados, ya que se cuenta con todo lo necesario, para implementarlo en el corto plazo. En este aspecto se pondrán en juego todos los recursos con que cuenta el IES, tanto en lo administrativo, económico, financiero tecnológico.

También para aprovechar el alto potencial de conocimiento y espíritu de investigación propio de los jóvenes candidatos a obtener grados de maestría y doctorado, se propone que entre sus temas a desarrollar se incluya una cartera de proyectos previamente seleccionados y calificados que resuelvan los problemas reales que tiene el sector productivo de bienes y servicios en todo el territorio de la República, optimizando su esfuerzo, los recursos invertidos y agilizando el desarrollo tecnológico del país.

GENERALIDADES DE LA ORGANIZACIÓN

Con la responsabilidad de vincular a la comunidad científica con el sector productivo de bienes y servicios para ofrecer soluciones a los problemas planteados de desarrollo, mediante un proyecto de programas de investigación científica y tecnológica, con un enfoque multidisciplinario. El CICEATIC en esta tarea multidisciplinaria de investigación, tiene la posibilidad de invitar a personas de otras instituciones tanto nacionales como del extranjero, si así lo requiere el problema que está por resolverse, aprovechando para ello la red telemática del IES.

El CICEATIC se creo, además de cómo un centro de investigación enfocada a la vinculación con los sertores público y privado y la industria, como un centro de especialización con un programa enfocado a estudiantes-trabajadores cuyo plan de estudios se forma a partir de la problemática que los estudiantes están resolviendo en la industria. Así los egresados de este programa cuenta con experiencias en la solución de problemas

reales de la sociedad, aumentando con esto la probabilidad de su contratación y aportación que él mismo hace, gracias a la alta especialidad científica y tecnológica que demandan las empresas y que desarrollan los egresados del centro. Así mismo, los CICEATIC deberían participar muy activa mente en la educación continua, lo que debería crear un espacio de intercomunicación entre empresarios, profesionales, investigadores y docentes que trabajan directamente en problemas reales del país, haciendo investigación para solucionar los problemas existentes. Esta actividad debería hacer la gran diferencia entre éste y otros centros que investigan sobre problemas creados, para cubrir únicamente el aspecto académico. Por eso tanto la gran empresa como la mediana y la pequeña habían encontrado en los CICEATIC formas viables y prácticas para resolver sus problemas de productividad.

Los resultados más relevantes que se han obtenido en los centros de Investigación pueden agruparse de la siguiente manera:

1. Cursos de posgrado en los niveles de maestría y doctorado

2. Proyectos de desarrollo tecnológico por encargo de cliente

3. Proyectos Institucionales de investigación básica y de ciencia aplicada, así como proyectos con orientación a fortalecer la infraestructura del centro de investigación.

4. Publicación de artículos científicos en revistas

5. Participación en congresos científicos nacionales y extranjeros y en actividades de difusión de la ciencia y la cultura y

6. Asesorías y cursos de propósito específico.

Es de resaltar los objetivos específicos, a saber: investigar, desarrollar y adecuar nuevas tecnologías en las áreas económico – administrativas, finanzas y tecnologías aplicados a la industria, desarrollo regional y medio ambiente, sistemas de calidad. De igual forma entre los compromisos que adquiere el CICEATIC se pueden mencionar los siguientes:

a).- Promover y fortalecer el desarrollo de la ciencia y la tecnología de la región.

b).- Formar recursos humanos altamente calificados

c).- Reducir la distancia existente entre la ciencia y la sociedad, con el fin de que los cambios por los que éstas transitan sean convergentes.

d).- Arraigar en la cultura el valor de la ciencia y la tecnología para el mejoramiento del país.

e).- Transferir conocimientos científicos y tecnológicos al sector industrial.

f).- Realizar una extensa difusión y vinculación sistemática.

Sus ofertas operativas se apoyan en aspectos tan claros como:

1.- Prioridad en el desarrollo de proyectos relacionados en la resolución de problemas locales;

2.- Disponibilidad de un grupo de investigadores multidisciplinarios comprometidos con el desarrollo de la región, y

Los resultados más relevantes que se obtienen como agrupación serán la siguiente manera:

a) Cursos de posgrado en los niveles de maestría y doctorado.

b) Proyectos vinculados por encargo de cliente, incluyendo proyectos del CONACYT.

c) Proyectos institucionales de investigación básica y de ciencia aplicada, así como proyectos orientados a fortalecer la infraestructura del centro.

d) Publicación de artículos científicos en revistas.

e) Participación en proyectos de investigación, comités y consejos consultivos ambientales municipales.

f) Participación y organización de congresos científicos nacionales y extranjeros

g) Asesorías y cursos de propósito especifico para empresas y entidades municipales y estatales.

PROBLEMÁTICA DE LA ORGANIZACIÓN QUE JUSTIFICA EL PLAN DE MEJORA.

Considerando que el Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación de la IES, es resolver los problemas administrativos, financieros o tecnológicos de todo tipo de empresas mexicanas, formadas mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas con un nivel mediano y bajas en productividad y con poca presencia de los sectores de nivel tecnológico, atenderlos y ofrecerles soluciones a sus problemas de desarrollo, utilizando inclusive un enfoque multidisciplinario, convocando a investigadores y especialistas tanto nacionales como extranjeros para llevar a cabo este tipo de soluciones, para que éstas empresas salgan o rompan los modelos de negocios obsoletos que ahogan la economía nacional y participen en negocios con capacidad de crecimiento sustentable ya sea en el sector en el que operan o en sectores alternativos y se formen en este proceso los recursos humanos de alta especialidad científica y tecnológica que requieren nuestros medios productivos para continuar con los desarrollos tecnológicos que el vertiginoso avance de la ciencia y la tecnología marcan el futuro del devenir y se mantengan actualizados dentro de su ámbito, en sí el objetivo de los CICEATIC es poner al alcance de la industria mexicana la nueva tecnología de modo oportuno y económico para impulsar y apuntalar el desarrollo del país contribuyendo así a abatir las diferencias sociales tan injustas y gravosas que aquejan a México.

Propuesta de desarrollo del Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación

Después de convivir y analizar el quehacer diario de la Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación en la que en un principio resolvía los problemas adminitrativos, financieros o tecnológicos que se le presentaban a través de los cuerpos académicos, y posteriormente prácticamente deja de hacerlo por dedicarse a impartir programas de posgrado, aquí sepropone como alternativa de solución a esta problemática el siguiente Plan de Mejora, para hacer que el Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación, vuelva a dar en forma permanente y con la mejor calidad posible el servicio

de investigación científica aplicada y cumpla su objetivo de apalancar al país en su desarrollo administrativo, financiero y tecnológico.

Por tanto para que el Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación, pueda responder a las necesidades reales que requiere con urgencia el país, que retome y vuelva al camino con que inicio su aparición, dando en primer lugar toda la importancia que tiene la investigación científica aplicada, mejore sus resultados administrativos en cuanto a una mejor vinculación interna, tenga un desarrollo sustentable en todo el territorio nacional y optimice los resultados de los postgrados vinculándolos con el desarrollo tecnológico del país y así alcanzar los objetivos que le fueron fijados, se necesita llevar a cabo un plan de mejora administrativo y de desarrollo, precisamente para detectar los puntos débiles o de desviación y atacarlas con planes de posibles soluciones viables y fortalecer los puntos fuertes que tiene como son la formación de recursos humanos del más alto nivel en los postgrados de tecnología avanzada, matemática educativa y física educativa.

Por lo anterior y después de analizar y comparar el desempeño de la Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación (CICEATIC), con el que se tiene referidos a principios básicos y a los requerimientos del país para sacarlo del atraso tecnológico y financiero en que se encuentra, y tomando en cuenta tanto mi experiencia académica como laboral y el propósito fundamental del plan de mejora, considero las siguientes propuestas como alternativas de solución para que el CICEATIC vuelvan a ejercer prioritariamente la actividad de la investigación científica aplicada, se desarrollen en todo el país, que internamente sean más productivos y se optimicen más los postgrados que se imparten. Las alternativas de solución propuestas son las siguientes:

a. Gestión y creación de un grupo de investigadores multidisciplinario dedicado al cien por ciento a la investigación científica aplicada y desarrollo tecnológico, dependiente de la Coordinación Investigacióny Estudios de Posgrado.

b. Impulsar redes de investigación, al interior de la Facultad, de la Universidad y con otras universidades de la República Mexicana.

c. Incrementar la comunicación efectiva con la CIEyP y la Coordinación de Vinculación y la Coordinación de Extensión de la FCA

d. Revisar la pertinencia de las LGAC de los CA de la FCA

e. Vincular los posgrados (reestructurados y de nueva creación) con las líneas de investigación de los Cuerpos ácadémicos.

f. Establecer estrategias que impulsen cursos de investigación aplicada, diplomados profesionalizantes, especialidades además de las maestrías y Doctorados

Con lo anterior, se estaría en condiciones de atender y solucionar cualquier tipo de problema que se tenga donde se tenga por muy anacrónico, ancestral o de actualidad que sea incorporando en las soluciones la tecnología de punta, de frontera, muchas de las cuales pueden ser desarrolladas en los mismos centros de investigación de ciencia aplicada, disminuyendo de ésta forma cada vez más la dependencia tecnológica que padece el país, y seguir también preparando en el nivel de excelencia los recursos humanos tanto a nivel nacional como internacional, y por tanto se estará cumpliendo con los objetivos fijados.

Dada la complejidad del entorno en que actualmente se desempeña la Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación Avanzada, los objetivos fijados desde su inicio de actividades y las metas seguidas en la actualidad, comparadas con las necesidades reales del país, el objetivo que se persigue se ha definido en un objetivo general y cuatro objetivos parciales, de tal manera, que en la medida en que se vayan cumpliendo los objetivos parciales, se cumplirá en su totalidad el objetivo general y que en este caso es el de que la investigación científica aplicada quede al servicio en forma permanente de la sociedad mexicana.

OBJETIVO GENERAL.

Operar un Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación en circunstancias ventajosas para resolver problemas posibles que se le presenten en toda la República Mexicana y forme recursos humanos al más alto nivel con los posgrados que imparte.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Analizar el desempeño de la Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación (CICEATIC), con el que se tiene referidos a principios básicos y a los requerimientos del país para operarlo de manera óptima tanto tecnológica como financieramente.

- Crear un grupo de investigadores multidisciplinario dedicado en tiempo completo a la investigación científica aplicada, vinculada a los sectores productivos del país y que sea coordinado directamente por la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados y la Secretaría de Extensión y Vinculación de la UAEM.

- Proponer un plan de mejora administrativo y de desarrollo, para plantear soluciones viables y fortalecer los puntos fuertes que tiene como son la formación de recursos humanos del más alto nivel en los posgrados de Administración, Finanzas, Informática y Mercadotecnia

- Optimizar los resultados de los posgrados vinculándolos con las soluciones tecnológicas reales de la problemática del país.

MECANISMOS DE IMPLANTACIÓN.

En virtud de que el Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación se rige por sus propias normas internas, que depende de la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados y que la normatividad establece que el Instituto ejercerá sus atribuciones por medio de sus autoridades y con el apoyo de sus órganos consultivos, los mecanismos de implantación serán de aplicación práctica y de carácter general, y específicos sobre los fundamentos de los ordenamientos propios del Centro de Investigación como de la misma IES, con los que hechos una vez realidad, la investigación científica aplicada y el desarrollo tecnológico quedaran al servicio permanente de la sociedad mexicana.

MECANISMO DE IMPLANTACIÓN PARA ESTRATEGIA GENERAL.

El mecanismo de implantación especifico para aplicar la estrategia general del plan de mejora consiste en formular y presentar por parte del Comité Asesor a la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados, una solicitud adecuada en forma, modo y tiempo, solicitando la aplicación de los ordenamientos que otorga para este fin, entre otros, el documento "Acuerdo por el que se establece el Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación", mismo que constaría de once artículos con diversos apartados, que señalan los objetivos del mismo centro de investigación, sus lineamientos, sus funciones, su conformación y su órgano de consulta con sus funciones especificas.

Para alcanzar los objetivos tanto general como los parciales que plantea el Plan de Mejora aplicado al Centro de Investigación en Ciencias Económico - Administrativas y Tecnologías de la Información y Comunicación Avanzada del IES y que en el marco de su creación vuelva a proporcionar el servicio de la investigación científica aplicada en forma ya permanente y al alcance de todos los sectores productivos de bienes y servicios de la República Mexicana, que se generen investigaciones profesionales de todos los problemas tecnológicos que existen en el país y se tengan a la mano en una base de datos y se optimicen los postgrados que se imparten, se requiere tomar como fundamento las normas internas, los ordenamientos tanto administrativos como jurídicos para implantarlos en forma progresiva pero determinante y concreta.

De esta forma se pueden alcanzar los objetivos mencionados, siempre con la avenia de sus autoridades y con el apoyo de sus órganos consultivos, por lo que los mecanismos de seguimiento y control son indispensables para asegurar el correcto desarrollo de los mismos.

La metodología empleada, será a través del replanteamiento de los posgrados, cuerpos académicos y sus líneas de generación del conocimiento. Para la estrategia específica de que la Coordinación de Vinculación, la Coordinación de Extensión y la Coordinación de Investigación y Estudios de Posgrado que forman parte de la estructura organizacional de la FCA, se interrelacionen y optimicen los resultados de la aplicación de la investigación científica aplicada, se requiere que;

- Coordinación de Investigación y Estudios de Posgrado

    - Para optimizar los resultados de la mayoría de los temas de las tesis de doctorados y Trabajos Terminales de Grado que se imparten en la de modo que sus investigaciones sean aplicables de alguno de los problemas adminstrativos, fiscales, tecnológicos que padecen el país, se requiere hacer algunos cambios.

    - Investigue y elabore estudios profesionales a fondo, en todos los sectores, para identificar los requerimientos reales, la problemática tecnológica real que se tiene en cada zona del país, proponiendo las soluciones que correspondan.

    - Formule un Repositorio con esta información y la mantenga actualizada, para que las Coordinaciones de Vinculación y Extensión la utilicen y coordinen las acciones necesarias con los sectores productivos de bienes y servicios en toda la República Mexicana, obteniéndose resultados más precisos, más rápidos y más económicos.

- Subdirección Académica y Subdirección Administrativa

    - Desarrollar un Repositorio una relación amplia, extensa y de real temas de tesis que aborden alguno de los problemas administrativos, fiscales y tecnológicos que tienen los medios productivos de bienes y servicios en el país y los ofrezca a través de los coordinadores de los posgrados, a los candidatos a los grados de posgrado como una alternativa a su graduación.

MECANISMOS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL

- ☐ De esta forma se pueden alcanzar los objetivos mencionados, siempre con la avenía de sus autoridades y con el apoyo de sus H.H. Consejos Académico y de Gobierno, por lo que los mecanismos de seguimiento y control son indispensables para asegurar el correcto desarrollo de los mismos.

- Para lograr lo anterior se propone crear una comisión de seguimiento y control para la supervisión y control del nivel de avance de las estrategias implícitas, proponiéndose que los integrantes de ésta comisión de seguimiento, este formada en primer término por el Director y los dos Subdirectores, Coordinadores de Investigación y el Coordinador de Estudios de Posgrado, los líderes de CA cuya función deberá ser liderar y velar por el correcto desarrollo de la puesta en marcha de los mecanismos de implantación y asegurar la conclusión de cada uno de los objetivos, para lo cual inclusive tendrán que elaborar al menos un plan de trabajo de seguimiento y control al inicio de sus actividades, con lo que al concluirse este proceso, la aplicación permanente de la investigación científica aplicada.

CONCLUSIONES.

- El papel relevante para la creación de este tipo de centros de investigación al de investigación en ciencia aplicada y del desarrollo tecnológico vinculado a los sectores productivos de bienes y servicios.

- Contar con un equipo de investigadores multidisciplinarios, dedicado a la aplicación de la investigación científica aplicada y el desarrollo tecnológico, como un servicio prioritario y que sea coordinado por la CIEyP

- Además de apoyar a la reestrcturación y desarrollo de planes de posgrado de alto nivel,

- Red de Investigadores que tenga presencia en toda la República Mexicana,

- Interrelación cercana entre las coordinaciones involucradas para ser más productivas

- Y que los posgrados sean optimizados en la solución práctica de la problemáticas reales, para que este centro de investigación sea uno de los instrumentos sólidos y versátiles capaz de proporcionar ese apalancamiento tecnológico que tanta falta hace al país para alcanzar su independencia económica, tecnológica y social que tanto se esperan.

Referencias Bibligráficas

Munch, L. (2009), *Fundamentos de administración*. Editorial Trillas:México.

Pacheco, A. && Cruz, Ma.C. (2010). *Metodología Crítica de la Investigación, Grupo editorial Patria*. S.A. de C.V.:México.

Len, R. (2010). *Marketing en la pequeña y mediana empresa*. Ediciones Pirámide:México.

Paul, M. (2008). *La administración por objetivos*. Editorial Diana, S.A.:México

Echeverri, L. (2009). *Marketing Práctico*. Editorial Starbook:México.

Gordon, M && Gordon, S. (2001). *Contabilidad: Un enfoque administrativo*. Editorial Diana S.A., México.

Dickson, F. (2001). *El éxito en la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas*. Editorial Diana, México. 2001.

Murray R. Spiegel, Estadística. Editorial Mc Graw Hill. México 2003.

CONSULTAS ELECTRÓNICAS.

"Artículo 25", Ley de Ciencia y Tecnología, Cámara de Diputados, sección Legislación Federal Vigente, s/f, en www.diputados.gob.mx (12 diciembre 2005).

Barraca Maizal, Jorge, Dr. http://www.jorgebarraca.com/pdf/inteleigencia social.pdf. Consultado: 1 de septiembre de 2014.

Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, "Antecedentes", en Ciencia y Tecnología [Actualización: 14 de marzo de 2006], en www.diputados.gob.mx/cesop/

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Análisis del Ejercicio del Presupuesto Programático Devengado: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología", Proyecto de Egresos de la Federación 2006, s/f, en www.shcp.sse.gob.mx/contenidos/presupuesto_egresos/temas/ppef/2006/index.html (julio 2012).

Otra Historia de la investigación científica en México, Dra. Judith Licea de arenas; Dr. Miguel arenas Vargas; Dr. Eric Gonzalez; lic. Ruben D. Romero. Htpp://www.bus.cu/revistas/aci/vol 17_2_08/aci 104 208.htm. Consultado 29 de agosto de 2014.

Modelo de Seguimiento y Riesgo del Aprendizaje Organizacional por Asociatividad en PyME

Felipe de Jesús González Galaz[1]
Brenda Isela Martínez Nieblas[2]

[1]Universidad Estatal de Sonora - Licenciatura en Contaduría, felipe_gg4@hotmail.com
[2]Universidad Estatal de Sonora - Unidad Académica San Luis R.C., bremarni@hotmail.com

Modelo de seguimiento y riesgo del Aprendizaje Organizacional por Asociatividad en PyME

Resumen

Hoy en día las empresas consideradas *estructuras organizativas de naturaleza económica* viven acelerados cambios tecnológicos, la globalización, la incorporación de la tecnología a la cotidianidad y la innovación constante en lo relacionado con dispositivos y servicios para la conectividad en el planeta y clientes más exigentes, entre otros factores, que obligan al empresario a repensar la dinámica económica y empresarial para ser más competitivo, pero al mismo tiempo viven ajustes derivados de incidentes externos macroeconómicos tanto mundiales como nacionales que obligan a este sector estar a la vanguardia realizando ajustes oportunos y pertinentes para evitar etapas de crisis, y a su vez generan grandes desafíos para el empresario moderno que, de manera individual, son mucho más difíciles de afrontar que si lo hacen a través de la asociatividad empresarial. Aferrarse a las prácticas tradicionales en los negocios es, hoy más que nunca, una decisión fatal. La oportunidad se visualiza, precisamente, en el aprovechamiento de las tecnologías para la acción emergente empresarial.

El criterio para determinar el tipo de investigación se ha tomado de los planteamientos de Hernández, Fernández, & Baptista (2009). Se plantea primero como de tipo descriptivo ya que se perfilará y caracterizará el aprendizaje organizacional tomando como base casos de éxito regionales, asimismo se evaluará el grado de asociatividad o alianzas estratégicas vigentes. En segundo lugar se considera que la investigación es de tipo correlacional porque se analizará el grado de vinculación entre las variables mencionadas. La intención final es el desarrollo de un modelo de seguimiento del aprendizaje organizacional a través de las alianzas estratégicas, definido para este estudio como asociatividad.

Palabras Clave: Aprendizaje Organizacional, Asociatividad, Competitividad

Model risk monitoring and associativity of Organizational Learning in SME’s

Abstract

Today organizational structures of companies considered economic nature live rapid technological change, globalization, the incorporation of technology into everyday life and

constant innovation as it relates to devices and services for connectivity on the planet and more demanding customers, including other factors that oblige employers to rethink economic and business dynamics to become more competitive, but at the same time living adjustments arising from both global and domestic macroeconomic external incidents requiring the sector to be at the forefront timely and appropriate adjustments made to avoid stages of crisis, and in turn generate major challenges for the modern entrepreneur who, individually, are much more difficult to face if they do through business partnerships. Clinging to traditional business practices is now, more than ever, a fatal decision. The opportunity is precisely displayed on the use of emerging technologies for corporate action.

The criteria for determining the type of research is taken from the statements of Hernandez, Fernandez & Baptista (2009). It poses first as descriptive as it will be outlined and characterize organizational learning based on cases of regional success, also the degree of association or existing strategic alliances will be evaluated. Secondly we consider that research is correlational because the degree of linkage between these variables is analyzed. The final aim is the development of a model for monitoring organizational learning through strategic alliances, defined for this study as associativity.

Keywords: Organizational Learning, Associativity, Competitiveness

Introducción

El fonómeno de la globalización ha generado innumerables cambios, tanto en la dinámica social como en la ideología de las naciones. Uno de los impactos más importantes se puede observar en la administración de las empresas, donde se ha incorporado el concepto de *competitividad*. Esto ha tenido sus beneficios para los países desarrollados, por lo económico, político, social, cultural y ecológico, sin embargo, países como México no resultaron tan positivamente impactados debido a que en las empresas, los administradores no estaban capacitados para afrontar tal fenómeno, por lo que fue imposible para muchas empresas seguir en el mercado, pero las que lo han logrado han tenido que transformar la manera en cómo se organizan y sus operaciones, pero sobre todo, en su organización misma, de manera que el perfil de sus integrantes es diferente (Flores, 2013).

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME), aunque realizan acciones encaminadas a mantenerse en el mercado, sólo van reaccionando hacia la resolución de las incidencias y escasamente desarrollan competencias de prevención y planifición con enfoque para la competitividad. Para las grandes empresas ello representa una estrategia de crecimiento, por lo que destinan recursos y disponen funciones en la estructura organizacional para tal efecto. Las PyME son más selectivas en la aplicación de sus recursos y, en nombre de la "práctica objetiva de los negocios" despliegan solamente prácticas emergentes, una tras otra, renunciando, a veces inconscientemente, al aprendizaje organizacional y a la capitalización e integración de las experiencias cotidianas.

En un mundo globalizado la diferencia entre permanecer en el mercado, o no, depende ya de varios factores, entre los que destaca la visión estratégica de quienes toman decisiones. Varias investigaciones enfocan las alianzas estratégicas como una de las respuestas a la pregunta de ¿qué hacer para enfrentar como empresa el fenómeno de la globalización? La asociatividad permite definir el rumbo de la empresa, orientar documentadamente las acciones, tomar decisiones con mayor racionalidad y efectividad, identificar, además de apropiar, ventajas competitivas, así como hacer seguimiento a su desempeño, aplicando control (Mariño, 2012). La asociatividad empresarial es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde comparten la misma necesidad; cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial decidiendo voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común (Michalus, Hernández, & Saracho, 2009).

La intención del presente proyecto de investigación es identificar las alianzas estratégicas que inciden en el aprendizaje organizacional, esto bajo un enfoque cualitativo, para comprender, desde un enfoque sistémico abierto, cómo se capitalizan las decisiones desde la administración estratégica emergente propias de las operaciones empresariales cotidianas. El estudio es descriptivo y se construirá en base al abordaje de casos y herramientas metodológicas relacionadas con el cruce de variables, primordialmente.

Formulación del problema

En el municipio de San Luis Río Colorado, las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) se encuentran organizadas a través de las diversas cámaras que los agrupan, por ejemplo la Cámara Nacional de Comercio (CANACO), Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (CANACINTRA), asímismo se encuentran en registros, como es el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Sin embargo, tal organización es apenas incipiente ante los retos que implica la dinámica económica hoy en día. Si bien las PyME participan de acuerdos y de beneficios de pertenencia en dichas agrupaciones, no se dan ahí los espacios para la implementación de estrategias de desarrollo, como es la asociatividad, de acuerdo a las necesidades de cada empresa. Aun más, aunque en las PyME, y esto es general, hay procedimientos establecidos para la operación, así como tecnología aplicada, pero no se da el enfoque sistémico, de tal modo que se desperdicia veladamente la oportunidad de la promoción del aprendizaje individual hacia el equipo de trabajo, es decir, no se promueve la cultura del aprendizaje en conjunto. De igual manera, la cerrazón a espacios de investigación y desarrollo en las PyME limita nuevas formas de organización y operación. Es así como cultura y estrategia, que deberían verse reflejados en competitividad empresarial, no alcanzan todavía el nivel de aprendizaje organizacional.

Las grandes interrogantes que orientan este estudio son:

- ¿Qué relación hay entre la asociatividad empresarial y el aprendizaje organizacional en las PyME?
- ¿Cuáles son las manifestaciones de la asociatividad empresarial en las PyME?
- ¿Se da la asociatividad empresarial intencionada hacia el aprendizaje organizacional en las PyME?
- ¿En los procesos empresariales en las PyME, se interrumpe la línea del aprendizaje organizacional?
- ¿Cuáles son los riesgos de las interrupciones en la línea del aprendizaje organizacional en las PyME?

El diagnóstico permitirá desarrollar apoyos enfocados al desarrollo estratégico emergente de las empresas estudiadas, de tal modo que se fortalezca una cultura administrativa

proactiva y no reactiva, que incida en la disminución de costos y mejora del tejido empresarial local.

La presente investigación se centra en el análisis de la relación entre la asociatividad empresarial y el aprendizaje organizacional a través del desarrollo de un modelo de seguimiento y riesgo.

Justificación

Una actitud pasiva ante los constantes cambios sociales y económicos actuales, y la acelerada dinámica empresarial influenciada por la globalización, pone en riesgo la subsistencia de la empresa, sobre todo de las PyME, por eso es necesario que el empresario de hoy, considere la posibilidad de efectual alianzas estratégicas que le permitan hacer frente con mayor fortaleza a los nuevos desafíos.

Promover la asociatividad empresarial genera una ventaja competitiva por el fortalecimiento de la imagen de grupo, asimismo puede funcionar como una estrategia orientada a el aprendizaje organizacional si se le da seguimiento.

El presente estudio ofrece bases para el diseño de un modelo de seguimiento y riesgos del aprendizaje organizacional en empresas que practican alianzas estrategicas, con la finalidad de promover la explotación de beneficios de la asociatividad en más áreas funcionales de la empresa, como son los programas promocionales, ampliación de mercado y procesos de comercialización, entre otros. El modelo que se propone desarrollar a partir de casos específicos exitosos, es apto para ser replicado en otras PyME.

Objetivo General

El objetivo general de la investigación es desarrollo de un modelo de seguimiento y riesgos con enfoque sistémico, del aprendizaje organizaciónal por asociatividad, de las PyME, con la finalidad de promover la explotación de beneficios de la asociatividad en más áreas funcionales de la empresa.

Objetivos específicos

- Desarrollar una base de datos considerando las variables de fuentes de información, niveles de aprendizaje, cultura organizacional y condiciones para el aprendizaje, así como los beneficios relacionados con la asociatividad empresarial, para facilitar el cruce de variables en el análisis de los datos.
- Estimar niveles de asociatividad aplicando la teoría de los subconjuntos borrosos para incluir indicadores de riesgo en la base de datos.
- Alimentar la base de datos con los indicadores de asociatividad identificados en el contexto de estudio para dar seguimiento a las lineas de aprendizaje organizacional y, en su caso, identificar interrupciones en la misma.

Marco de referencia

Sin duda alguna, la globalización, la incorporación de la tecnología a la cotidianidad y la innovación constante en lo relacionado con dispositivos y servicios para la conectividad en el planeta, lo han permeado todo, y la dinámica económica y empresarial no ha sido la excepción, de tal modo que aferrarse a las prácticas tradicionales en los negocios es, hoy más que nunca, una decisión fatal. La oportunidad se visualiza, precisamente, en el aprovechamiento de las tecnologías para la acción empresarial.

Una investigación que llama la atención es la desarrollada en Coahuila, México, y que aborda la *asociatividad* como estrategia (Mariño, 2012) proponiendo un modelo enfocado al desarrollo empresarial, considerando elementos tales como visión, orientación de acciones, espacios de raciocinio para la toma de decisiones, identificación/creación de ventajas competitivas, seguimiento y control de desempeño, acentuación de la funcionalidad de cada elemento con un enfoque sistémico. Otra investigación localizada (Michalus, Hernández, & Saracho, 2009), a raíz de la política de la liberalización de los mercados en los últimos años, han surgido nuevos paradigmas para las organizaciones, como la calidad total, la reingeniería y la mejora continua en el interior de las empresas, tendientes a disminuir costos, aumento de la productividad, las alianzas estratégicas, las redes, la asociatividad, los clúster y la colaboración de las cadenas productivas como

formas de elevar la competitividad. La asociatividad empresarial es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde comparten la misma necesidad; cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial decidiendo voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común (Michalus y otros 2009). Al respecto, la investigación "*Redes de Cooperación entre PyMes orientadas al desarrollo local, una aproximación conceptual a su conformación"* (Michalus, Hernández, & Saracho, 2009)**,** orienta al planteamiento conceptual de un modelo de cooperación flexible entre Pequeñas y Medianas Empresas (PyME), de manera que actúe como una práctica fuertemente estimulante del desarrollo local de la provincia de Misiones, Argentina, sobre la base de fortalecer esta componente del tejido empresarial mediante la asociatividad.

La acelerada dinámica cultural, social, económica actual no dan tregua en la toma de decisiones, y menos en asuntos de negocios. No todas las organizaciones logran sobrevivir a las exigencias de su entorno a través del tiempo. Posibles explicaciones del fenómeno son planteadas a través de la Teoría de Contingencias, propuesta desde 1965 por Miller y Cangelloti (Garzón & Fischer, 2010), donde se usa, por vez primera, la expresión *aprendizaje organizacional*. Las circunstancias en las que se desarrollan las organizaciones se distinguen por una alta tasa de difusión e inserción de la tecnología en la cotidianeidad, así como el incremento en la intensidad del conocimiento y la necesidad de una retroalimentación positiva de la industria, lo que obliga a acciones emergentes en la administración de las empresas. Por otro lado, el aprendizaje organizacional (AO) implica diferentes tipos de conocimiento y varias etapas en su proceso, desde la fase cognitiva propia del individuo pensante, hasta la fase de la socialización del mismo. Dicha tipología del conocimiento en conjunto con las mencionadas características del entorno, marcan la complejidad del tema, por lo que se ha optado partir de lo más general, que es el AO, hacia lo particular, es decir, la asociatividad como estrategia de aquel.

La Fundación Iberoamericana para la Gestión de la Calidad considera el aprendizaje organizacional como un "Proceso de mejora de la Organización que genera innovación y procesos de cambio, basado en las *lecciones aprendidas* que se derivan del análisis de la realidad" (FUNDIBEQ, 2012). Se refiere a entidades, grandes o pequeñas, públicas o

privadas, las cuales transforman información en conocimiento, lo difunden y explotan con el fin de incrementar su capacidad innovadora y competitiva. Como se analizará más adelante, en el AO va implícito lo relacionado a la motivación, cultura y actitudes del personal como sistema, la gestión empresarial, la orientación de servicio, capacidad de respuesta a los requerimientos del entorno, entre otros. Se hace énfasis en la expresión "lecciones aprendidas" ya que es la manifestación más clara del AO como producto de un proceso, el cual combina el "know how" individual, de equipo o de departamento, con la teorización del saber para su socialización. Ahumada (2001), en su definición, incorpora lo que llama *cambio en la lógica dominante de la organización* y que da paso a la posibilidad de nuevas decisiones o decisiones significativas que modificarán las formas en las que se venía procediendo, obligando a todos a entrar en una curva de aprendizaje.

Eventualmente dicha curva de aprendizaje se normalizará y vendrán nuevos cambios, generando avance en el aprendizaje organizacional. El aprendizaje organizacional se refiere (…) no sólo a lo que la organización sabe hacer, sino también a lo que potencialmente podría llegar a ser gracias a sus conocimientos (Ahumada, 2001). Cabe aclarar que, para el autor, no todos los nuevos conocimientos terminan generando cambios en la lógica dominante, sino que, como podemos comprender, algunos de aquellos no se consideran tan relevantes. En ambos análisis la comunicación es fundamental, sin embargo *M. Tobio* (Nuñez, 2004), considera que, según el nivel de desarrollo de las organizaciones, existen tres estadios de conciencia de la importancia de la comunicación organizacional.

Por otra parte, la asociatividad es un recurso estratégico emergente que, sobre todo, las PyME, aplican dada la globalización y la dinámica económica y social que esta conlleva. La asociatividad puede incrementar la competitividad de las empresas por la fortaleza que inyecta a la cadena productiva y posibilita la inserción de productos, bienes y servicios, en otros mercados. La asociatividad es parte de una articulación productiva en la cual, cada eslabón mantiene un conocimiento limitado de su dinámica y lo aporta como parte de un todo. En esta segunda dimensión a analizar se enfoca el tema de la asociatividad como fuente del AO, se revisan las definiciones dadas al respecto, así como las condiciones y manifestaciones de la misma.

Se entiende por asociación a la unión de organizaciones y/o personas por un fin común (FUNDIBEQ, 2012) y regularmente se refiere a empresas u organizaciones del mismo giro. A diferencia que la asociatividad, la asociación no compromete los conocimientos de cada integrante y se limita al acompañamiento y compartimento de fuerzas en pro de un objetivo definido, mas no del proceso de desarrollo organizacional. La asociatividad, en cambio, puede definirse como una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa mediante la cooperación o el establecimiento de acuerdos con otras empresas para la ejecución de una serie de acciones dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados (Gómez, 2011). Aunque algunos otros analistas consideran que la asociatividad puede darse entre organizaciones del mismo giro o similar, los esfuerzos van encaminados a enfrentar en mejorres condiciones la competencia globalizada, por lo que puede considerarse una capacidad de asociatividad a elementos variados de toda una cadena productiva, en la que se incluyen proveedores de materiales, de servicios, de consultoría, de distribución, etc. En este caso se considera que la asociatividad se da entre organizaciones cuyas habilidades se complementan entre sí (Gómez, 2011).

La asociatividad implica, en primera instancia, compartir conocimientos, integración de acciones e involucrameinto en otras áreas de acción. Pero entonces, se requiere un esfuerzo superior ya que aquello hace necesario un cambio en la cultura de las organizaciones (Cervilla, 2007), en cuanto a su apertura técnica y comercial, es decir, vencer la resistencia como organización para abrir sus puertas y mostrar sus procesos a otros miembros del grupo, además de compartir información sobre ventas, clientes y demás aspectos básicos de la actividad empresarial.

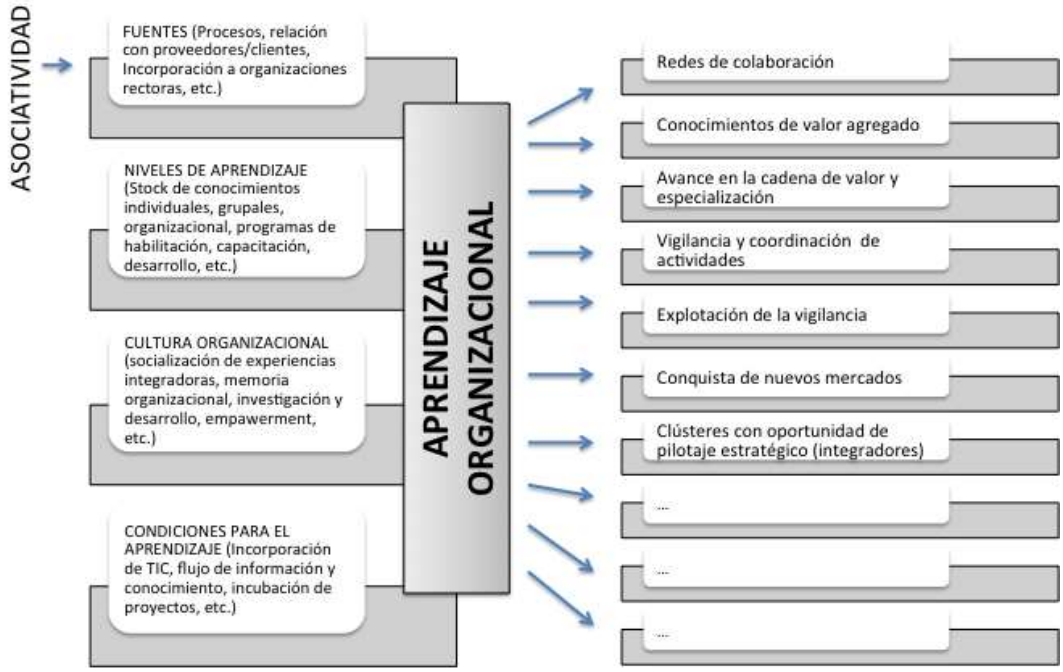
La asociatividad puede tomar también las figuras de redes, en las cuales lo miembros pueden o no estar compitiendo por un mismo mercado, ya que eso dependerá del hecho de si la red es horizontal o vertical, respectivamente. La asociatividad hará necesario el establecimiento de reglas y normas, sobre todo para el manejo de la información, pero también para la administración de los derechos y las obligaciones, además de la regulación

de posiciones que desean conservar los miembros que desean participar de tal alianza. Para que la asociatividad pueda consolidarse en una organización son muchos factores los que inciden: confianza, precisión de objetivos, compromiso, definición de roles, términos de la membresía, liderazgo de gestión, penalidades y sanciones, contrato integral (Mathews, 2014).

Los Modelos de Asociatividad más conocidos son las franquicias, los consorcios, *joint venture* y la subcontratación. Sea exitosa o no, cualquier experiencia de asociatividad empresarial es valiosa por la relación productiva que se haya dado, la investigación que se tiene que haber hecho y la negociación que se haya generado. El simple hecho de colocarse en una posición propicia para el desarrollo visionario, y más si se trató de una primera vez, ha impulsado a la organización hacia delante en una experiencia de cambio. Sin embargo, crecer en ese sentido es un proceso y es un tema complejo en el que cobran importancia aspectos tales como la cultura empresarial y social, además de las condiciones económicas y las políticas del Estado.

La asociatividad empresarial se manifiesta como AO a través de la construcción de significados para la propia empresa. Algunos de estos significados que son objeto de evolución, de acuerdo al análisis planteado por Castellanos (2010) son la inteligencia de mercados e identificación de oportunidades de negocio o demandas sociales específicas; búsqueda de formación tecnológica; identificación de agendas de investigación y de proyectos de innovación y desarrollo; nuevos modelos de negocio; preselección, evaluación y selección de proyectos; identificación e integración de financiamiento para las agendas y proyecto; gestión de alianzas y redes con actores; gestión del proceso de innovación hasta el posicionamiento en el mercado del producto o servicio; transición a una organización que aprende; creación de conocimiento. Se presenta a continuación gráficamente algunos de esos ítems del AO los cuales representan expectativas, ventajas y beneficios potenciales a través de la asociatividad (Ver Fig. 1).

Fig. 1. Representación de las expectativas, ventajas y beneficios de la asociatividad empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

Metodología

El criterio para determinar el tipo de investigación se ha tomado de los planteamientos de Hernández, Fernández, & Baptista (2009). Se plantea primero como de tipo descriptivo ya que se perfilará y caracterizará el aprendizaje organizacional, así como el grado de asociatividad en un estudio de caso. En segundo lugar se considera que la investigación es de tipo correlacional porque se analizará el grado de vinculación entre las variables mencionadas.

Con respecto al método y siguiendo las reflexiones de Marradi, Archenti, & Piovani (2007), se considera el método hermenéutico, ya que, a partir de las particularidades de las acciones concretas relacionadas con asociatividad, en este estudio de caso, se esclarecerá la función de ésta dentro de un todo que es el AO.

El enfoque de esta investigación es eminentemente cualitativo, ya que se trata de un estudio de caso (Rodriguez, Gil, & García, 1999), por ende, se desarrollará en su contexto natural

haciendo uso de un diseño emergente, la cual es una base de datos que facilite el cruce de variables (Asociatividad Vs. AO), el cual es un procedimiento interpretativo ya que a partir de ello se generan constructos (Briones, 2002). Asimismo, gran parte de las técnicas de recogida de datos son actas y registros, además de un cuestionario que, si bien sus resultados se cuantificarán, éstos posteriormente formarán parte del recurso metodológico central, el cual es la base de datos.

En cierto sentido, el seguimiento del aprendizaje organizacional mediante la asociatividad (AO/A), como es en este planteamiento, constituye una evaluación del proceso, metodologías y recursos empleados, sin embargo no es el único aspecto que interesa, sino también la eficiencia lograda con respecto al objetivo alcanzado y su grado de consecución. Es así como, al evaluar la estrategia, deben considerarse aspectos relacionados con la idoneidad de la estrategia, su eficacia y la eficiencia de la misma en base al comparativo de los recursos empleados Vs. los resultados obtenidos. El cómo evaluar debe quedar definido desde que se planea la estrategia. Con respecto a quiénes deben llevar a cabo la evaluación del AO/A, no es extrictamente necesario ser inflexible, ya que la evaluación relacionada con la estrategia de asociatividad se puede llevar a cabo por un ente externo a la alianza y basándose en el contrato o convenio escrito previo, mientras que el AO puede evaluarse internamente basándose en indicadores de crecimiento y desarrollo organizacional.

Algunas herramientas de evaluación no son muy diferentes a los instrumentos utilizados en una investigación científica, ya que los métodos y técnicas de análisis de los mismos sí deben guardar cierta rigurosidad y deben ser validados, ya que en base a ellos habrán de tomarse decisiones más adelante dentro de la organización. Algunos de estos instrumentos nos lo señala el Manual de Gestión Asociativa (Arnaiz, Ortiz, Díez, Urretxaga, Fernández, & Gutiérrez, 2001):

- Encuestas entre las personas usuarias potenciales o directas
- Cuestionarios de preguntas cerradas, abiertas o mixtas
- Fichas de recogida de datos
- Reuniones de los equipos de trabajo
- Fotografías y videos

La lista es ejemplificativa y no limitativa. Cada organismo debe asegurarse de que el seguimiento se haga por personas o equipos competentes que tengan claro el objetivo de la evaluación y la información que se busca para el fortalecimiento de la gestión directiva. De la misma fuente se plantean algunos de los indicadores prioritarios que deben tomarse en cuenta a la hora de ir evaluando los procesos y los resultados:

- Expectativas previas
- Aspectos positivos
- Aspectos negativos
- Objetivos que se han cumplido
- Metodología (materiales incluidos) y dinamización
- Recursos e infraestructura
- Organización general
- Trabajo de equipo
- Coordinación
- Beneficios concretos que ha aportado a la entidad
- Dos o tres aspectos en los que se debería seguir trabajando
- Comentarios y sugerencias
- Valoración global

Con la finalidad de optimizar la utilidad de los hallazgos y conseguir una correcta identificación de los aprendizajes organizacionales, es conveniente ser muy cuidadoso en una selección diferenciada de los métodos/técnicas para el procesamiento de la información.

Operativamente se recomienda tener previstas hojas de trabajo, matríz de impactos, diagrama de analisis de fortalezas-debilidades-amenazas-oportunidades, etc. Algunos ejemplos específicos los presenta (Forero & Bejarano, 2014), que aunque se trata de un estudio de caso, amplían el panorama para el diseño de los instrumentos de control en el proceso de seguimiento y evaluación (Ver Fig. 2, 3 y 4).

Fig. 2. Hoja de trabajo como instrumento para el registro de datos.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
O1. O2. O3.	A1. A2. A3.
FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1. F2. F3.	D1. D2. D3.

Fuente: Forero & Bejarano (2014).

Fig. 3. Matriz de Impacto, FODA ponderado.

FORTALEZA	IMPACTO			OPORTUNIDADES	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO		ALTO	MEDIO	BAJO
DEBILIDADES	IMPACTO			AMENAZAS	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO		ALTO	MEDIO	BAJO

Fuente: Forero & Bejarano (2014).

Fig. 4. Formato para el análisis FODA.

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	Enumerar las de mayor impacto FCE	Enumerar las de mayor impacto FCE
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS	ESTRATEGIAS
Enumerar las de mayor impacto FCE	FO	FA
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS	ESTRATEGIAS
Enumerar las de mayor impacto FCE	DO	DA

Fuente: Forero & Bejarano (2014).

La recogida sistemática de información garantiza el rigor y aporta a la validéz y oportunidad de los resultados. Algunos indicadores, hechos o expresiones concretas de la asociatividad se enfocan a números, por ejemplo, de asistentes, intervenciones, participantes, nuevos, actividades realizadas, actividades suspendidas, incidencias e impactos en los medios de comunicación, recursos empleados. Algunos otros de los indicadores pueden ser más bien de carácter cualitativo, tratando de identificar incremento en la comunicación, colaboración, participación, análisis de problemáticas presentadas, análisis de contenidos, imprevistos, desarrollo, etc. La figura 5 muestra gráficamente un ejemplo de etapas y tiempos para alcanzar impactos en la asociatividad. Se trata de conseguir lo más sistemática y metódicamente posible la generación de las bases para la compresión y valoración de los resultados obtenidos en cada fase e integralmente.

Fig. 5. Ejemplo de etapas y tiempos para alcanzar impactos en la asociatividad.

Fuente: Arnaiz, Ortiz, Díez, Urretxaga, Fernández, & Gutiérrez (2001).

La asociatividad, como proceso técnico-humano, constituye un subsistema, donde los principales protagonistas son personas cuyas funciones se integran creando una expectativa. El no entender que la expectativa tiene sus límites en el marco de la asociatividad como mera estrategia puede generar dificultades.

Por otra parte, el aprendizaje organizacional también presenta factores de riesgo, entre los que se pueden destacar centralización, compromiso débil, blanquismo, la soberbia y la arrogancia. La competencia entre individuos también suele cobrar su factura en el AO. Tales factores de riesgo plantean las bases de identificación de los interruptores del aprendizaje organizacional vía asociatividad.

Resultados

A partir del marco de referencia se determinaron las categorías de análisis para el seguimiento y riesgo del aprendizaje organizacional (Ver Fig. 6 y 7). Una vez definidas las unidades de análisis, se procedió a la elaboración de la base de datos correspondiente, donde se registrarán las incidencias y periodicamente se evaluará la operación de la alianza estratégica.

Fig. 6. Categorización, codificación definición de hechos observables de riesgo del aprendizaje organizacional.

CATEGORÍAS DE ANÁLISIS	CÓDIGO	HECHOS A OBSERVAR
Individualismo	ID	Las personas solo se ocupan de su puesto sin responsabilidad por el resto de la organización.
Falta de compromiso	FC	La práctica generalizada de echar la culpa de los errores a los demás, y no reconocer nunca los propios.
		Criticar a la organización, pero sin aceptar la responsabilidad de corregir los errores.
Actitudes defensivas	AD	Pensar que si se responde con agresividad ante los problemas es sinónimo de proactividad, esto es, tratar de afrontarlos antes de que estallen.
Gestión reactiva	GR	Prestar atención a lo inmediato, sin ir más allá de los problemas, e ignorando los procesos ocultos y a largo plazo, que constituyen la causa de problemas futuros.
Baja visión proactiva y/o constructiva	BVPC	La incapacidad de ver cambios lentos y graduales, siendo solamente sensibles a los cambios rápidos y bruscos.
		Cuando el individuo se identifica con la propia incapacidad para verse a sí mismo o ver una situación desde un punto de vista sistémico y actuar en consecuencia.
Tradicionalidad	TR	La ilusión de que se aprende con la experiencia

		La creencia de que el equipo directivo está formado por un grupo de personas capacitadas para resolver todos los problemas de la organización.
		La creencia en que determinadas rutinas o formas de hacer conducen al logro de resultados exitosos.
		Las personas se muestran reacias a dejar rutinas que dominan, y a tener que realizar el esfuerzo de aprender nuevas.
Esnobismo Elitista	EE	La idea de que los directivos nunca cometen errores.
		Aceptación de valores que se saben irrealizables, pero actuando como si no lo fuesen.
		Situaciones en las que el proceso de aprendizaje es interrumpido o parcialmente implantando.
Intimidación	IT	El castigo al portador de una mala noticia.
		Acciones o prácticas que impiden a los individuos o partes de la organización experimentar miedo o confusión".
Incompetencia	IC	Situaciones en las que la acción de los personas producen resultados contraproducentes para sus intenciones, por actuar de acuerdo con sus "teorías en uso".
		La incapacidad para el tratamiento de la información.
Negación	NG	Situaciones en las que los individuos permanecen ciegos a las incongruencias de sus acciones o niegan que éstas existan, autoengañándose.
Clima organizacional no propicio	CONP	Cuando muchas personas de la organización se niegan a aceptar las incongruencias y los errores, se crea un clima de malestar generalizado.
		Negatividad: acentuar lo negativo, minimizando lo positivo.
		Los privilegios que poseen ciertos individuos de la organización pueden constituir factores de bloqueo al aprendizaje.
Pasividad	PS	Situaciones caracterizadas por una total pasividad y desmotivación de los individuos ante las propuestas u oportunidades de aprendizaje.

Fuente: Elaboración propia.

Fig. 7. Categorización, codificación definición de seguimiento del aprendizaje organizacional.

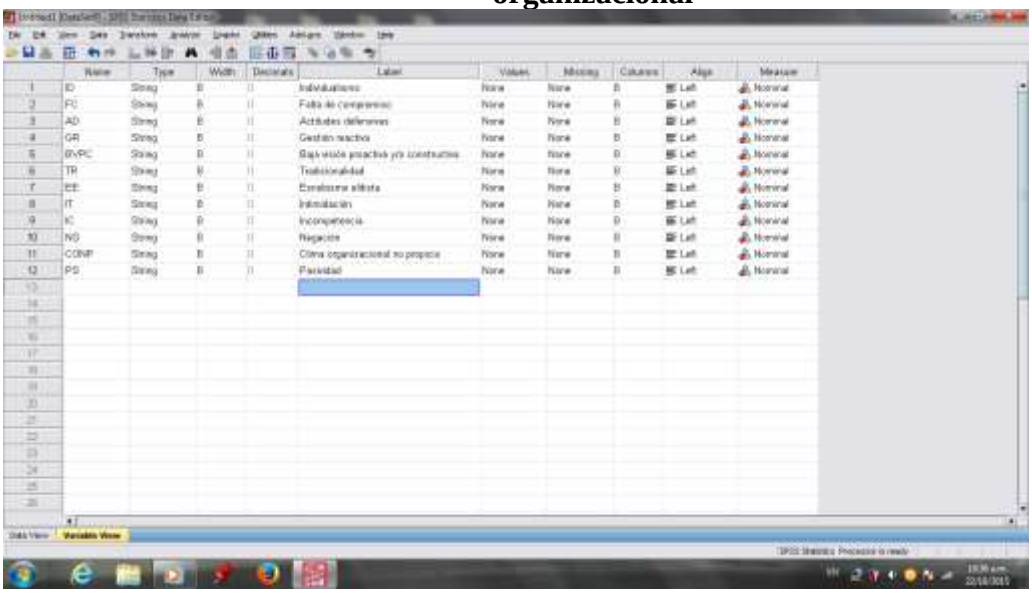
CATEGORÍAS DE ANÁLISIS	CÓDIGO	NIVEL DE SATISFACCIÓN / ALCANCE			
		1	2	3	4
Expectativas	EX				
Aspectos positivos	AP				
Objetivos cumplidos	OC				
Metodología y procedimientos	MP				
Recursos e infraestructura	RI				
Organización general	OG				
Trabajo en equipo	TE				

Coordinación	COO				
Beneficios concretos directos	BCD				
Beneficios concretos indirectos	BCI				
Factores de continuidad	FC				
Valoración global de la experiencia	VGE				

Fuente: Elaboración propia.

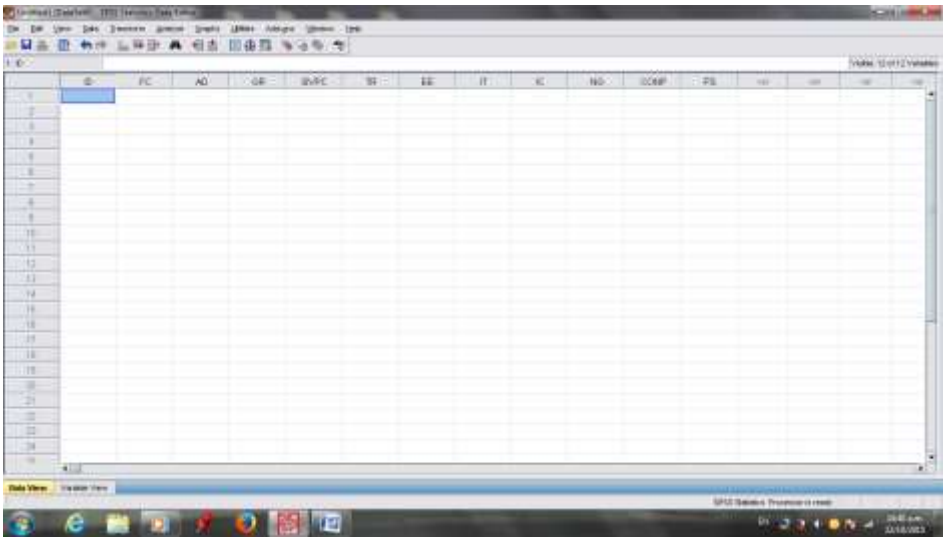
Una vez categorizadas las dimensiones y definidos los ítems de seguimiento y riesgo, se procedió a la construcción de la base de datos donde habrán de registrarse las incidencias que, en el periodo de la alianza estratégica, puedan presentarse y poner en riesgo el aprendizaje organizacional producto de dicha experiencia (Ver Fig. 8 y 9). El programa aplicado para tal efecto es el SPSS para facilitar el cruce de variables.

Fig. 8. Base de datos para el registro de variables de riesgo del aprendizaje organizacional



Fuente: Elaboración propia

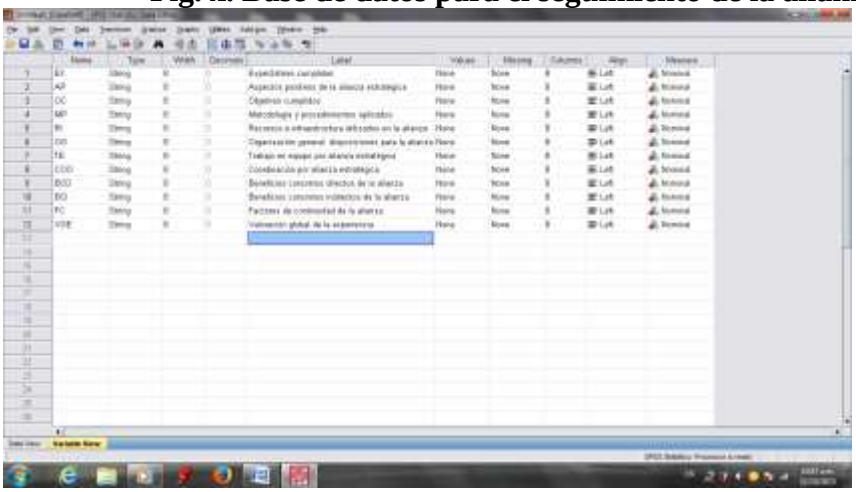
Fig. 9. Pantalla de vista de datos en el registro de incidencias propias de variables de riesgo del aprendizaje organizacional



Fuente: Elaboración propia

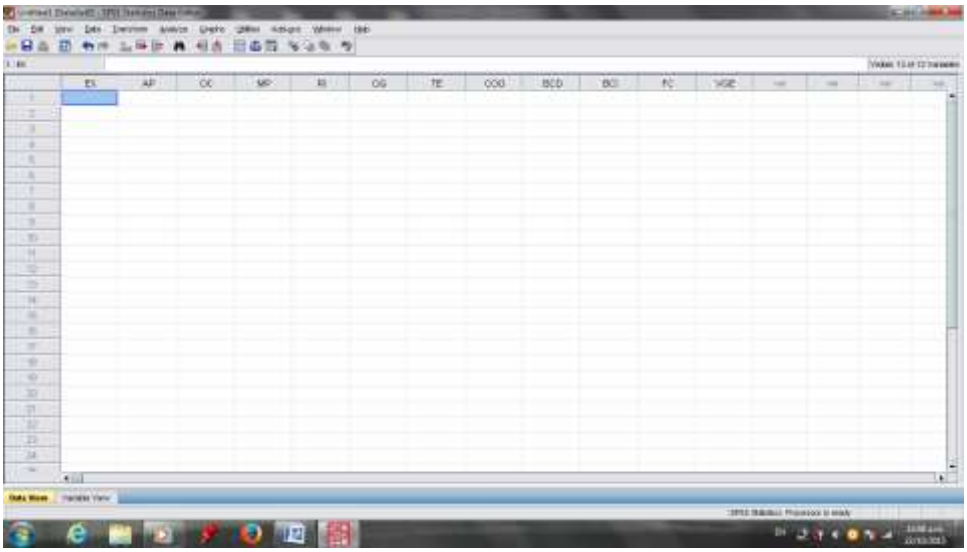
Asimismo se construyó la base de datos donde habrán de registrarse los eventos e incidencias relacionadas con la alianza estratégica o condición de asociatividad por la que está pasando la empresa (Ver Fig. 10 y 11). El programa aplicado para tal efecto es el SPSS para facilitar el cruce de variables.

Fig. x. Base de datos para el seguimiento de la alianza estratégica



Fuente: Elaboración propia

Fig. x. Pantalla de vista de datos en el seguimiento de la alianza estratégica



Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

La sistematización y metodicidad operativa puede propiciar fundamentos para la toma de decisiones. Ello no tiene que ser exclusivo para las grandes empresas y no hay pretexto para que las PyME no implementen mecanismos hechos a su medida. El modelo de seguimiento y riesgo del aprendizaje organizacional por asociatividad es una herramienta de control no limitativa, ya que las variables y categorías, así como los ítems incluidos en las bases de datos pueden ser mejoradas y actualizadas. Con el análisis de frecuencias y gráfico de que es capáz el sencillo programa aplicado, la toma de decisiones es más oportuna. El modelo propuesto pone al alcance de los negocios un procedimiento dinámico de gestión del conocimiento a aprtir de las experiencias en tránsito, en este caso la asociatividad, respetando la diferencia de resultados de acuerdo a la forma en como cada empresa logra abstraer, compartir y desarrollar el conocimiento, pero permitiendo la planificación, coordinación y control de la infinidad de prácticas, experiencias y vivencias organizacionales. Los sistemas lineales han quedado atrás y deben surgir propuestas que permitan un acercamiento al manejo de la complejidad empresarial y, propiamente dicho, a la evaluación de las estrategias emergentes que se despliegan en este ámbito para desarrollar la competitividad.

Referencias Bibliográficas

Ahumada, L. (2001). El aprendizaje organizacional desde una perspectiva evolutiva y constructivista de la organización. *Revista de Psicología de la Universidad de Chile , XI* (1), 139-148.

Arnaiz, N., Ortiz, L., Díez, N., Urretxaga, G., Fernández, R., & Gutiérrez, M. (2001). *Manual de Gestión Asociativa*. (B. B. Diputación Foral de Bizkaia, Productor) Obtenido de Agencia para el voluntariado y participación social: http://www.bolunta.org/quienes_somos.asp

Briones, G. (2002). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales.* Bogotá, Colombia: ARFO Editores.

Castellanos, J. (abril de 2010). Associativity in the evolution phenomenon. Analysis of cases in Colombia. *EAN* , 100-111.

Cervilla, M. (2007). Estrategias para el desarrollo empresarial: asociatividad en el sector plástico venezolano. *Revista de Ciencias Sociales* , 230-248.

Flores, D. (01 de 05 de 2013). *El impacto de la globalización en la empresas*. Obtenido de slideshare: http://es.slideshare.net/danielafloreshernandez1/el-impacto-de-la-globalizacin-en-las-empresas

FUNDIBEQ. (2012). *Glosario Iberoamericano de Términos* (Vol. V.2012). Fundación Iberoamericana para la Gestión de la Calidad.

Forero, W. & Bejarano, C. (2014). *Herramientas e instrumentos de Política Pública vigente para fomentar la asociatividad del sector agropecuario colombiano.* Universidad La Salle, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Bogotá.

Garzón, M., & Fischer, A. (2010). Estudio descriptivo sobre el aprendizaje organizacional, en organizaciones de Brasil, Colombia y República Dominicana. *Investigación Administrativa , 106*, 18-53.

Gómez, L. (2011). Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas: tres estudios de caso. Oaxaca, México.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2009). Metodología de la investigación. (M. GrawHill, Ed.)

Mariño, G. Y. (2012). *La asociatividad como estrategia empresarial.* (G. C. Proceedings, Ed.) Obtenido de EBSCOhost: http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=52bd409f-28e9-4036-95af-78986d43ffd0%40sessionmgr4002&vid=5&hid=4212

Marradi, Archenti, & Piovani. (2007). *Metodología de las ciancias sociales.* Buenos Aires, Argentina: Printing Books.

Mathews, J. (2014). *Agenda 2014: Propuestas para mejorar la descentralización. Asociatividad empresarial.* . Lima, Perú: Universidad del Pacífico.

Michalus, J., Hernández, G., & Saracho, W. (2009). Redes de cooperación entre PYME´S orientadas al desarrollo local: una aproximación conceptual a su conformación. Argentina.

Nuñez, I. (Mayo de 2004). *Scielo*. Recuperado el 26 de Junio de 2015, de ACIMED: http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1024-94352004000300004&script=sci_arttext&tlng=es%23autor

Rodriguez, G., Gil, J. & García, E. (1999). *Metodología de la Investigación Cualitativa.* Málaga: Aljibe.

Zapata, J. & Ramírez, J. (2007). Barreras para el aprendizaje organizacional: estudio de casos. Pensamiento y gestión: revista de la División de Ciencias Administrativas de la Universidad del Norte, (22), 256-282.

Propuesta Preliminar para la Caracterización del Hábitat de la Innovación en las Organizaciones

Juan Luis Ponce de León Ollivier[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, juan.ponceo@hotmail.com

Propuesta Preliminar Para la Caracterización del Hábitat de la Innovación en las Organizaciones

Resumen

El propósito del presente trabajo es presentar un marco integral sobre los aspectos que favorecen la innovación en las organizaciones. Se consideran aspectos del pensamiento creativo y de su implementación revisados en la literatura que es descriptiva por naturaleza. El resultado es la propuesta inicial de un modelo de hábitat de la innovación, que considera el proceso de generación de ideas y los requerimientos internos de la organización para su aplicación.

Palabras Clave: innovación, creatividad, organización

Characterization of Innovation Habitat in Organizations: A Preliminary Analysis

Abstract

The purpose of this paper is to present a comprehensive framework on aspects that promote innovation in organizations. It considers aspects of creative thinking and its implementation revised in the literature. The study is descriptive in nature. The result is an initial proposal of a habitat model of innovation that considers the process of generating ideas and the internal organizational requirements for its implementation.

Keywords: innovation, creativity, organization.

Introducción

La palabra hábitat proviene del vocablo latino habitatum, verbo frecuentativo de habitum, supino de habeo, cuyo concepto es tener, poseer, contener, guardar, mantener. Hace referencia al lugar que presenta las condiciones apropiadas, los elementos que garantizan la supervivencia y el desarrollo en ese sitio de algo.

Innovación es el proceso de traducir una idea en un bien o servicio que crea valor. La innovación involucra la aplicación deliberada de información, imaginación e iniciativa en la

obtención de mayores o diferentes valores de los recursos disponibles. Incluye los procesos por los cuales nuevas ideas son generadas y convertidas en productos o servicios útiles.

Al lugar que presenta las condiciones apropiadas para que la innovación exista y se desarrolle es a lo que llamaremos hábitat de la innovación, cuyos descriptores se analizan en el presente artículo.

Las organizaciones post-industriales son ahora basadas en el conocimiento y su éxito depende de su creatividad e innovación (Martins & Terblanche, 2003). Si una organización quiere atraer a la más grande generación en la historia, los millenials, debe ofrecer sentido de propósito y la habilidad para innovar (Verhage, 2015).

Problema

El trabajo que se realiza busca dar respuesta a la interrogante siguiente: ¿Cuáles son los factores internos en las organizaciones que favorecen la ocurrencia de la innovación?

Método

Revisión de la literatura que es descriptiva por naturaleza. El propósito es describir el fenómeno tan preciso como sea posible. La literatura en las ciencias administrativas y estudios en las ciencias neurológicas son utilizadas para describir la creatividad e innovación en las organizaciones.

Importancia del Ecosistema de la Innovación

El Dr. Jesús González Hernández, director general del Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial (CIDESI) señaló en el III Seminario Iberoamericano de Periodismo de Ciencia, Tecnología e Innovación que “la innovación no es espontánea, para que un país pueda tener mercados globales en un tema determinado, tiene que crear un ecosistema favorable” (González Hernández, 2015).

Sonia Benito, Manuel Platero y Antonio Rodríguez mencionan en su estudio de factores determinantes de la innovación que las organizaciones “tienen que compensar los

obstáculos provocados por la apertura de los mercados en términos de competitividad, con un uso más eficiente de los recursos disponibles y con la innovación como factor imprescindible para alcanzar la ventaja competitiva" (Benito Hernández, Platero Jaime, & Rodríguez Duarte, 2012). De acuerdo con ellos, los factores del entorno determinantes de la innovación que han sido ampliamente estudiados corresponden a empresas grandes, por lo que al pierden poder a la hora de explicar la decisión de innovar en las empresas más pequeñas, en favor de factores de carácter interno tales como los aspectos culturales, organizativos y financieros.

"Un reto para las economías en desarrollo es crear entornos favorables para el conocimiento y la innovación" (Palacio, Domínguez, & Cardona, 2007). En el paradigma actual de Ciencia y Tecnología, se "innova en todas las actividades que generan riqueza. La dimensión de la innovación va desde las marginales o incrementables hasta las que generan nuevas tecnologías y sectores productivos" (Pérez, 2000). Joseph Schumpeter (1934) afirmaba desde hace más de 80 años que el desarrollo económico está movido por la innovación, en un proceso dinámico, en el cual nuevas tecnologías sustituyen a las anteriores. En la actualidad, se consideran no solo a las tecnologías como fuente de innovación. Joe Tidd y John Bessant (2013), por ejemplo, hacen énfasis en la condición cambiante del entorno, ampliando el espacio tradicional de innovación y sugiriendo su clasificación en:

- Innovación de producto – cambios en lo que una organización ofrece: productos y servicios.
- Innovación de proceso – cambios en la forma en que los productos y servicios son creados y distribuidos.
- Innovación de posicionamiento – cambios en el contexto en el que los productos y/o servicios son introducidos.
- Innovación de paradigma – cambios en los modelos mentales subyacentes que dan soporte a lo que la organización hace.

La interacción con el mundo requiere solución creativa de problemas todos los días. La innovación se ha convertido en el principal motor de crecimiento: es clave tanto para

aumentar la productividad a través de la mejora de procesos como para la creación de nuevos productos y servicios de mayor valor. La innovación es la base del crecimiento económico (Léger & Swaminathan, 2007) y, como tal, es una herramienta fundamental para el desarrollo de los países. Conocer los factores internos de las organizaciones que detonan su capacidad de innovación permite que éstos sean desarrollados en las organizaciones para la creación de productos y servicios con mayor valor, habilitando el desarrollo de ventajas competitivas

Las organizaciones requieren, para su sostenibilidad de por lo menos un diferenciador que sea la base de su Ventaja Competitiva. Y si ese diferenciador es fácilmente imitable o reproducible, la ventaja competitiva se desvanece. Difícilmente se puede tener un diferenciador, base de ventaja competitiva, si ese diferenciador no está basado en la generación de nuevas ideas y de su implementación: la innovación. De ahí, la importancia de contar con un modelo, que permita gestionar y desarrollar a las organizaciones sus factores internos para la innovación.

El proceso de la creatividad

En años recientes, las tecnologías de imagenología cerebral, tales como la resonancia magnética, han permitido observar al cerebro humano en acción y determinar cómo funcionan los grupos neuronales (Bryner, 2007). Cuando un estímulo del mundo exterior alcanza a las neuronas en el cerebro, éste se convierte en una unidad básica de percepción llamada pensamiento primario (Yokoyama, y otros, 2006) (Mayer, Xu, Paré-Blagoev, & Posse, 2006) (Grimm, y otros, 2006) (Wood, Nuerk, & Willmes, 2006) (Hiroki, y otros, 2006). Ese pensamiento primario, es almacenado en la memoria, formando parte del acervo de pensamientos del ser. Para formar una idea, varios de estos pensamientos primarios se ensamblan (Dharani, 2015). Una creciente evidencia apunta a que los estados mentales surgen de la combinación de los procesos psicológicos asignados a redes cerebrales distribuidas a gran escala, creando emociones, pensamientos complejos y sentimientos. Aunque estos estados mentales difieren en la contribución a la formación de redes (Oosterwijk, Lindquist, Anderson, Dautoff, Moriguchi, & Feldman Barret, 2012) se forman

patrones de procesos cognitivos cuya señal es posible decodificar (Yang, Huang, Gonzalez-Castillo, Dai, Northoff, & Bandettini, 2014).

Las Ideas son parte del rasgo humano de la creatividad. Creatividad es la habilidad de conectar conocimientos y experiencias (Müller-Krogstrup, 2013), pensamientos, para la formación de nuevas ideas. Creatividad es lo que hace llegar a soluciones diferentes, es el motor que nos mueve hacia delante: el desarrollo de la humanidad ha dependido de la innovación creativa. (Benjamin Baird, Smallwodd, Mrazek, Kam, Franklin, & Schooler, 2012)

La creatividad ha sido estudiada desde distintas perspectivas. Uno de los aspectos más importantes en el estudio de la creatividad es el fenómeno que los investigadores llaman visión. Diversos estudios han mostrado que el ser humano piensa de forma distinta en un momento creativo a cuando lo hace de forma racional o lógica (Springer & Deutsch, 1991). De acuerdo a las investigaciones de Roger Wolcott Sperry, el lado derecho del cerebro es la parte creativa y el lado izquierdo es la parte lógica (Sperry, 1961). Sin embargo, investigaciones recientes muestran que en ambos lados del cerebro existe un lóbulo llamado circunvolución temporal superior, y es en la circunvolución temporal superior derecha donde se desarrolla la creatividad, donde los "destellos" de visión ocurren. El resultado está basado en un amplio rango de información e ideas, provenientes de distintos lugares en el cerebro, que se combinan de una nueva manera (Müller-Krogstrup, 2013).

Así, el proceso creativo inicia con la percepción del mundo exterior, que el cerebro transforma en pensamiento primario. Los pensamientos primarios se ensamblan para formar ideas, y cuando se combinan pensamientos e ideas de nuevas formas, se tienen ideas creativas.

Cuando una idea es repetida cíclicamente en el cerebro, debido a que cumple con tener exposición a un estímulo exterior, estar dentro de una rutina y tener una recompensa – algo que ayuda al cerebro a recordar la combinación de pensamientos en el futuro – se crea un hábito (Duhigg, 2012). En cuanto un hábito se convierte en automatismo, la parte de toma de decisiones del cerebro, incluyendo la disponibilidad a la percepción, disminuye su

actividad: el cerebro empieza a trabajar cada vez menos. Los paradigmas son hábitos: ideas repetidas cíclicamente que terminan por ser aceptadas per se, y que constituyen una barrera a la creatividad, a la combinación de pensamientos en una nueva forma.

Inteligencia es la capacidad para aprender, razonar y comprender. Los seres inteligentes tienen habilidad para almacenar una mayor cantidad de información, pensamientos primarios y complejos, en el cerebro. Así, el cerebro tiene más posibilidades de realizar nuevas combinaciones de pensamientos, de generar nuevas ideas, de ser creativo. Inteligencia es una de las bases de la creatividad, sin embargo no necesariamente significa mente creativa (Müller-Krogstrup, 2013).

La Innovación

La interacción con el mundo requiere solución creativa de problemas todos los días. La innovación convierte el conocimiento en un producto, servicio o práctica administrativa que aporta nuevas ventajas en el mercado, además de ser un elemento importante en el desarrollo económico y social que desencadena cambios en el bienestar en general (Llach Pagés, Mancebo Fernández, & Bikfalvi, 2007). Innovación es la implementación de ideas creativas. De acuerdo con Rajnish Tiwari (Tiwari, 2008), Innovación es la implementación de un producto, servicio, proceso, método de mercadotecnia y mercadeo, método organizacional, estructura organizacional o relación externa nuevo o significativamente mejorado.

Para ser innovadora, una organización debe gestionar y fomentar un ambiente interno (Bysted, 2013) que dé soporte a los rasgos de comportamiento innovador entre los empleados (Dobni, 2010). Los empleados son parte importante en la capacidad de innovación de una organización, ya que son responsables del desarrollo y de la reactividad a la modificación de ideas (Scott & Bruce, 1994), conocido como comportamiento innovador en el trabajo. La satisfacción en el trabajo y el involucramiento mental modulan el ambiente organizacional interno que da soporte a la innovación (Bysted, 2013).

Los determinantes de una cultura organizacional innovadora son estrategia, estructura, mecanismo de soporte, y comunicación abierta (Martins & Terblanche, 2003). Los valores,

normas y creencias pueden impulsar o inhibir la innovación. Existen además factores de conocimiento, tales como el capital intelectual y la capacidad de capturar y dar sentido a la información, institucionales, como la estructura organizacional, de costo, que determinan los recursos que pueden ser aplicados a la actividad innovadora y de mercado que determinan la capacidad de una organización de implementar la creatividad (Gamal, 2011).

La innovación, al ser la implementación de ideas creativas, requiere de un entorno en que pueda darse esa implementación. La implementación depende de que se pueda dar, primero, el proceso creativo, de que se quiera realizar, de que se tengan los recursos necesarios para llevarla a cabo, de que se tenga la información suficiente para tomar la decisión de innovar y de que exista una ambiente organizacional interno que da soporte a la innovación.

Modelo Habitat de la Innovación

De acuerdo a la información revisada respecto al proceso de innovación, se propone un modelo inicial de hábitat de la innovación que considera los siguientes aspectos:

Un núcleo central de capacidad creativa (creatividad), desarrollada como un proceso de generación de ideas a través de la combinación de pensamientos primarios y complejos.

Una envolvente primaria de factores necesarios para el proceso creativo, que considera:

- La capacidad de percepción para capturar la información del mundo exterior, otorgarle sentido propio y transformarla en pensamientos.
- La capacidad de imaginación, generadora de nuevas combinaciones de pensamientos y por ende nuevas ideas.
- El capital intelectual, que determina el número de posibilidades de realizar nuevas combinaciones de pensamientos.
- La actitud, motivadora del proceso creativo, que define las creencias y cogniciones que determinan la disposición de hacer, de crear.

Una envolvente secundaria de factores que determinan la Innovación, entendida como la implementación de las ideas creativas, relacionada con las distintas actividades de una organización de acuerdo al Manual de Oslo (OECD & Eurostat, 2005): innovación de producto, innovación de proceso, innovación organizativa e innovación mercadológica.

Esta envolvente secundaria considera:

- A la estructura organizacional, que debe ser diseñada para gestionar y fomentar un ambiente interno que dé soporte a los rasgos de comportamiento innovador entre los empleados,
- A la cultura organizacional, entendida como el conjunto de creencias, normas y valores de una organización, en que las nuevas ideas sean acogidas y el cambio sea aceptado con facilidad,
- A los aspectos de bienestar organizacional que son de interés particular del investigador debido a que existe evidencia de factores psicológicos que son favorables a la innovación, como lo muestran el estudio de Silvia da Costa, Darío Páez, Flor Sánchez, Sonia Gondim y Marta Rodríguez (2014), la investigación de Tammy Leanne Reid (2009) y el trabajo de Frances Jørgensen and John P. Ulhøi (2010), y que impacta positivamente en el desarrollo organizacional y en la motivación hacia el trabajo y el cambio, mejorando la salud física y mental de los empleados (Watson & Gauthier, 2003).
- A la comunicación, como herramienta de movilidad de la información en la organización, que permite relacionar necesidades e intereses de la propia organización con su personal y su entorno.
- Al soporte o patrocinio del proceso de cambio, que es necesario para el involucramiento de los distintos actores dentro de la organización que inciden en la toma de decisiones y que pueden apoyar u oponerse a los proyectos de innovación.
- A los recursos, elementos necesarios para convertir las ideas en nuevos productos, servicios, procesos o métodos.

Gráfico 1: Modelo de Hábitat de la Innovación. Elaboración propia

El modelo propuesto es el inicio de un trabajo de investigación que busca definir cada uno de los aspectos de las dos envolventes que conforman el hábitat, interno a la organización, de la innovación, sus determinantes y dimensiones así como el grado de pertinencia y relación con el nivel de innovación, que tiene la finalidad de integrar un conjunto de conocimientos que permitan ser aprovechados para el desarrollo organizacional sostenible.

De acuerdo con el trabajo realizado por Eva Velasco, Ibon Zamanillo y Miren Gurutze (2008) la mayoría de los modelos actuales conciben la innovación como un proceso de desarrollo y comercialización de una idea, sin considerar la etapa de generación de ideas y exploración. La innovación en el contexto actual debe ser modelada como la integración de diversos factores que confluyen en la creación de una nueva solución o en el mejor aprovechamiento de una oportunidad que confiere a quien la desarrolla una ventaja competitiva.

Conclusión

La Innovación requiere de un entorno que le sea favorable para desarrollarse. Los diversos factores que inciden en la innovación han sido ampliamente estudiados, sin embargo, la concepción de un hábitat favorable a la innovación no ha sido totalmente explorado, dejando espacio a la generación de conocimiento en ese aspecto. El modelo integral de

hábitat de la innovación aquí presentado abre la posibilidad de ser validado, mejorado y definido a mayor profundidad a través de futuras investigaciones empíricas.

Referencias

Benito Hernández, S., Platero Jaime, M., & Rodríguez Duarte, A. (2012). Factores Determinantes de la Innovación en la Microempresas Españolas: La Importancia de los Factores Internos. *Universia Business Review*, 104-121.

Benjamin Baird, B., Smallwodd, J., Mrazek, M. D., Kam, J. W., Franklin, M. S., & Schooler, J. W. (31 de 8 de 2012). Inspired by distraction mind wandering facilitates creative incubation. *Psychological Science*, *23*(10), 1117-1122.

Bryner, J. (02 de Agosto de 2007). Greatest Mysteries: How Does the Brain Work? *Live Science*.

Bysted, R. (2013). Innovative employee behaviour. The moderating effects of mental involvement and job satisfaction on contextual variables. (Emerald, Ed.) *European Journal of Innovation Management*, *16*(3), 268-284.

da Costa, S., Paeza, D., Sánchez, F., Gondim, S., & Rodríguez, M. (2014). Factores Favorables a la Innovación en las Organizaciones: Una Integración de Meta-análisis. *Journal of Work and Organizational Psychology*, 67-74.

Dharani, K. (2015). Primary Thoughts and Ideas. En *The Biology of Thought* (págs. 77-92). Elsevier Academic Press.

Dobni, C. (2010). The relationship between an innovation orientation and competitive strategy. *International Journal of Innovative Management*, *14*(2), 331-357.

Duhigg, C. (2012). *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business.* Random House Inc.

Gamal, D. (2011). *How to Measure Organizational Innovatiness? An Overview of Innovation Measurement Frameworks.* El Cairo: TIEC.

González Hernández, J. (2015). ¿Qué es y cómo sucede la innovación científico-tecnológica? En CONACYT (Ed.), *III Seminario Iberoamericano de Periodismo de Ciencia, Tecnología e Innovación.* Jurica.

Grimm, S., Schmidt, C., Bermpohl, F., Heinzel, A., Dahlem, Y., Wyss, M., y otros. (Marzo de 2006). egregated neural representation of distinct emotion dimensions in the prefrontal cortex—an fMRI study. *NeuroImage*, *30*(1), 325-340.

Hiroki, F., Toshiya, M., Jun, S., Toshihiko, A., Hidenao, F., Takuji, H., y otros. (15 de Agosto de 2006). The neural basis of social tactics: An fMRI study. *NeuroImage*, *32*(2), 913-920.

Jørgensen, F., & Ulhøi, J. P. (2010). Enhancing Innovation Capacity in SMEs through Early Network Relationships. *Creativity and Innovation Management*, 397-404.

Léger, A., & Swaminathan, S. (2007). Innovation Theories: Relevance and Implications for Developing Country Innovation. *DIW Berlin German Institute for Economic Research*, 1-22.

Llach Pagés, J., Mancebo Fernández, N., & Bikfalvi, A. (2007). Midiendo el Proceso de Innovación. Análisis de las Encuestas de Innovación en España. *El comportamiento de la empresa ante entornos dinámicos.* Vigo: Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa .

Martins, E., & Terblanche, F. (2003). Building organizational culture that stimulatescreativity and innovation. *European Journal of Innovation Management, 6*(1), 64-74.

Mayer, A. R., Xu, J., Paré-Blagoev, J., & Posse, S. (Agosto de 2006). Reproducibility of activation in Broca's area during covert generation of single words at high field: A single trial FMRI study at 4 T. *NeuroImage, 32*(1), 129-137.

Müller-Krogstrup, J. (2013). *Inside your brain: When you get a creative idea.* Copenhagen: Nosco.

OECD & Eurostat. (2005). *Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data.* Paris: OECD Publications.

Oosterwijk, S., Lindquist, K. A., Anderson, E., Dautoff, R., Moriguchi, Y., & Feldman Barret, L. (Septiembre de 2012). States of mind: Emotions, body feelings, and thoughts share distributed neural networks. *NeuroImage, 62*(3), 2110-2128.

Palacio, M., Domínguez, R., & Cardona, H. (2007). *Etica, Innovación y Estética.* Medellin: Fondo Editorial ITM.

Pérez, C. (2000). Change of paradigm in Science and Technology Policy. En T.-U. Cooperation South (Ed.), *Change of paradigm in Science and Technology Policy, 1-2000*, pág. 43. Seúl.

Reid, T. (2009). *Organtiational wellness: Developing a Strategy.* Victoria: Royal Roads University.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development.* Cambridge: Harvard University Press.

Scott, S., & Bruce, R. (1994). Determinants of innovative behavior: a path model of individual innovation in the workplace. *The Academy of Management Journal, 37*(3), 580-607.

Sperry, R. (1961). Cerebral Organization and Behavior: The split brain behaves in many respects like two separate brains, providing new research possibilities. *Science, 133*(3466), 1749–1757.

Springer, S., & Deutsch, G. (1991). *Cerebro Izquierdo Cerebro Derecho.* Barcelona: Gedisa.

Tidd, J., & Bessant, J. (2013). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change* (Quinta ed.). John Wiley and Sons Inc.

Tiwari, R. (2008). Defining Innovation. (H. U. Technology, Ed.) *Research Project Global Innovation*.

Velasco, E., Zamanillo, I., & Gurutze Intxaurburu, M. (2008). Evolución de los Modelos Sobre el Proceso de Innovación. *XX Congreso anual de AEDEM (Comunicaciones)* (pág. 28). Madrid: AEDEM.

Verhage, J. (24 de 05 de 2015). The companies where millenials want to work the most. *Blommberg Business*.

Watson, W., & Gauthier, J. (2003). The Viability of Organizational Wellness Programs:An Examination of Promotion and Results. *Journal of Applied Social Psychology, 33*(6), 1297-131.

Wood, G., Nuerk, H.-C., & Willmes, K. (15 de Enero de 2006). Neural representations of two-digit numbers: A parametric fMRI study. *NeuroImage, 29*(2), 358-367.

Yang, Z., Huang, Z., Gonzalez-Castillo, J., Dai, R., Northoff, G., & Bandettini, P. (1° de Octubre de 2014). Using fMRI to decode true thoughts independent of intention to conceal. *NeuroImage*, 80-92.

Yokoyama, S., Okamoto, H., Miyamoto, T., Yoshimoto, K., Kim, J., Iwata, K., y otros. (Abril de 2006). Cortical activation in the processing of passive sentences in L1 and L2: An fMRI study. *NeuroImage, 30*(2), 570-579.

Optimizar los Servicios dentro de la Dirección de Programación y Control Presupuestal de una Institución de Educación Superior

Mayela Anita García Palmas[1]
María de Lourdes Hernández Prieto[2]
Ariadna Ortiz Reyes[3]

[1]Universidad Autónoma del Estado de México - Plantel No. 5 Dr. Ángel Ma. Garibay Kintana de la Escuela Preparatoria, amemay53@gmail.com
[2]Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli - Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli, lulahp2003@yahoo.com.mx
[3]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, chelitos_2@hotmail.com

Optimizar los Servicios dentro de la Dirección de Programación y Control Presupuestal de una Institución de Educación Superior

Resumen

Dentro de las organizaciones el principal objetivo es tener un liderazgo en la medida de la habilidad para mantener la excelencia de sus procesos y se comprometerse con el constante desarrollo de sus objetivos, siempre orientados a la satisfacción de sus clientes.

Es por esto que la administraci6n brinda el éxito a cualquier organismo social ya que estos dependen directa o indirectamente de esta, porque necesitan administrar debidamente los recursos humanos y materiales que poseen. Una adecuada administración hace que se mejore el nivel de productividad; se mantiene al frente de las condiciones cambiantes del medio, ante esta situaci6n proporciona previsión y creatividad.

Un proceso es una forma sistemática de hacer las cosas. Se habla de la administración como un proceso para subrayar el hecho de que todos los gerentes, sean cuales fueran sus aptitudes o habilidades personales, desempeñarían ciertas actividades interrelacionadas con el prop6sito de alcanzar las metas que desean.

Es por ello que el presente trabajo se pretende realizar simplificación de los servicios como solución la simplificación de los procesos con los que cuenta actualmente la Dirección de Programación y Control Presupuestal donde se establecen las políticas para los tramites que se llevan a cabo en la misma y se proponen acciones que beneficiarían al buen funcionamiento de esta Dirección.

Palabras Clave Administración, procesos, calidad, servicios

Optimize Services within the Directorate of Programming and Budget Control of an Institution of Higher Education

Abstract

Within organizations the main objective is to have a leadership in the measure of the ability to maintain the excellence of its processes and commit to the ongoing development of its objectives, always aimed at customer satisfaction.

That is why the success administraci6n provides any social organization since they depend directly or indirectly on this, because they need to properly manage human and material resources they have. Proper administration makes the level of productivity is improved; it remains at the forefront of changing environmental conditions, before this situaci6n provides foresight and creativity.

A process is a systematic way of doing things. There is talk of the administration as a process to underline the fact that all managers, whatever be his skills or personal skills, would play certain interrelated with prop6sito to achieve the goals that want activities.

That is why this work is to make simplification of services as a solution streamlining processes that currently has the Department of Programming and Budget Control policies where the procedures are performed in the same sets and actions that would benefit the functioning of this Directorate are proposed.

Keywords: administration, processes, quality, service

Introducción

Una organización o cualquier parte de ella, proporciona una serie de servicios (o productos) que consume un cliente (interno o externo). Para la entrega de dicho servicio (o producto) las organizaciones ejecutan un proceso. Las organizaciones lograran el liderazgo en la medida que tengan la habilidad para mantener la excelencia de sus procesos y se comprometan con el constante desarrollo de sus objetivos, siempre orientados a la satisfacción de sus clientes.

De acuerdo con Schein (1985), Aktouf (1990) y Zapata y Rodríguez (2008), en las últimas décadas se ha presentado un enorme interés hacia la cultura organizacional, puede entenderse como un sistema de representaciones y valores compartidos por los miembros de la empresa (Lemaitre, 1985). Posterior a los trabajos clásicos en este tema, sobrevino un boom por el estudio del fenómeno cultural, y por las prácticas de gestión cultural.

Como nos los menciona Anzola (2010), la administración representa una herramienta vital en todos los cambios de la vida moderna y que desde tiempos prehispánicos aparece la

administración de grupos y organizaciones, incluso los grupos más sencillos de cazadores y recolectores de alimentos reconocen y obedecen a un jefe o a un grupo de líderes que son responsables del bien común. Por lo que a medida de que las sociedades crecieron y adquieren mayor complejidad, se hizo más evidente la necesidad de organizarse y administrarse.

Lograr que el funcionamiento de la empresa resulte sencillo y que los procesos sean fluidos para quienes trabajan en ella, así como para la atención y satisfacción de los clientes.

El problema que se presenta estriba en que en una Institución de Educación Superior (IES), ubicada en la ciudad de Toluca Estado de México, que cuenta con una estructura organizacional bien definida, procesos certificados y con el personal preparado y capacitado para llevar a cabo as funciones inherentes a cada una de las áreas con la que cuenta dicha estructura y en busca de contar con una calidad permanente, se requerían simplificar los procesos administrativos con los que cuenta la Dirección de Programación y Control Presupuestal (DPyCP) ya que los resultados no generaban valor al servicio de los usuarios al tener exceso de procesos y/o diferencias entre si aun siendo una misma actividad, además de provocar el tener retrabajos y retrasos extensos de acuerdo a las funciones primordiales de dicha direcci6n.

Se ha detectado que algunas actividades se cortan o incluso se duplican por lo que es necesario terminar con la burocracia que se genera dentro de cada una de los Departamentos del Control Presupuestal de esta Dirección.

Desarrollo

La simplificación de los procedimientos es una práctica administrativa que como su nombre lo indica busca eliminar tramites y procesos que no generan valor a las funciones primordiales de una organización, es por ello que en la Dirección de Programación y Control Presupuestal de una Institución de Educación Superior se realiza la siguiente propuesta de optimizar la calidad de los servicios principalmente con la simplificación de los procedimientos con la finalidad de mejorar la calidad en el servicio que brinda a sus usuarios sumándose al proyecto nacional de educación y se incluye en las

transformaciones que posibilitan la instrumentación de una educaci6n orientada hacia la responsabilidad y la internacionalización por medio de un proyecto de innovación, inclusión y calidad.

Por lo anterior y dado el objetivo general planteado y de acuerdo a los datos obtenidos en el censo llevado a cabo a la DPyCP; por medio de los cuestionarios al personal que la integra y las entrevistas a los jefes de departamento se establecen tres grandes rubros, los cuales serán la base para desarrollar:

a) Simplificación de los procedimientos administrativos para mejorar la calidad en el servicio que brinda la DPyCP. De las más sobresalientes conclusiones que arrojan los instrumentos se identifica que 87% de los encuestados consideran que deben ser actualizados los procedimientos administrativos, así como establecer nuevos procesos el 79% de los participantes y por último el 80% que pueden sistematizarse pasos de los procedimientos en los que participan.

b) Políticas de los principales trámites administrativos que se realizan en la DPyCP, donde se encuentra que es necesario elaborar documentos que apoyen y brinden a los usuarios mayor informaci6n de los trámites y servicios que brinda la Direcci6n.

Simplificación de los procedimientos administrativos

De acuerdo a los instrumentos aplicados al personal de la Dirección, donde se detectó que el 87% de los que contestaron consideran que sería una buena práctica llevar a cabo una simplificación de procedimientos administrativos en la DPyCP y de acuerdo al análisis de la información se concluye que únicamente se deben de tener dos grandes procesos, uno para la Programación y otro para el Control Presupuestal y con ellos sería suficiente para cumplir con los objetivos de la Dirección. Ya que actualmente se tiene la impresión de que los procesos de Control Presupuestal están separados en 4 procesos, uno para la Programación Presupuestal y otros 3 para el Control Presupuestal según de donde provenga el recurso (Ordinario, Alterno o Extraordinarios), y lo que se haría sería hacer un solo proceso de Control Presupuestal independientemente de donde provenga el recurso.

Por lo que para estar en posibilidad de certificar dichos procesos y tomando como base la Norma ISO 9001:2008 se realiza el análisis y recolección de información, la cual será la que en su momento se plasme dentro de los formatos que se tengan registrados dentro de la Dirección de Organización y Desarrollo Administrativo y que cumplan con los requisitos que marca la propia norma para poder funcionar dentro de los estándares de calidad. Esto Último, con el fin de apoyar en la mejora continua de la IES.

Identificación de Procesos

Se determina que los procesos necesarios dentro de esta Dirección y que con ellos se cumplen al 100% de las funciones son los siguientes:

a) Proceso de Programación

b) Proceso de Control Presupuestal

En donde, el Proceso de Control Presupuestal se deberá integrar en sus procedimientos al Departamento de Control Presupuestal de Recursos Extraordinarios y que los procedimientos apliquen para los 3 Departamentos de Control Presupuestal, ya que actualmente se cuentan con procedimientos por fondo y existen actividades que son comunes y en las cuales se deberían contar con un procedimiento común, independientemente de donde provenga el recurso.

Planificación del Proceso

Una vez que se tienen identificados los procesos, el siguiente paso es llevar a cabo la planificación del proceso, para lo cual se determinaran todos los requisitos que de acuerdo a la metodología se establecen; así como también de los lineamientos que requieren el sistema de gestión de la calidad de la instituci6n.

De tal manera que para estar dentro de los lineamientos que se requieren para el sistema de gestión de la calidad de la IES se desarrollan y describen los requisitos mínimos necesarios para que pueda funcionar como proceso para certificar con la norma ISO 9001:2008.

Implementación y Medición de los Procesos

Para llevar a cabo la implementación, se tendrá que homologar la información con los formatos que se encuentran establecidos dentro del sistema de gesti6n de IES, para que de esta manera se certifiquen estos 2 procesos.

Así también para la medición de estos procesos, se establecerán revisiones por la dirección trimestralmente, encuestas de satisfacción al usuario; ayudado a que el objetivo de calidad se cumpla al 100%.

Análisis del Proceso

Se evaluaran los datos del proceso obtenidos del seguimiento y medición, con el objeto de cuantificar el desempeño del proceso. Si es necesario se utilizaran métodos estadísticos.

También se tendrán que comparar los resultados de las mediciones del desempeño del proceso con los requisitos definidos para confirmar la eficacia y eficiencia del proceso y la necesidad de cualquier acción correctiva.

Identificar las oportunidades de mejora del proceso basado en los datos de desempeño del proceso.

Por Ultimo, se debe de informar a la alta dirección sobre el desempeño del proceso.

Acción correctiva y mejora del proceso

Hasta que no se lleve a cabo la certificación de los procesos y se realicen auditorías a estos procesos, no podemos realizar acciones correctivas y mejoras al proceso. En su momento se podrá definir el método a utilizar para evaluar dichos procesos.

Relación entre procesos y el porqué de ellos

Se integran 4 procedimientos para el proceso de Control Presupuestal en donde están 3 Departamentos según el origen de sus recursos y se están dejando solo 2 procedimientos exclusivos del Control Presupuestal de Recursos Alternos, esta integración se puede dar derivado de la revisión que se hizo en cada uno de los departamentos ya que se llevan a cabo las misma actividades pero se tenían diferentes procedimientos, para que se pudieran integrar y que hiciera más fácil y fluidas las actividades en la Dirección.

Soportes de los principales trámites administrativos que se realizan en la DPyCP

Atendiendo algunas de las debilidades, se elaboran los documentos necesarios para dar a conocer y que sirvan de apoyo para la realización de los principales tramites de la Dirección. Es pertinente mencionar que estos documentos apoyan a la integración de los procesos de la Dirección.

Estos documentos nos ayudan a reforzar más el desempeño de las actividades dentro de la Dirección. Documentos de apoyo en la gestión de la Dirección de Programación y Control Presupuestal:

Guía de Estructura Programática

Guía de Presupuestación

Guía de Afectaci6n Contable

Lineamientos de Fondos Extraordinarios

Convenios

Manual General de Contabilidad Gubernamental

De acuerdo a las entrevistas y al análisis que se realizó se establecen las siguientes propuestas:

• Gestionar para realizar un Manual General de Operación Presupuestal.

• Elaborar un análisis de los documentos que se presentan en cada ventanilla de cada departamento de Control Presupuestal.

• Implementar herramientas tecnológicas que faciliten al personal la revisión de la documentación soporte, como lo son los escáneres para validación de facturas Digitales, para que se valide directamente en el portal del SAT.

• Contar con más controles presupuestales que sirvan de apoyo a la alta Dirección en la toma de decisiones como lo es un tablero de control.

• Contar con estadísticas claras y en línea de los Centros de Costo que tienen más observaciones o que se les rechazan más sus trámites.

• Promover la difusi6n de las políticas y guías de afectación contable para que nuestros usuarios las lean y se reduzcan en gran medida la devolución de documentos y se agilicen los tiempos de respuesta en el proceso de comprobaciones.

• Automatizar el formato de Observaciones a las pólizas.

• Contar con un reporte de las observaciones más frecuentes para implementar alguna medida y combatir ese problema.

• Incrementar el análisis y comportamiento de los centros de costo y sus afectaciones contables en un periodo determinado.

Conclusiones

La Direcci6n de Programación y Control Presupuestal encuentra de gran beneficio llevar a cabo la simplificación de los procedimientos administrativos con la principal finalidad de mejorar el servicio que se les brinda a los usuarios.

El llevar a cabo la simplificación de los procesos administrativos con los que cuenta la Dirección de Programación y Control Presupuestal nace por la necesidad de brindarle el mejor servicio a todos

nuestros usuarios, que están integrados por todos los centros de costo que conforman la Universidad.

La principal finalidad es eficientizar los procesos administrativos de los cuales están actualmente integrados por 3 procesos y que para cumplir con las funciones principales solo se requieren los procesos en los que se integren procedimientos comunes para evitar confundir a nuestros clientes.

Además concluimos que esta propuesta nos ayuda a:

Reducir al mínimo el esfuerzo requerido para llevar a cabo una determinada tarea, ya sea mental o física.

Mejorar el funcionamiento organizacional, a través de métodos tales como la redistribuci6n de funciones, la eliminación, reducción y homologación de soportes y Vo.Bo. en los documentos soportes que nos entregan nuestros clientes.

Optimización y aprovechamiento de los recursos disponibles.

Mejorar el flujo o secuencia del trabajo dentro de todas las áreas que la integran.

Reducción del número y el costo de las operaciones administrativas, mediante la disminución de trámites y la combinaci6n, unión y eliminación de formatos impresos.

Mejorar el aprovechamiento del recurso humano, al reducir desplazamientos y tiempos innecesarios.

Satisfacción del personal con su trabajo y mayor disposición del mismo al encomendarle una labor o tarea.

Mejora la supervisión, ya que se estimula la iniciativa personal del trabajador.

Mejor atención al usuario, al disminuir el tiempo dedicado a las actividades de trámite de documentos y trabajo rutinario.

Renovación del interés del empleado por su trabajo, resultado de una comprensión más clara del objetivo de su tarea y de su relación con otros trabajos dentro de la oficina.

Referencias Bibliográficas

Adriaensens Marianela, de Ferrel 0.C., HO Geoffrey, Ramos Leticia y Flores Miguel Ángel (2004), Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, 4' Edici6n, McGraw-Hill Interamericana.

Ahmed, Shepherd, Garza y Garza (2012). Administración de la innovación, 1' edici6n. Pearson.

Álvarez, M. Y Rodríguez, S. (1997): "La calidad total en la Universidad: ¿Podemos hablar de clientes?". Boletín de estudios econ6micos, Vol. LII, n° 161, agosto.

Benjamin y Fincowsky (2009), Organización De Empresas, Editorial Mc Graw Hill

Edici6n, 2009.

Black Stewart, Hitt Michael y Porter Lyman (2006), Administración, Novena Edici6n, Pearson Educaci6n de México S.A de C.V.

Capelleras, J. LL. y Veciana, J. (2000). Calidad de servicio en la ensefianza universitaria: Desarrollo y validación de una escala de medida. En XI Congreso Nacional de ACEDE, Universidad Autónoma de Barcelona.

Chiavenato, Idalberto (2010) Innovaciones de la administración. McGraw-Hill. México.

Chiavenato, Idalberto (2006). Introducción a la Teoría General de la Administración, séptima Edición. Mc Graw Hill.

Chiavenato, Idalberto (2009). Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones. 2a Edici6n, McGraw-Hill.

Daft, R., Dorothy Marc (2009). Introducción a la administración. 6a. Ed. Cengage Learning.

Franklin, Benjamín, G6mez Ceja Guillermo (2002) Organización y métodos: un enfoque competitivo, la Edición. Mc Graw Hill.

Gareth R. Jones, Jennifer M. Georg (2010). Administraci6n Contemporánea, sexta edición. Mc Graw Hill.

Guizar Montufar, Rafael (2008) Desarrollo Organizacional: principios y aplicaciones, 30. Edición. Mc Graw Hill

Gido y Clements. (2012). Administración exitosa de proyectos, 5a Edición. Cengage Learning.

Gutiérrez Pulido, Humberto (2010). Calidad total y productividad. 3ra. edición. Mc Graw Hill.

Hernández, Sampieri, R., Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P. (2006). Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill Interamericana. 4ta. Edición.

Heliriegel, Jackson y Slocum (2009). Administración: un enfoque basado en competencias. 11a. Edición. Cengage Learning.

Hill y Jones (2009). Administraci6n estrategica.8a edici6n. McGraw Hill.

Hill y Jones (2015). Administración estratégica: un enfoque integral. 11a. Edición. Cengage Learning.

Mejora Continua por medio de Lean Sigma DMAIC en un Centro de Distribución: Caso de Estudio

Jesús Arturo Chávez Pineda[1]
María Teresa Gutiérrez Escajeda[2]
José Socorro Morales Aguilar[3]

[1]Instituto Tecnológico de Delicias - Ingeniería Industrial, c_consultoria@hotmail.com
[2]Instituto Tecnológico de Delicias - Ingeniería Industrial, c_consultoria@hotmail.com
[3]Instituto Tecnológico de Delicias - Ingeniería Industrial, c_consultoria@hotmail.com

Mejora Continua por medio de Lean Sigma DMAIC en un Centro de Distribución: Caso de Estudio

Resumen

Lean Sigma ha sido utilizada por muchas empresas para mejorar continuamente la satisfacción del cliente y el desempeño de sus procesos de manufactura. Sin embargo, el interés y la aplicación de esta metodología en áreas diferentes al ámbito de manufactura es cada vez mayor. Este artículo presenta una aplicación de la metodología Lean Sigma DMAIC en un centro de distribución de bebidas embotelladas para reducir la carga paseada. Describe las fases de la metodología DMAIC, las herramientas utilizadas y explica la estrategia de aplicación paso a paso y el impacto en ese indicador. Como resultado de esta iniciativa la carga paseada se redujo en un 52%.

Palabras Clave*:* Mejora continua, Lean Sigma, DMAIC. Carga Paseada

Continuous Improvement using Lean Sigma DMAIC in a Distribution Center: Case Study

Abstract

Lean Sigma has been used by many companies to improve continuously customer satisfaction and the performance of their manufacturing processes. However, the interest and the application of this methodology in areas different than manufacturing is growing. This paper presents an application of the Lean Six Sigma DMAIC Methodology at a distribution center of bottled beverages to reduce the travel load. Describes the phases of DMAIC methodology, the tools used and explains the application strategy step by step and its impacts in this indicator. As a result of this initiative the travel load was reduced by 52%.

Keywords: Continuous Improvement, Lean Sigma, DMAIC. Travel Load

Introducción

La satisfacción del cliente es la razón de ser de las empresas, como resultado de ello pueden ser rentables y sostenibles en el largo plazo. Para lograr esa satisfacción es

necesario que innoven y mejoren continuamente aspectos como la productividad y la calidad, reduzcan sus costos, aseguren la entrega a tiempo de sus productos y servicios, mejoren la seguridad para sus empleados, siempre protegiendo al medio ambiente y de forma socialmente responsable. Para la mejora continua se han desarrollado diferentes filosofías, metodologías y herramientas entre las que se pueden destacar: la aplicación del ciclo de Deming o Planear-Hacer-Verificar-Actuar, las 8 Disciplinas, Manufactura Esbelta, Seis sigma, Lean Sigma y Reportes A3 entre las más relevantes (George, 2002, 2003; Mader, 2008; Masaaki, 1986, 1997; Pyzdek, 2009; Womack, 1990, 1996).

El día de hoy Lean Sigma se reconoce como una estrategia de negocios y una metodología que mejora el desempeño de procesos lo cual resulta en una mayor satisfacción del cliente y una mejora en las utilidades (Snee, 2010). Lean sigma es la aplicación de las técnicas esbeltas para reducir los desperdicios y la complejidad del proceso, al mismo tiempo que se mejora la calidad y se reducen los tiempos de entrega. Además, busca la efectividad y no solo la eficiencia (Snee, 2002; Byrne, 2007).

Lean sigma ha sido aplicado con éxito en diversos ámbitos como por ejemplo en un centro de llamadas en donde se realizaron mejoras con respecto a la tasa de primera llamada, reducción de rotación de operadores y la eliminación de actividades no agregaban valor en el proceso (Laureani, 2010) Lean Sigma se ha aplicado para mejorar servicios financieros como seguros de empresas multinacionales con la integración del Pensamiento esbelto y Seis sigma (Koning, 2008;) así como para la reducción del tiempo de ciclo del proceso de reclamaciones de seguros en empresas aseguradoras (Ashok, 2013).

En el presente caso de estudio se aplicó la metodología DMAIC, así como conceptos utilizados dentro del cuerpo de conocimientos de Lean Sigma. La empresa donde se desarrolló el proyecto se dedica a la distribución y venta de bebidas embotelladas. En la búsqueda de la mejora continua se identificó el siguiente problema: Durante el año 2013 se tuvo una carga paseada anual de 75,790 cajas originales que representa el 1.9% de la ventas, que a su vez representaba un falta de ingresos de $5, 533,427 pesos. La carga paseada representa aquellas cajas de producto que por causas desconocidas por la empresa los vendedores de los camiones repartidores no se entregaban a sus clientes minoristas y

mayoristas y se regresaban al final del día a almacén. Esto ocasionaba insatisfacción por parte del cliente por no tener el producto correcto, en la cantidad correcta y en el momento correcto porque también ellos dejaban de generar ingresos por esta razón. Se consideró como un defecto cada caja que se regresaba al almacén al final del día. Entonces la empresa se planteó el objetivo de disminuir carga paseada de 1.9% a un 1.0% o menos lo que representan 35,900 cajas originales con un incremento en ventas de $2, 621,059 pesos al 31 de diciembre del 2014. Para lograr este objetivo se tenía que mejorar su comprensión del problema así como las causas que lo generaban, para encontrar una solución adecuada y duradera en el tiempo.

Descripción del Método

El método de investigación empleado se basa en la metodología de Lean sigma DMAIC para el desarrollo de proyectos. El acrónimo DMAIC surge de Definir (D), Medir (M), Analizar (A), Mejorar (M) y Controlar (C). En la Tabla 1 se realizara una breve descripción de las herramientas utilizadas en cada una de los pasos de la metodología DMAIC relevantes para este caso de estudio:

Tabla 1: DMAIC, Herramientas y Descripción

Fase	*Herramientas*	*Descripción*
Definir (D)	Charter del proyecto	Define la misión u objetivo del proyecto, determina los recursos necesarios, selecciona un líder de proyecto, selecciona a un asesor y define los miembros del equipo.
	Voz del Cliente (VOC)	La voz del cliente describe las necesidades del cliente. La voz del cliente ayuda a alinear el diseño y los esfuerzos de mejora con el propósito de identificar áreas de mejora, características críticas del producto o servicio y las principales causas que generan la satisfacción del cliente.
	Diagrama de afinidad	Se usa para organizar una gran cantidad de datos cualitativos (por ejemplo ideas, hechos opiniones) de un problema de un proceso, producto o servicio.
	Críticos para la calidad (CTQ)	Son los parámetros internos que se relacionan con las necesidades y expectativas de los clientes y son necesarios para asegurar la calidad del proceso. Se definen requerimientos y controles.
	SIPOC	Es un acrónimo que proviene de Suppliers, Inputs, Process, Outputs y Customers y es una herramienta para identificar todos los elementos involucrados en un proyecto de mejora continua.

Medir (M)	Mapa de flujo de proceso	Utiliza diagramas de flujo como medio grafico para ilustrar la estructura de un proceso, para definir visualmente los pasos separados de cualquier proceso. Los pasos del proceso se ordenan de forma secuencial y generalmente incluyen entradas, salidas, decisiones, personal involucrado entre otros.
	Estratificación	Consiste en clasificar los datos disponibles por grupos con características similares. A cada grupo se le denomina estrato. Los estratos se pueden generar en base a una variable de estratificación como: Turnos, materiales, máquinas y otros
	Grafica de Barras	Un gráfico de barras es un diagrama con barras rectangulares de longitudes proporcionales a los valores que representan. Se usan para comparar dos o más valores
Analizar (A)	5 Porqués	Es una técnica para navegar de manera vertical las capas de causas y efectos para encontrar la causa raíz de un problema. El número cinco es arbitrario, se pregunta varias veces porque hasta tratar de encontrar la causa raíz
	Diagrama de Pareto	Es una herramienta que nos permite buscar y priorizar causas raíz potenciales
Mejorar (I)	Matriz de priorización	Es un cuadro que nos facilita una representación clara de datos clave. Se muestran las alternativas u opciones de con la prioridad más alta relacionadas con el logro de un objetivo.
Controlar (C)	Plan de Control	Un plan de control es un documento que describe los elementos de un sistema que pueden ser aplicados en la variación de procesos, productos y servicios para minimizar variaciones con respecto a los valores de preferencia.

Fuente: Elaboración propia con información de Pyzdek 2009.

Desarrollo y Resultados: Caso de Estudio

Para encontrar soluciones del problema identificado se desarrolló un Circulo Kaizen compuesto por empleados de la empresa quienes fueron capacitados en la presente metodología y herramientas en un formato justo a tiempo; es decir, el entrenamiento que se les proporcionó a los empleados fue de acuerdo al paso de la metodología y posibles herramientas a utilizar durante cada fase para que los aplicaran inmediatamente en la práctica. A continuación se desarrolla la aplicación de la metodología DMAIC con cada uno de las fases correspondientes.

Fase Definir: En este paso se identificó la necesidad de los clientes, se determinó el propósito y alcance de la iniciativa de mejora. Junto con la gerencia se elaboró el Charter del Proyecto para aclarar las expectativas y definir el alcance, objetivo y recursos necesarios. En el chárter del proyecto se cuantifico la dimensión del problema y se definió el enunciado del problema como: Durante el año 2013 se tuvo una carga paseada anual de 75,790 cajas originales que representa el 1.9% de la venta, que a su vez representa un no ingreso de $5,533,427 pesos. El objetivo planteado para este proyecto fue disminuir la carga paseada de 1.9% a un 1.0% o menos que representan 35,900 cajas originales con un incremento en ventas de $2,621,059 pesos Al 31 de diciembre 2014.

Para entender las necesidades y requerimientos del cliente se definió la voz del cliente (VOC) y para comprender como estaban relacionados con parámetros internos de la calidad se desarrolló el árbol CTQ. Como se había determinado que la satisfacción del cliente estaba en función de que se le entregara el producto correcto, en la cantidad correcta y en el tiempo correcto es decir justo a tiempo. Se desarrolló un diagrama de afinidad para organizar las opiniones de los vendedores y clientes con respecto a aquellos aspectos críticos de la voz del cliente. Una vez que se aplicaron cada una de estas herramientas, se generaron las conclusiones correspondientes a esta fase (Tabla 2).

Tabla 2: Voz de Cliente (VOC) y Árbol CTQ

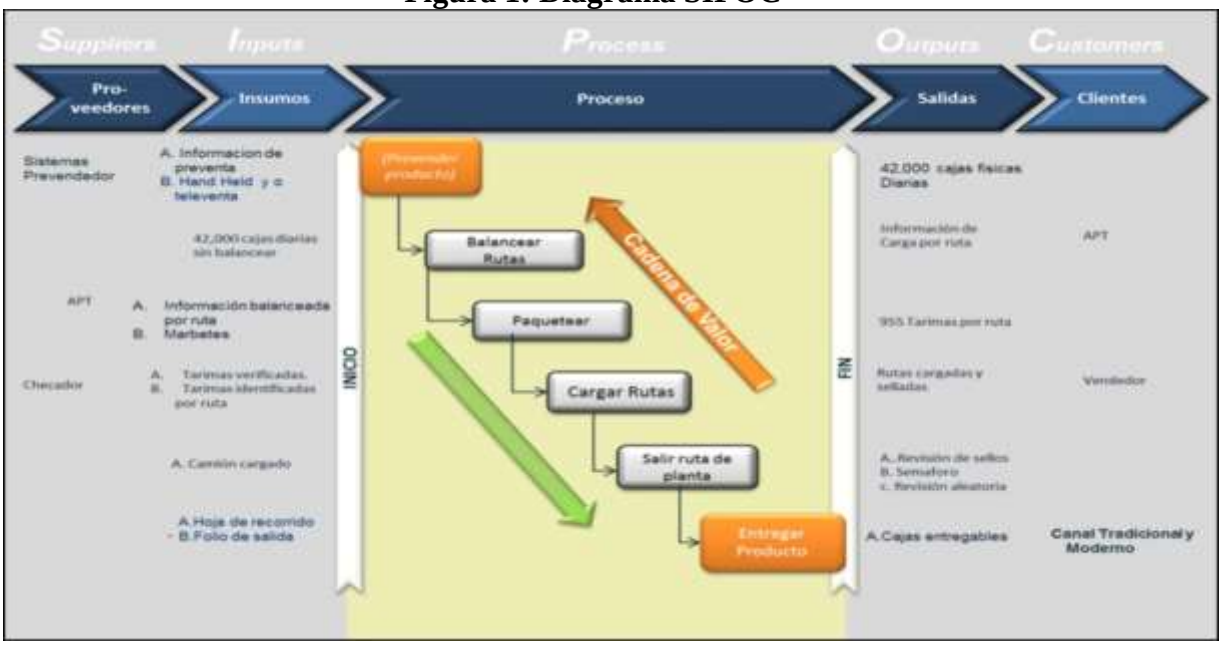
Voz del Cliente	*Requerimiento*	*Medición*
Producto Correcto	Registro Incorrecto de pedidos	Registro pedidos promotores sin errores
		Distribución del pedido en la ruta
	Producto dañado	Manejo producto terminado (TPM) del 98%
		Carga de producto en camiones sin afectaciones
	Producto Caduco	Revisar fecha de frescura
		Manejo producto terminado (TPM) del 98%
		Prioridad supermercados y mercados especiales
Cantidad Correcta	Inventario Insuficiente	Pedido vs. Surtido 100%
		Verificación de pedido, efectividad 100%
		Paquetes correctos, efectividad 100%
	Cajas Incompletas	Paquetes correctos, efectividad 100%
		Verificación de pedido, efectividad 100%
		Carga de producto en camiones sin afectaciones

Tiempo Correcto	Entregas a tiempo	Salida puntual de las rutas al mercado max. 7:30 am
		Balanceo correcto por carga (camión cajas por rutas)

Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen.

Con el propósito de comprender que proceso estaba relacionado con la variable de carga paseada se aplicó SIPOC (Figura 1). Para entregar el producto a tiempo era necesario que los camiones salieran a tiempo y que las rutas estuvieran balanceadas, es decir que tuvieran un número adecuado de entregas por ruta. Para entregar el producto correcto los factores clave del proceso estaban relacionados con la preventa, el paqueteado y la carga de rutas. Los clientes podían ser estratificados por las características de las rutas en las rutas 600`s y las rutas 800´s.

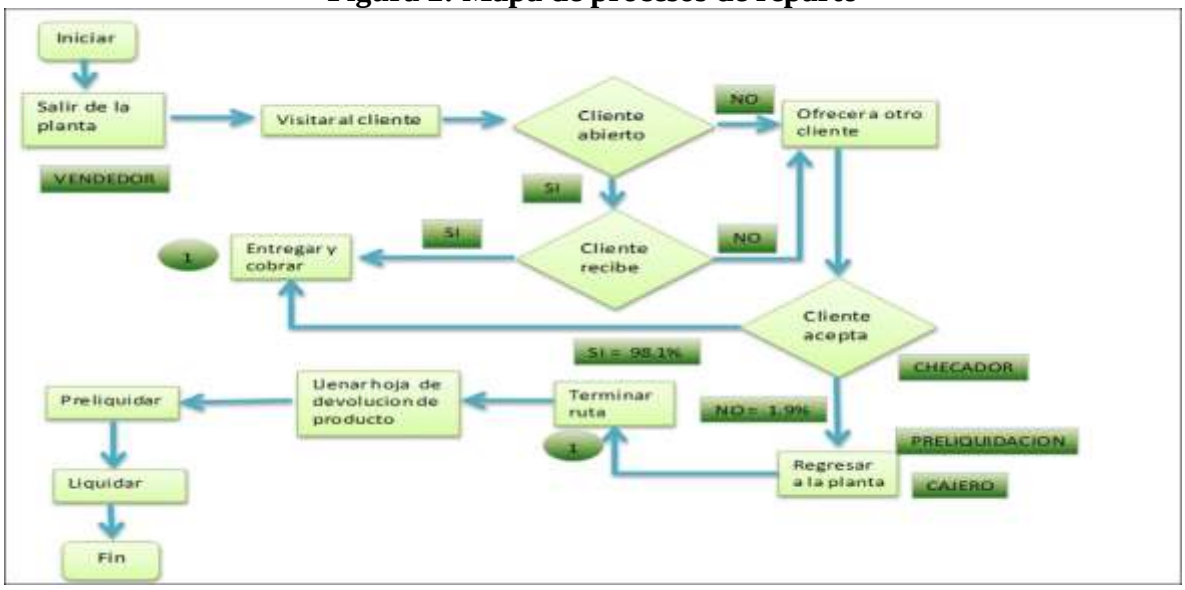
Figura 1: Diagrama SIPOC



Fuente: Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen.

Así mismo se elaboró un mapa de proceso (Figura 2) de reparto para visualizar las actividades que realizan los promotores cuando salen a ruta a entregar los pedidos a los clientes, e identificar visualmente en que actividad es donde se genera el problema. Como se observa en la Figura 2, el cliente acepta el pedido el 98.1 % de las veces y el 1.9 % no lo acepta. El 1.9% represento una carga paseada anual de 75,790 cajas originales en el año 2013 y equivale a una pérdida de ingreso de $5,533,427 pesos. La meta es bajar de 1.9% a 1% lo que significa lograr un ingreso mayor de $2,621,059 pesos anuales.

Figura 2: Mapa de procesos de reparto

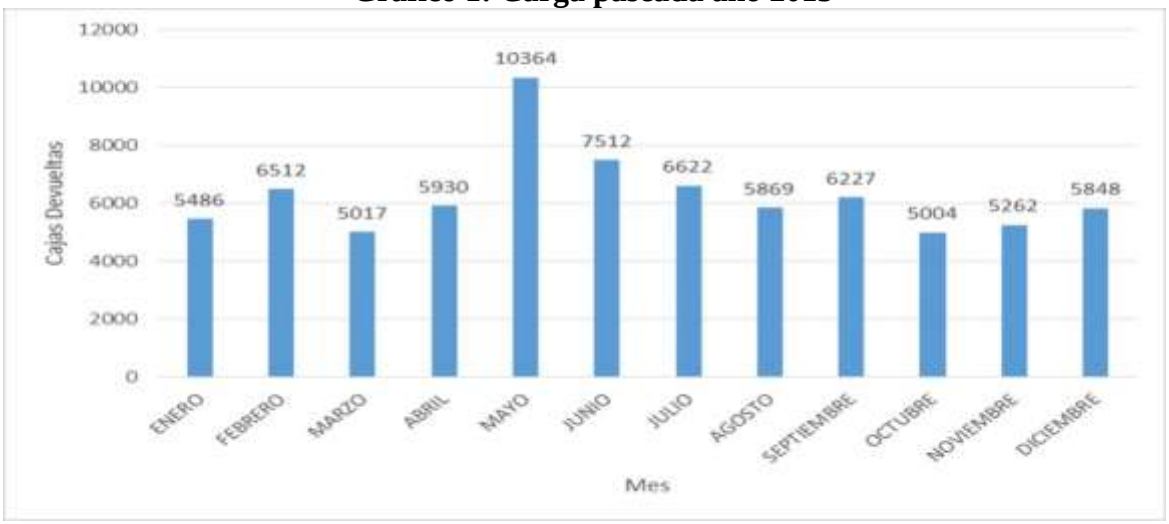


Fuente Elaboración propia equipo Kaizen.

Fase Medir: La variable de carga paseada mide el número de cajas devueltas al almacén al final del día, cada caja devuelta se consideró como un defecto del proceso analizado en SIPOC y en el mapa de proceso de reparto. La empresa monitoreaba esta variable de manera general. Sin embargo no se tenía información de las cajas devueltas por cada ruta. Por lo que fue necesario implementar un sistema para medir la carga paseada por cada ruta para conocer cuál era el comportamiento de esta variable de manera más específica.

Una vez que se recolecto suficiente información, se graficó el indicador de carga paseada (Gráfico 1) en el cual se observa que los meses con mayor oportunidad de mejora son los de Mayo, Junio, Febrero y septiembre. Como se había identificado en la parte de clientes del diagrama SIPOC, existe dos estratos de clientes: Canal tradicional y Moderno. El canal tradicional está compuesto por todos aquellos minoristas tradicionales que son por ejemplo las tiendas de las esquinas, mientras que el canal moderno está representado como supermercados y tiendas de conveniencia.

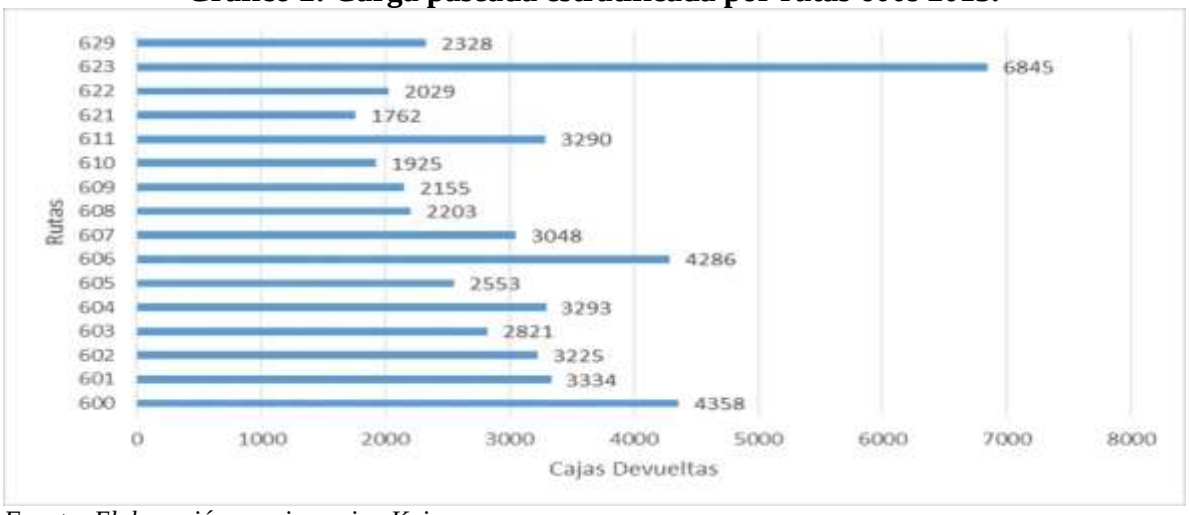
Gráfico 1: Carga paseada año 2013



Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen.

La variable de carga paseada se estratifico por tipo de ruta: las rutas 600´s (Gráfico 2) y las rutas 800´s (Gráfico 3). Durante el año 2013 la carga paseada en rutas 600´s fue de 49,445 cajas anuales devueltas (65%), mientras que las rutas 800´s fueron de 26,335 cajas (35%).

Gráfico 2: Carga paseada estratificada por rutas 600s 2013.

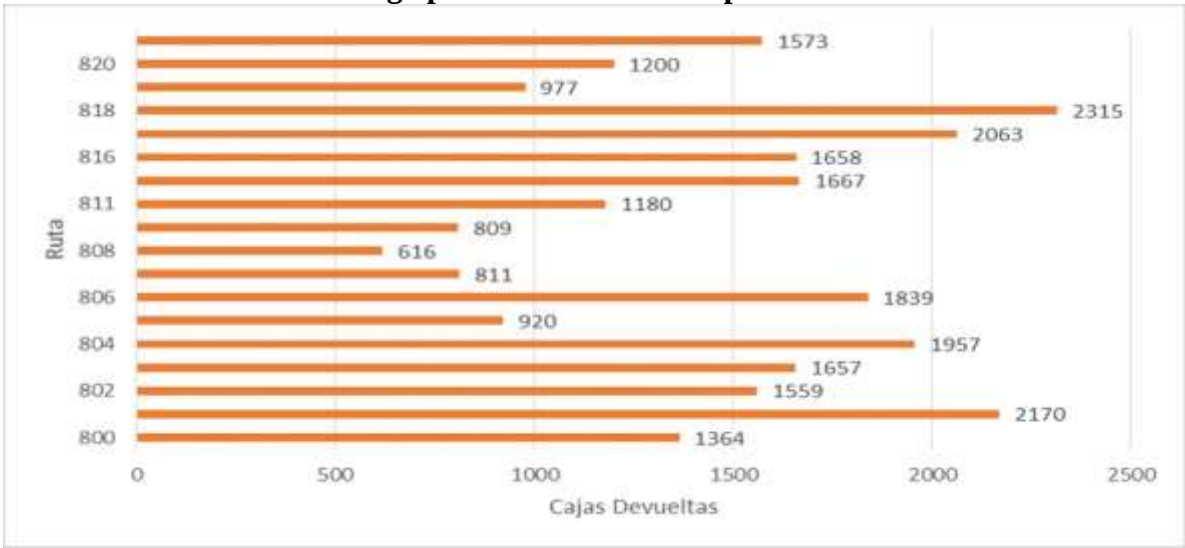


Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen

Como se puede observar en el Gráfico 2, las rutas con mayor oportunidad de mejora son la 623, la 600 y la 606.

En el Grafico 3 se muestra la estratificación de las rutas 800s. Como se puede observar las rutas con mayor oportunidad de mejora son la número 818, 801 y 817.

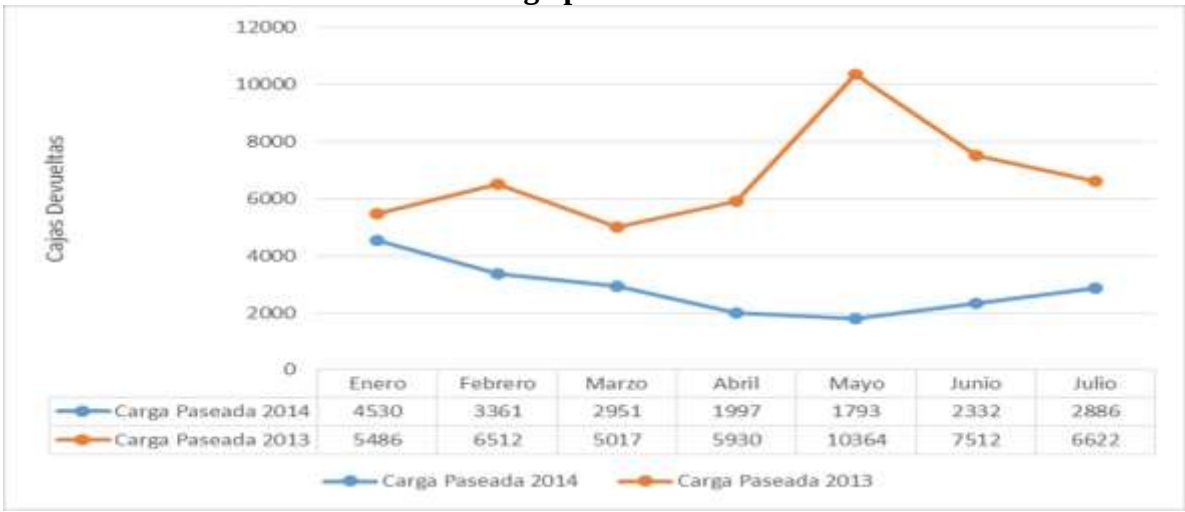
Gráfico 3: Carga paseada estratificada por rutas 800s 2013.



Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen

Se realizó un comparativo del comportamiento de la carga paseada entre los años 2013 y 2014 como se muestra en la Gráfico 4. Con la implementación del sistema de medición de la carga paseada por rutas específicas se visualiza una mejora importante en el año 2014.

Gráfico 4: Carga paseada 3014 vs. 2013

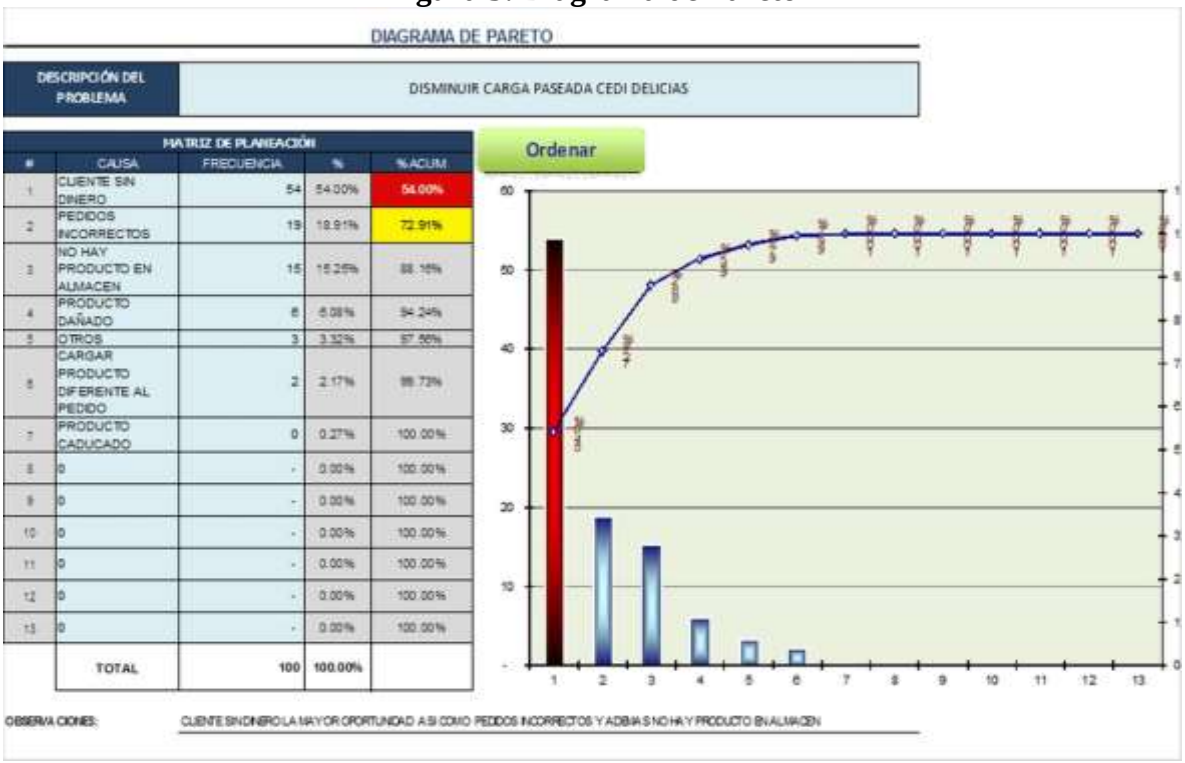


Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen

Fase Analizar: Con el propósito de encontrar cuales eran las causas que generaban el problema de las cajas devueltas se procedió a realizar un diagrama de Pareto (Figura 3), donde se determinó que las principales causas que generan la carga paseada son: 1) Cliente sin dinero (54.0%), 2) Pedidos incorrectos (18.91%), 3) Falta de producto en almacén

(15.25%), 4) Producto dañado (6.08%). El acumulado de estas cuatro causas representa el (94.24) %.

Figura 3: Diagrama de Pareto

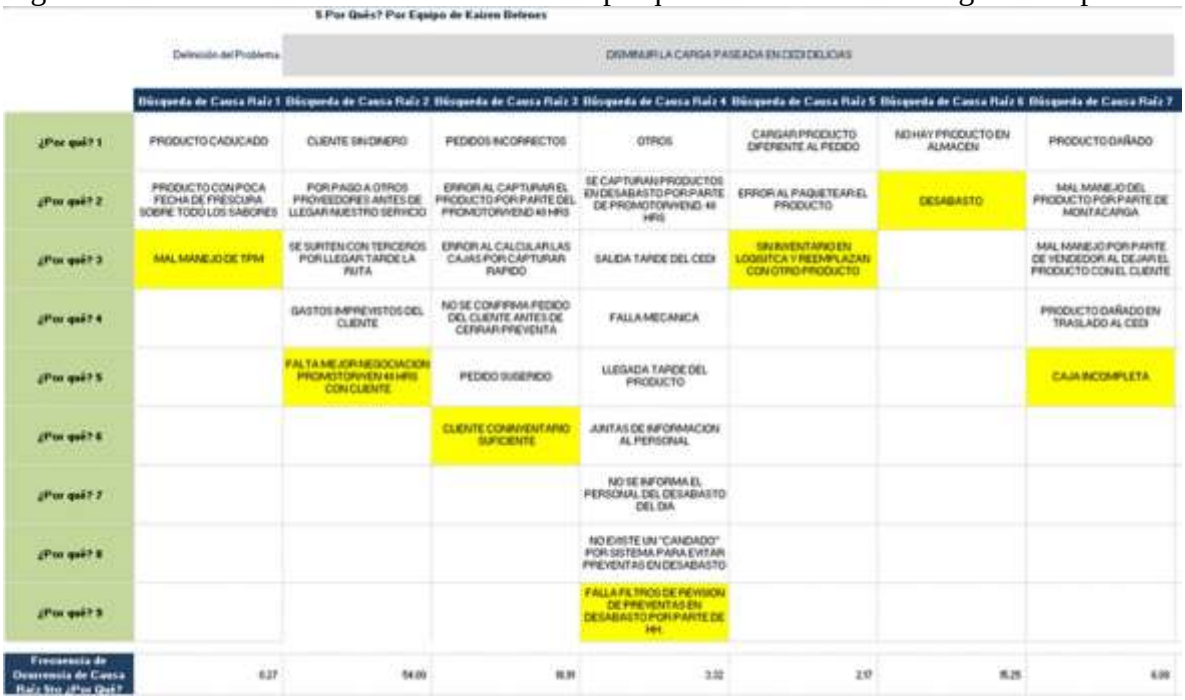


#	CAUSA	FRECUENCIA	%	%ACUM
1	CUENTE SIN DINERO	54	54.00%	54.00%
2	PEDIDOS INCORRECTOS	19	18.91%	72.91%
3	NO HAY PRODUCTO EN ALMACEN	15	15.25%	88.16%
4	PRODUCTO DAÑADO	6	6.08%	94.24%
5	OTROS	3	3.32%	97.56%
6	CARGAR PRODUCTO DIFERENTE AL PEDIDO	2	2.17%	99.73%
7	PRODUCTO CADUCADO	0	0.27%	100.00%
8	0	-	0.00%	100.00%
9	0	-	0.00%	100.00%
10	0	-	0.00%	100.00%
11	0	-	0.00%	100.00%
12	0	-	0.00%	100.00%
13	0	-	0.00%	100.00%
	TOTAL	100	100.00%	

Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen

Se formó un equipo Kaizen para realizar el análisis de la causa raíz por medio de la técnica de los 5 porqués. Para las causas obtenidas en el diagrama de Pareto se analizó la causa raíz de cada una de ellas (Figura 4). De este análisis se concluyó que para el efecto cliente sin dinero se estableció que la causa raíz era una falta de negociación del promotor con el cliente en las 48 horas previas a la entrega. En el caso de pedidos incorrectos se determinó que por falta de inventario del pedido correcto se surten otros productos para substituirlos porque el cliente cuenta con inventario suficiente. Para el efecto de falta de producto en almacén la causa que se identifico es el desabasto y para el producto dañado la causa raíz es que el producto se encuentra en cajas incompletas.

Figura 4: Análisis 5 porqués de carga paseada



5 Por Qués? Por Equipo de Kaizen Bebeos

Definición del Problema	DISMINUIR LA CARGA PASEADA EN CEDI DELICIAS						
	Búsqueda de Causa Raíz 1	Búsqueda de Causa Raíz 2	Búsqueda de Causa Raíz 3	Búsqueda de Causa Raíz 4	Búsqueda de Causa Raíz 5	Búsqueda de Causa Raíz 6	Búsqueda de Causa Raíz 7
¿Por qué? 1	PRODUCTO CADUCADO	CLIENTE SIN DINERO	PEDIDOS INCORRECTOS	OTROS	CARGAR PRODUCTO DIFERENTE AL PEDIDO	NO HAY PRODUCTO EN ALMACEN	PRODUCTO DAÑADO
¿Por qué? 2	PRODUCTO CON POCA FECHA DE PRESCUPA SOBRE TODO LOS SABORES	POR PAGO A OTROS PROVEEDORES ANTES DE LLEGAR NUESTRO SERVICIO	ERROR AL CAPTURAR EL PRODUCTO POR PARTE DEL PROMOTOR/VEND 48 HRS	SE CAPTURAN PRODUCTOS EN DESABASTO POR PARTE DE PROMOTOR/VEND 48 HRS	ERROR AL PAQUETEAR EL PRODUCTO	DESABASTO	MAL MANEJO DEL PRODUCTO POR PARTE DE MONTACARGA
¿Por qué? 3	MAL MANEJO DE TPM	SE SURTEN CON TERCEROS POR LLEGAR TARDE LA RUTA	ERROR AL CALCULAR LAS CAJAS POR CAPTURAR RAPIDO	SALIDA TARDE DEL CEDI	SIN INVENTARIO EN LOGISTICA Y REEMPLAZAN CON OTRO PRODUCTO		MAL MANEJO POR PARTE DE VENDEDOR AL DEJAR EL PRODUCTO CON EL CLIENTE
¿Por qué? 4		GASTOS IMPREVISTOS DEL CLIENTE	NO SE CONFIRMA PEDIDO DEL CLIENTE ANTES DE CERRAR PREVENTA	FALLA MECANICA			PRODUCTO DAÑADO EN TRASLADO AL CEDI
¿Por qué? 5		FALTA MEJOR NEGOCIACION PROMOTOR/VEN 48 HRS CON CLIENTE	PEDIDO SUGERIDO	LLEGADA TARDE DEL PRODUCTO			CAJA INCOMPLETA
¿Por qué? 6			CLIENTE CON INVENTARIO SUFICIENTE	JUNTAS DE INFORMACION AL PERSONAL			
¿Por qué? 7				NO SE INFORMA EL PERSONAL DEL DESABASTO DEL DIA			
¿Por qué? 8				NO EXISTE UN "CANDADO" POR SISTEMA PARA EVITAR PREVENTAS EN DESABASTO			
¿Por qué? 9				FALLA FILTROS DE REVISION DE PREVENTAS EN DESABASTO POR PARTE DE HH			
Frecuencia de Ocurrencia de Causa Raíz Sto ¿Por Qué?	6.27	54.69	16.91	3.32	2.97	15.25	6.69

Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen

Fase Mejorar: Se desarrolló una matriz de priorización de soluciones por causa raíz (Figura 5). Para el criterio de selección de soluciones se identificaron los factores a) Costo de implementación, b) Facilidad de implementación c) Número de personas a capacitar y d) Impacto estratégico. Como resultado de esta matriz de priorización de soluciones se identificaron las siguientes cinco acciones para ser implementadas con su plan de acción respectivo:

1) Cliente sin dinero: Desarrollar un tríptico para comunicarle al cliente las ventajas de la preventa y sugerirle una alternativa de organización
2) Para los pedidos incorrectos: Confirmar el pedido con el cliente 48 horas previas a la entrega.
3) Para el producto dañado: Capacitar al promotor en el manejo del producto terminado y capacitar a los montacargistas para cuidar el manejo del producto.

Figura 5: Matriz de Priorización de Soluciones

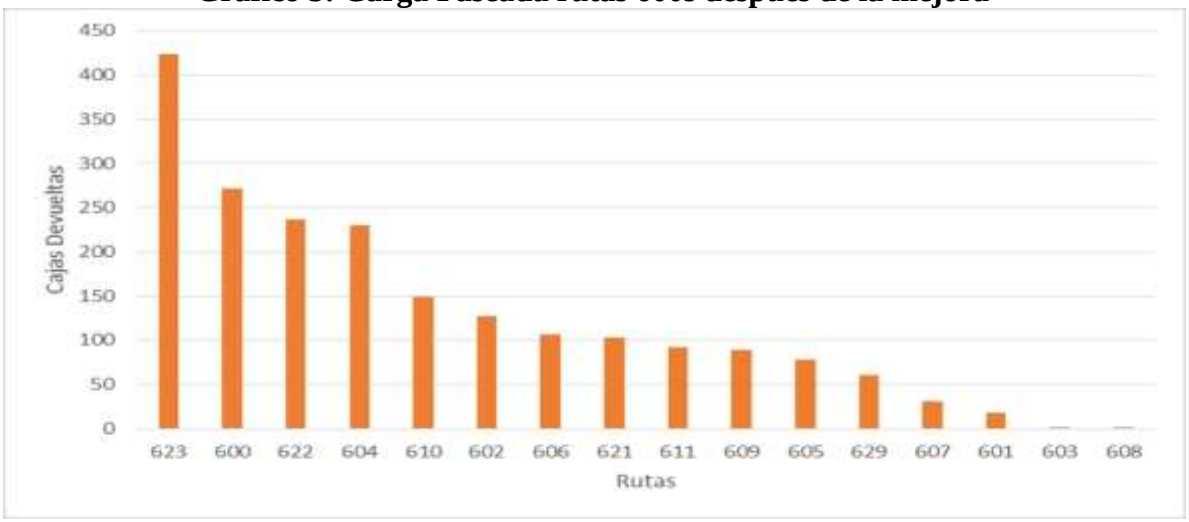
Matriz de Priorización de Soluciones

	Descripción de Causa Raíz (x)	Tipos de Soluciones Potenciales	Descripción de la Solución Potencial	Criterios de Priorización				Valor de Priorización
				Costo de Implementación	Facilidad de Implementación	# de Personas a Capacitar	Impacto Estratégico	
Causa Raíz 1	CLIENTE SIN DINERO	VALIDAR PAGOS	ANALISIS DE CLIENTES COMPROMETIDOS A PAGAR	9	3	1	3	81
		REVISAR RECORRIDO RUTA	IDENTIFICAR HORARIOS Y DIAS DE SERVICIO MAS EFICIENTES PARA EL CLIENTE/ARCACONTAL	3	3	1	9	81
		TRIPTICO	COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE DE LAS VENTAJAS DE PREVENTA Y SUGERIR UNA ALTERNATIVA DE ORGANIZACIÓN PARA EL CLIENTE.	9	3	1	9	243
Causa Raíz 2	PEDIDOS INCORRECTOS	CONFIRMAR PEDIDO CON EL CLIENTE	COMUNICACIÓN EFECTIVA PROMOTOR O VEND 48 HRS CON CLIENTES	9	9	1	3	243
		COMPROBANTE IMPRESO DE PEDIDO	ENTREGAR TICKET DE PEDIDO AL CLIENTE	9	9	1	3	243
		ADMINISTRACION DEL TIEMPO	MEJORAR LOS TIEMPOS DE SALIDA DEL PROMOTOR MAXIMO 7:30 AM	9	9	9	1	729
Causa Raíz 3	NO HAY PRODUCTO EN ALMACEN	VALIDAR ABASTO	INFORMACION DE LOS PRODUCTOS EN DESABASTO PARA EVITAR PREVENDER	9	9	9	1	729
Causa Raíz 4	PRODUCTO DAÑADO	CAPACITACION VENDEDOR TPM	CUIDAR EL MANEJO DEL PRODUCTO AL MOMENTO DE DEJARLO CON CLIENTE	9	9	9	3	2187
		CAPACITACION MONTACARGUISTAS	SENSIBILIZAR AL OPERADOR DE LA IMPORTANCIA DE CUIDAR EL MANEJO DEL PRODUCTO	9	9	9	3	2187

Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen

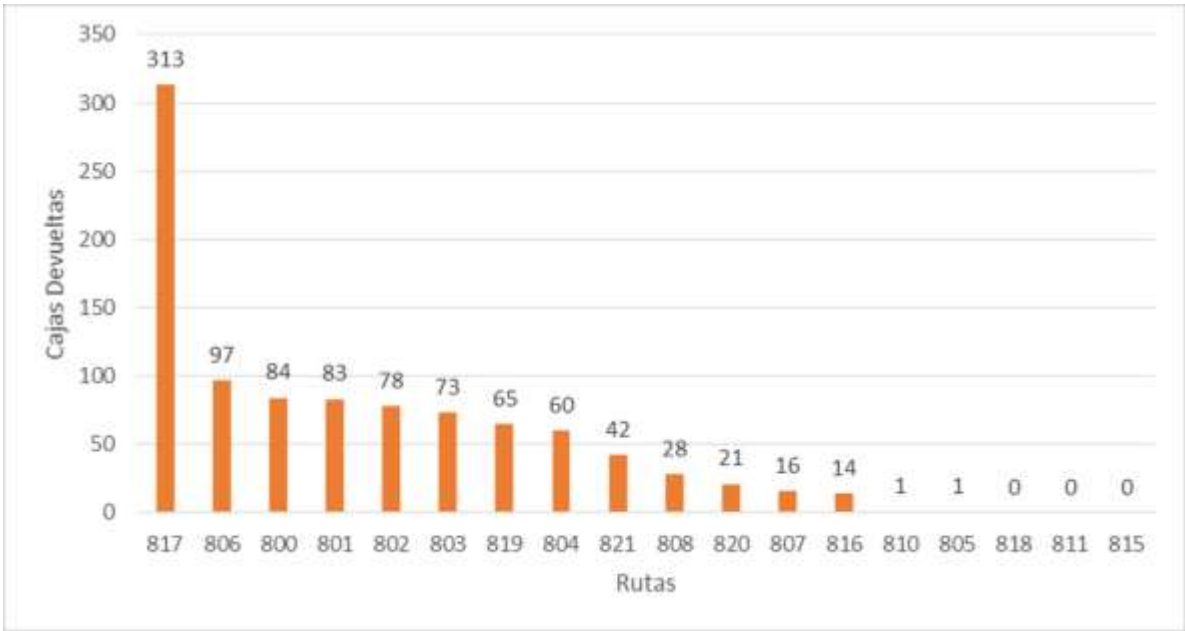
Después de la implementación de estas soluciones se monitoreo el comportamiento de la variable de carga paseada de ambas rutas durante el mes de Junio del 2014 para conocer el efecto de las contramedidas implementadas (Gráfico 5 y Gráfico 6). Para la rutas 600 se observó una reducción del 53% de la carga paseada, mientras que en las rutas 800 se observó una reducción del 60%. Para finales del 2014 se logró la meta de bajar de 1.9% a 1% la variable de carga paseada

Gráfico 5: Carga Paseada rutas 600s después de la mejora



Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen

Gráfico 6: Carga Paseada rutas 800s después de la mejora



Fase Controlar: Se desarrolló un plan de control para la implementación de las soluciones identificadas (Tabla 3). Para asegurar que los resultados obtenidos siguieran el proceso de mejora y que el problema no se volviera a presentar.

Tabla 3: Plan de Control

Solución	*Control Actual*	*Control Propuesto*
Capacitación al vendedor en TPM	No existe control	Se capacitará a los vendedores en TPM para un buen manejo de producto cuando se entrega cada tres meses por parte de ventas y de logística
Capacitación a montacargistas	No existe control	Se capacitará al operador de montacargas sobre el correcto uso de este; así como sensibilizarlo del cuidado del producto cada tres meses; como también al momento de renovar su licencia de cada año agregarlo al curso y hacer evaluación para conseguir la licencia
Retroalimentación para verificar fecha de frescura	No existe control	Se reportará diariamente aquellos productos con fecha corta a almacén general para evitar la circulación entre los mercados especiales y súper mercados
Verificación de pedido	No existe control	Se realizará un reporte semanal con las diferencias de producto que lleguen a existir y se le enviara a bodega para que elaboren un plan de acción para reducir o eliminar esas diferencias.
Comprometer al vendedor	No existe control	Se elaborará un reporte diario de las cajas devueltas en la jornada laboral de todos los vendedores así como el acumulativo en el mes,

		para que se tenga noción sobre la cantidad de cajas devueltas que lleva el vendedor

Fuente: Elaboración propia equipo Kaizen

Conclusiones y Recomendaciones

Para seguir el proceso de mejora continua es importante seguir investigando las causas de aquellas rutas que todavía presentan cajas devueltas y de esta forma pasar al siguiente objetivo de mejora continua.

En este caso se logró una mejora en la satisfacción del cliente al poder entregarle con mayor eficiencia el producto correcto, en la cantidad correcta y en el momento correcto y se generó un ahorro importante para la empresa equivalente a $2, 621,059 pesos anuales. Mejoro la rentabilidad de la empresa al reducir costos, los tiempos de entrega y la calidad por medio de la reducción de desperdicios como: transporte excesivo, inventario excesivo, defectos, movimientos innecesarios. También tuvo un impacto favorable en el medio ambiente, aunque no se cuantifico la reducción del consumo de combustibles, este fue otro beneficio adicional al incrementar la efectividad de las rutas

La participación y el compromiso de la gerencia en este proyecto fue definitivamente muy importante para lograr los resultados obtenidos. Desde la formación del equipo Kaizen, así como la asignación de los recursos necesarios para el proyecto, desde la capacitación hasta el tiempo requerido por parte del equipo Kaizen para dedicarlo a las actividades de mejora.

Es importante incluir la variable de carga paseada dentro de los indicadores de procesos de negocios internos del Balanced Scorecard. Por ser un indicador que mide la efectividad del proceso más importante que tiene la empresa, el proceso de entrega al cliente. Cuantificar la correlación que existe entre el grado de satisfacción del cliente con la variable de carga paseada es importante para la voz del cliente y los críticos para la calidad CTQs.

La documentación del proyecto mediante la herramienta de Reporte A3 puede ayudar a la gerencia a darle seguimiento al indicador de carga paseada y seguir mejorando la entrega del producto correcto en la cantidad correcta y en el tiempo correcto. También le puede ayudar a otros centros de distribución como parte de su proceso de capacitación en los proyectos de mejora. La búsqueda de la perfección es el propósito de Lean Sigma, el que forme parte de la cultura de trabajo de los empleados de la empresa es uno de los retos más

grandes para la gerencia del centro de distribución. El Balanced Scorecard y el Reporte A3 son herramientas que pueden contribuir para lograr ese propósito.

Lean Sigma ha sido extremadamente exitosa en las últimas dos décadas en el ambiente de manufactura; sin embargo, este caso muestra que también puede ser aplicada en otros ámbitos como en centros de distribución con resultados favorables.

Referencias Bibliográficas

Ashok, S. S., Ranjan, A. M., Kumar, S.G. (2013). Improvement of claim processing cycle time through Lean Sigma Methodology. *International Journal of Lean Six Sigma*, 4(2), 171-183.

Byrne G.L. (2007). Using a lean six sigma approach to drive innovation. *Journal of Strategy and leadership*, 35(2), 5-10.

George M.L. (2002) *Lean six sigma – Combining six sigma quality with Lean speed.* New York NY: Mc Graw Hill.

George M.L. (2003) *Lean six sigma for service How to use Lean speed and six sigma quality to improve services and transactions*. New York NY: Mc Graw Hill.

Koning, H.D., Does, R. J. (2008) Lean Sigma in Financial Services. *International Journal of Six Sigma and Competitive Advantage*, 4 (1), 1-17.

Laureani, A., Anthony, J. (2010) Lean Sigma in a Call Centre. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 59 (8), 757-768.

Masaaki, I. (1986) *Kaizen: The key to Japan's competitive success.* New York NY: McGraw-Hill.

Masaaki, I. (1997). *Gemba Kaizen: A Commonsense, Low-Cost Approach to Management.* New York NY: McGraw-Hill

Mader, D.P. (2008) Lean six sigma evolution. *Quality Progress*, (41), 40-48.

Snee R.D. (2010). Why should statisticians pay attention to six sigma? *Quality Progress*, (32), 100-103.

Snee, R.D., Hoerl, R. W. (2002). *Leading Six Sigma: A Step-by-Step Guide Based on Experience with GE and Other Six Sigma Companies*. Upper Saddle River, NJ: FT Press.

Pyzdek, T., Keller P.A (2009). *The Six Sigma Handbook*, (3rd ed). New York, NY: McGraw-Hill.

Womack J.P., Jones D.T.(1996) *Lean Thinking.* New York NY: Simon y Schuster Inc.

Womack, J. P., Jones D.T; Roos, D (1990). *The Machine That Changed the World.* New York NY: Simon y Schuster Inc.

La Consultoría como Medio para Incrementar la Competitividad de las Mipymes

Luz Amparo Delgado Díaz[1]
Elba Martina Cortes Palacios[2]
Frania Barraza Bernal[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, jab1298@gmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Departamento de Estudios Administrativos Contables, cortes_elba@hotmail.com.com
[3] Universidad de Guadalajara - Departamento de Estudios Administrativos Contables, jab1298@gmail.com

La Consultoría como Medio para Incrementar la Competitividad de las Mipymes

Resumen

La consultoría es una herramienta de gran importancia en el fortalecimiento de las MIPYMES, hoy en día enfrenta a diversos factores que ponen en riesgo su permanencia en el mercado, entre ellos la globalizado y por ende la complejidad del mundo empresarial, que les exige un mayor nivel de asesoramiento que les ayude a ser más competitivas, pero sobre todo que les generé certidumbre y garantice su permeancia en mercado.

El objetivo principal de la consultoría es ayudar a las empresas, encontrar soluciones a las problemáticas ya existentes para guiarlos en el fortalecimiento de sus negocios, generando con esto certidumbre y asegurando la permanencia en el mercado.

Así es importante prestar mayor atención al sector de las MIPYMES proponiendo modelos de consultoría que faciliten e incrementar su competitividad, asegurando su permanencia, a través de la generación de valor, de tal manera que les ayude asegurar un futuro promisorio.

Palabras Clave: Consultoría, Competitividad, MIPYMES, Empresas Familiares

Abstract

The consultancy is a very important tool in strengthening MSMEs today faces several factors threatening their stay in the market, including global and therefore the complexity of the business world, which required a higher level of advice to help them be more competitive, but mostly I generated them certainty and guarantee their permeance in market.

The main objective of the consultancy is to help companies to find solutions to the problems that already exist to guide them in strengthening their businesses, thus generating ensuring certainty and permanence in the market.

It is important to pay more attention to the MSME sector consulting proposing models that facilitate and increase their competitiveness, ensuring its permanence, through the generation of value, so that will help ensure a promising future.

Keywords: Consulting, Competitiveness, MSMEs, Family Business

Introducción

El progreso económico, social de un país y por ende de sus habitantes, descansa en la creación continua de nuevas empresas, en el crecimiento y la consolidación de las existentes. En este contexto, las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES), tienen particular importancia no sólo por sus aportaciones a la producción de bienes y servicios, sino también por el gran potencial de empleos lo que representa el medio ideal para distribuir la riqueza y el bienestar. (Millán, 2012)

De acuerdo con el Censo Económico del 2009 (INEGI, 2009) se puede afirmar que en el contexto internacional el 90%, o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por las MIPYMES. En México hay 4 millones 15 mil unidades económicas, de las cuales 99.8% son micro, pequeña y mediana empresas que aportan el 52% del Producto Interno Bruto. Estos negocios emplean 72% de la clase trabajadora nacional. (Camacho, 2012)

Sin embargo, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en el país enfrentan diversos problemas; ya que las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las Pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años. (Entrepreneur, 2010); Lo anterior debido a la falta de financiamiento, asesoría, tramitología, tasa de intereses elevados, pérdida de competitividad, entre otros factores.

La consultoría administrativa es una herramienta útil que ayuda a resolver los problemas que afrontan las empresas, sin embargo, muchas empresas, ya sea desconocimiento o simplemente porque lo consideran costos con cuentan con un servicio de consultoría.

En México, de acuerdo con cifras reportadas por Cetro-Crece México, el 75% de las nuevas empresas mexicanas debe cerrar sus operaciones después de los primeros dos años en el

mercado. Al cumplir 10 años, solamente el 10% de estas empresas maduran, tienen éxito y crecen. (Entrepreneur, 2010)

Sin embargo, El poder de las pequeñas y medianas empresas en el mundo es muy grande. Constituyen el 97% de las empresas en México, son empleadoras del 80% de la población y generan a su vez ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB), y por lo tanto, representan la base de la economía para el desarrollo de empleos y negocios. (Entrepreneur, 2010)

Por lo anterior, es importante prestar mayor atención al sector de las MIPYMES proponiendo modelos de consultoría que faciliten incrementar su competitividad y asegurar su permanencia en el mercado.

Objetivo General

Proponer un modelo de consultoría administrativa para incrementar la competitividad las MIPYMES, tomando como caso una empresa familiar.

Objetivos Específicos

1. Investigar el contexto actual de la situación de las empresas familiares.
2. Estudiar el proceso de la consultoría, para elaborar un modelo acorde a las empresas familiares.
3. Identificar aspectos relevantes sobre el sector económico de las MIPYMES
4. Estudiar un caso en específico e identificar la problemática.
5. Establecer un plan de negocios para la realización de las propuestas.

Marco Teórico de Referencia

Pese a la incertidumbre a las que se enfrentan las empresas mexicanas, se siguen emprendiendo nuevos negocios, muchos de ellos se inician sin una adecuada planeación que les permita vislumbrar un futuro promisorio.

De aquí, la importancia de que las empresas y/o personas hagan uso de la consultoría como una herramienta que coadyuve en la formación, desarrollo y fortalecimiento de las mismas.

La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento profesional independiente que ayuda a los gerentes y a las organizaciones a alcanzar los objetivos y fines de la organización mediante la solución de problemas gerenciales y empresariales, el mejoramiento del aprendizaje y la puesta en práctica de cambios. (Kurbr, 2012)

La Consultoría es un proceso de ayuda que se obtiene de una relación establecida entre una persona o personas para resolver un problema o desarrollar una idea o plan, y otra u otras que intentan ayudar en estos esfuerzos. Las necesidades de cada cliente y/o pueden variar, para esto existen diferentes tipos de consultoría, como se muestra en la tabla 1:

Tabla 1 Tipos de Consultorías

Modalidad	*Tipo*	*Descripción*
Ubicación	**Interna**	Se realiza por una o varias personas que se encuentran dentro de la estructura de la organización y perciben un salario.
	Externa	Se realiza por una o varias personas, es independiente de la estructura de la organización que las contrata y por servicios perciben honorarios.
Enfoque	**De Proceso**	Consiste en acrecentar la aptitud del cliente para funcionar con más eficiencia, ayudándolo a percibir, entender y actuar sobre lo que sucede a su alrededor y dentro de la organización.
	De Tarea	Consiste en ayudar al sistema cliente a resolver un problema concreto, al proporcionar información, desempeñar una tarea específica, desarrollar un sistema o cualquier otro tipo de servicio relacionado con el proceso de la organización.

Fuente: (Kurbr, 2012) La Consultoría de Empresas

Durante un cometido típico, el consultor y el cliente emprenden un conjunto de actividades necesarias para alcanzar los objetivos y cambios deseados. Esas actividades se suelen conocer con la expresión de "El Proceso de Consultoría". Este proceso tiene un principio (se establece la relación y se inicia el trabajo) y un fin (la partida del consultor). Entre esos

dos extremos el proceso puede subdividirse en siete fases básicas. Esto ayuda al consultor y al cliente a ser sistemáticos y metódicos, pasando de una fase a otra y de una operación a otra, siguiendo un orden lógico y temporal, como se muestra en la figura 1. (Kurbr, 2012)

Figura 1 Proceso de Consultoría

Fuente: Milan Kubr (2012) , La Consultoría de Empresas.

Sin embargo, el uso de la consultoría en las MIPYMES es una tendencia que apenas inicia, mientras que el mundo empresarial tambien se vuelve más exigente y consiguiente requiere que la empresas sean más flexibles, vesatiles , además de competitivas.

Milan Kubr (2012) menciona que la definición de una pequeña empresa tiende a variar según la naturaleza de sus actividades. El objetivo de la definición y el nivel de desarrollo que ha alcanzado la empresa. Los criterios para describir una empresa pequeña puede ser el número de empleados, el valor monetario de sus ventas, sus inversiones en capital, las necesidades máximas de energía o diversas combinaciones de estos y otros factores.

Continuando con Milan Kubr, la empresa pequeña posee claras ventajas, entre las que cabe mencionar la capacidad de satisfacer demandas limitadas en mercados especializados, una propensión al uso intensivo de mano de obra y un trabajo de nivel técnico bajo a mediano, y la flexibilidad para adaptarse con rapidez a demandas y condiciones cambiantes.

Las empresas familiares, son estructuras que han existido desde siempre a lo largo de la historia, incluso las empresas que en una vez iniciaron con el emprendurismo en algún momento de su vida terminan convirtiéndose en empresas familiares y esto sucede cuando la emprendedor se casa y forma su familia.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresa (MIPYMES) en México como en cualquier otro país del mundo, contribuyen significativamente al crecimiento del PIB y el empleo. Este tipo de empresas tienen una gran relevancia tanto en los países con alto grado de desarrollo industrial y de servicios, como en los de menor grado de desarrollo o economías emergentes; de ahí la importancia que tienen para fortalecer y consolidar su desarrollo empresarial.

En México de 2, 726, 366 de las empresas que operan en la actualidad el 98% son controladas por familias o tienen una fuerte intervención por parte de los miembros de ésta. Su valor en la macroeconomía es muy significativo. De ahí la importancia de estudiarlas, apoyarlas y lograr su continuidad. De acuerdo a los sectores económicos, las empresas familiares se distribuyen en su mayor parte dentro del sector comercial, le sigue el de servicios y por último el sector industrial. Muchas de estas compañías familiares son micro, pequeña y mediana empresa (Rodríguez, 2002)

La Empresa Familiar son el producto del sueño de los que las fundaron y que va creciendo conforme a las oportunidades que se les presentan dentro de los mercados. Las empresas familiares que han logrado sobrevivir, son aquellas se han soportado y fortalecido en los pilares estructurales en los cuales se formaron.

Trevinyo-Rodríguez (2010) en su libro "Empresas Familiares", menciona que En México, 50% de las empresas familiares se encuentran en transición entre la primera y segunda generación, enfrentado problemas sucesorios. La mortandad de estas empresas se ubica en 75%, y la mayoría están destinadas a desaparecer cuando fallece su fundador. Los principales problemas que aquejan a estos negocios y no les permite avanzar en sus procesos de transición son los siguientes:

- Problemas estructurales y de flujo de efectivo.
- Falta de información en materia contable, legal e impositiva.
- Problemas de sucesión, poca organización del crecimiento y cambio generacional.
- Problemas familiares (conflicto).
- Problemas de planificación estratégica.
- Falta de formación en los ámbitos empresa-familia por parte de los miembros de la familia.
- Falta de información sobre guías (consultores) que puedan ayudarlos.

Las empresas familiares se están enfrentando desafíos fundamentales y están obligadas a ser cada vez mejores en su ramo, lo cuales son ocasionados por el cambio tecnológico, la globalización, una economía basada en el crecimiento, pero sobre todo la competividad mundial. Estas tendencias nos lleva a reconocer la importancia del fortalecimiento de las capacidades de las empresas familiares para hacerlas más competitivas.

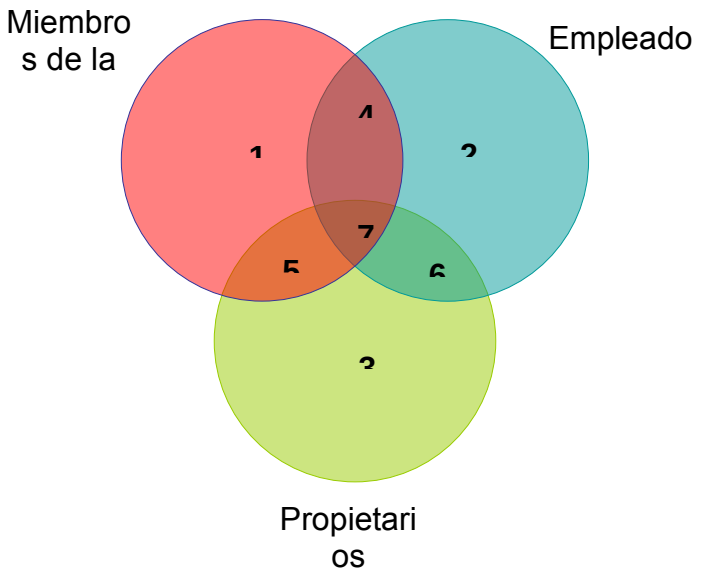
Las MIPYMES conforman un factor importante de la economía de México, debido a al elevado porcentaje de empleo que generan y a la aportación del PIB, dentro de estas se encuentran clasificadas las empresas familiares, las cuales en su mayoría carecen de una estructura formal que les permita crecer y permanecer dentro del mercado, ocasionado con esto su desaparición prematura.

Las empresas familiares, cómo su nombre lo indica están formadas en el núcleo familiar, quienes en su conjunto y aspiraciones hacia un mejor futuro emprenden negocios propios. Sin embrago, la mayoría de ellas carecen de conocimientos administrativos para una adecuada integración y manejo de las mismas.

Para entender, estudiar, evolucionar y transformar a las Empresas Familiares, es imperativo conocer la interacción entre los 3 círculos: Familia, Propiedad, y Empresa. Cada círculo tiene sus propias características y problemática. A los dirigentes de la Empresa Familiar les compete vigilar y separar en su gestión, estrategia y control a cada una de ellas.

La Familia se mueve dentro de estos 3 círculos dependiendo de las características de cada uno de sus miembros, tal como se muestra en la figura 2.

Figura 2 Modelo de tres círculos de las empresas familiares



Fuente: Realizado por las autoras con base en Longenecker, Petty, Palich, & Hoy, 2012) "Administración de Pequeñas Empresas", pág.137

Explicación:

1. Miembros de la familia (no participan en la empresa)
2. Empleados que no pertenecen a la familia
3. Propietarios que no pertenecen a la familia (no participan en operaciones de la empresa)
4. Empleado miembro de la familia (no es propietario)
5. Propietario miembro de la familia (no participa en las operaciones de las empresa)
6. Empleado Propietario (no es miembro de la familia).
7. Empleado y propietario miembro de la familia.

MIEMBROS DE LA FAMILIA = Individuos en las áreas 1+4+5+7
EMPLEADOS = Individuos en las áreas 2+4+6+7
PROPIETARIOS = Individuos en las áreas 3+5+6+7

Por tal motivo, es necesario que este tipo de empresas cuenten con asesorías administrativas y coadyuven en el fortalecimiento, innovación y permanencia que les permita ser competitivas dentro de los mercados.

La competitividad es un concepto en evolución, pero toda empresa debe de contar con una estrategia competitiva, ya sea explícita o implícita. El crecimiento de las empresas ha sido un desafío constante, y su contribución a la Economía es fundamental. Particularmente, la empresa familiar presenta características que la diferencian de organizaciones no familiares. Sin embargo, para alcanzar ventajas competitivas sus condiciones se asemejan.

Las diferencias únicas que tienen las empresas de propiedad y dirección familiar son una fuente de ventaja competitiva, de aquí la importancia de analizar el término en este capítulo, así como los modelos que permitan entender el comportamiento y de la competitividad y de los términos ventajas competitivas y estrategia competitiva.

La competividad es un concepto relativo que debe restringirse a aquellos sujetos que actúan en competencia o rivalidad con otros y se aplica, en primer lugar, a un sector productivo o a un país con el significado de que la empresa que operan en ese sector o con esa nacionalidad alcanza un alto grado de competitividad en el contexto internacional. En segundo lugar, la competitividad hace referencia a la posición competitiva de una empresa en relación con los demás; se pone de manifiesto por su capacidad para producir bienes y servicios en unas condiciones de precios-prestaciones equiparables o superiores a alas de sus rivales, que les permite mantener o ganar cuota en los mercados nacionales e internacionales. La empresa competitiva debe ser viable desde un punto de vista financiero. De hecho, el efecto de la competitividad es la obtención de una rentabilidad de los capitales invertidos igual o superior a su coste de oportunidad. (Fernandez Sánchez, Montes Peon, & Vazquez Ordas, 1997)

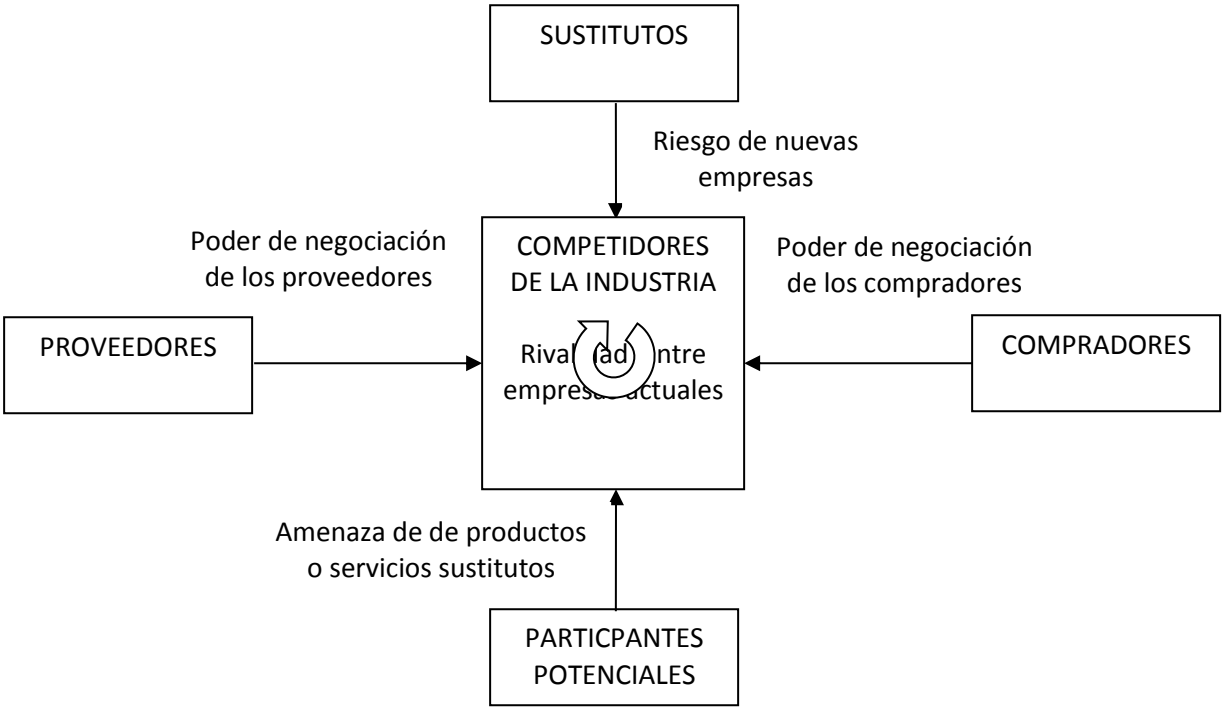
El Instituto Mexicano para la Competitividad, AC. (IMCO) define la competitividad como la capacidad de atraer y retener inversiones y talento. Esta definición implica que para poder lograr estos dos objetivos, es necesario que los países y las entidades federativas de México ofrezcan condiciones integrales y aceptables en el ámbito internacional para maximizar el potencial socioeconómico de las empresas y de las personas que en ellos radican. Además, debe incrementar de forma sostenida su nivel de bienestar, más allá de las posibilidades intrínsecas que sus propios recursos, capacidad tecnológica y de innovación ofrezcan. Todo ello, con independencia de las fluctuaciones económicas normales por las que México atraviese.

De acuerdo con Michael E. Porter (2012) menciona que la competitividad surge de los buenos resultados obtenidos por las empresas cuando llega a un punto de equilibrio al producir bienes y servicios de calidad.

El modelo de Michael E. Porter, conocido como el modelo de las cinco fuerzas ayuda a los administradores con el análisis externo: identificación de oportunidades y amenazas. Su modelo, mostrado en la figura 2, se enfoca en cinco fuerzas que dan forma a la competencia dentro de la industria: 1) el riesgo de que posibles competidores ingresen al mercado, 2) la

intensidad de la rivalidad entre las empresas establecidas dentro de una industria, 3) el poder de negociación de los compradores, 4) el poder de negociación de los proveedores y 5) la cercanía de los sustitutos a los productos de una industria.

Figura 3 Modelo de Cinco Fuerzas de Porter



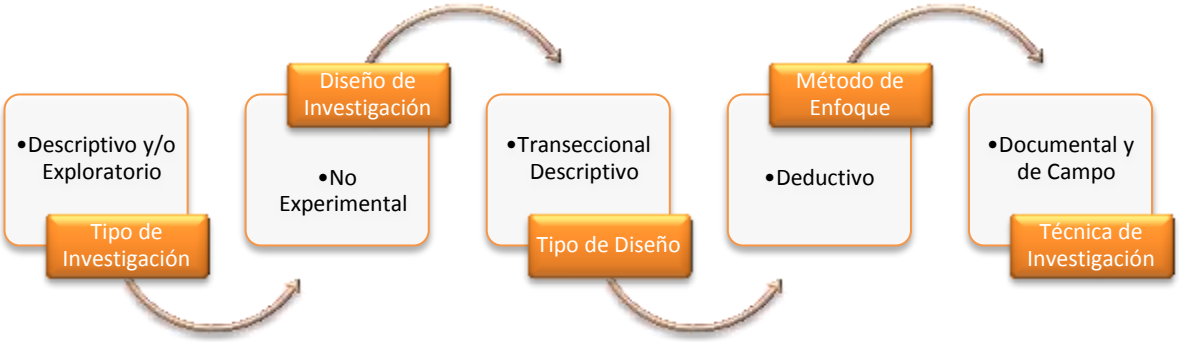
Fuente: Michael E. Porter (2010), Estrategia Competitiva.

Porter afirma que cuanto más poder tenga una de estas fuerzas, más limitada será la capacidad de las empresas establecidas para incrementar sus precios y obtener mayores utilidades. De acuerdo con Hill y Jones (2011), dentro del modelo de Porter, una fuerza competitiva poderosa puede considerarse una amenaza debido a que deprime las utilidades. Una fuerza competitiva débil puede considerarse una oportunidad debido a que permite a una empres a obtener mayores utilidades.

En este contexto, la competividad es un factor muy importante que se debe llevar de la mano en el proceso de fortalecimiento de las empresas familiares, ya que constituye un cimiento en el éxito de cualquier empresa. Sin embrago, la competividad no se alcanza

sola, sino que es el resultado de una estrategia y el esfuerzo continuo de todos los factores que integran la empresa. Para ello es indipensable que las empresas cuenten con asesoría especializada que las oriente en el cumplimimeinto de sus objetivos y logro de sus metas.

Metodogía



Fuente: Elaboración de las autoras con base en Metodología de Investigación de Hernández Sampieri 2012.

Se utilizará el método deductivo, ya que se toma como punto de partida el estudio y análisis de la teoría para compararla con el caso de estudio que se está tomando (empresa familiar) con la finalidad de poder deducir y hacer propuestas de un nuevo modelo aplicable a las PYMES que incremente su competitividad en el mercado.

En el tipo de investigación, se empleará una combinación entre descriptivo y exploratorio, puesto que en una primera etapa (descriptivo) se analizaremos a las MIPYMES y posteriormente en la segunda etapa (exploratorio) se realizará un diagnóstico de una empresa familiar.

El diseño seleccionado es el de investigación no experimental, ya que se partirá de una problemática existente en una MIPYME familiar, observando los hechos sucedidos para poder elaborar los objetivos y modelo de consultoría que permita a la empresa incrementar su competitividad y con esto asegurar su permanencia en el mercado.

Las técnicas empleadas aptas esta investigación derivan tanto del trabajo documental como de campo, consideradas como argumentativa e informativa, ya que se refiere a toda la documentación que existe sobre el tema y sea útil para la solución de la problemática observada en la empresa familiar estudiada; informativa o expositiva, porque toda la información que se encuentre sobre el tema servirá como apoyo para describir en su totalidad la situación de la empresa. Dicha información será seleccionada, continuando con un análisis sobre lo que sea de utilidad para el desarrollo de la investigación, hasta llegar a obtener un resultado.

Modelo de consultoría para PYMES familiares

Debido a los problemas, políticos, sociales y económicos por los que atraviesa el país, para PYMES familiares es cada vez más difícil sobrevivir en el mercado; considerando que este cada vez se vuelve más exigente y volátil. Es por ello, que las PYMES familiares requieren de constante asesorías y consultorías que les permita competir y sobresalir en un mercado tan exigente.

Pese que a últimamente el Gobierno ha generado programas en pro de las PYMES, los resultado no se han visto reflejado; esto debido a que la difusión no ha sido la correcta y no son del conocimiento de todos.

Un número importante de las PYMES familiares se maneja de manera empírica o por mera intuición, lo que les genera incertidumbre a lo largo del desarrollo de sus procesos, sin dejar de lado las fugas económicas que terminan extinguiéndolas. En la figura 9, se ilustran los pasos a seguir para un modelo de consultoría para empresas ya formadas.

Figura 9: Modelo de consultoría para PYMES

Para ello, se ha tomado como referencia el modelo de consultoría tradicional, soportándolo con programas que proporciona la Secretaria de Economía, proceso de toma de decisiones, así como con la utilización de herramientas como lo son el modelo de Porter y Mckinsey, con el único fin de asegurar su permanencia en el mercado y hacerlas más competitivas. A continuación la explicación de cada etapa del proceso.

- **Diagnostico.-** Es importante realizar un diagnóstico de la situación de la empresa que considera todos los factores, para ello se propone el análisis FODA y el modelo de las 7 "S", ya que es un modelo muy completo que si se combina con el FODA se puede obtener un análisis integral.

  En una empresa todos forman parte de un todo y cada parte es importante, de aquí la importancia que se realice un análisis integral y exhaustivo; incluyendo el factor humano, los sistemas que se aplican para su desenvolvimiento y desarrollo.
- **Análisis de la situación.-** Una vez que se cuenta con el diagnóstico integral de la empresa, es importante analizar los datos arrojados por el diagnóstico, con la finalidad de elaborar un reporte de la problemática.

- **Definición de problemática.-** En esta etapa se deberán identificar los principales factores que afectan el crecimiento de la empresa, así como los puntos atacar.
- **Planificación de medidas.-** Con base en la definición del problema, se deberán establecer los planes de contingencia y/o soluciones, así como prioridades en los puntos que merezcan atención inmediata.
- **Capacitación.-** Es importante que se profesionalicen a los dueños para que se comprometan con la aplicación de los planes de contingencia, además de sensibilizar al personal con los cambios que se pretenderán llevar dentro de la empresa, para que estos trasciendan.
- **Implementación de medias.** La aplicación de los planes de contingencia y/o soluciones es importante, ya que estas dependerán los resultados de las soluciones propuestas.
- **Retroalimentación.-** Esta etapa es fundamental en cualquier proceso, ya que en conjunto con la capacitación hará que cualquier plan que se implemente en la empresa tenga repercusiones favorables, pero sobre todo permanentes, ya que a través de los ejercicios de prueba y error se generan aprendizaje y motiva a la generación de nuevas ideas de mejora.
- **Planes de seguimiento.-** Esta etapa consiste en evaluar periódicamente los resultados obtenidos comparándolos con los que inicialmente se programaron, a fin de que se puedan realizar los ajustes que se consideren pertinentes para alcanzar las metas propuestas.

El propósito de este modelo es brindarle a las empresas que ya están en funcionamiento; un guía de consultoría que permita a las compañías obtener un diagnóstico de la problemática que le afecta, así como las áreas de oportunidad y la posible solución que pueda lograr encaminar nuevamente a la organización hacia la productividad y competitividad.

Conclusiones

En lo últimos años el Gobierno Mexicano ha dado mayor importancia a las PYMES por medio de la Secretaría de Economía, a través de generación de programas que proporcionan

apoyos económicos, créditos y asesorías, entre otros rubros. Sin embargo, estos programas no son del conocimiento de todos, esto sin considerar la burocracia de los procesos que dificultan aún más el acceso a este tipo de apoyo; ya que un fuerte porcentaje de estos empresarios no cuentan con un nivel de educación que les permita tener acceso a herramientas básicas como el internet.

De aquí la importancia de que el Gobierno redoble sus esfuerzos e implemente estrategias de difusión masiva a sus programas, además de contar con una mayor cantidad de asesores para instruir no solamente en el proceso de supervivencia de las empresas, sino también en la formación.

El principal problema de las PYMES radica en sus inicios "formación de la empresa", ya que no cuentan con la información adecuada de como buscar oportunidades de crecimiento y relacionarse con el entorno; falta de financiamientos, que la gran mayoría termina sacrificando sus ahorros en sus negocios mal planeados, y sin duda alguna otro factor importante es la falta de profesionalización que conlleva a todo lo anterior, limitando la capacidad de estas.

Todo esto aunado a la falta de experiencia, el no contar con información profesional que sirva de guía, cuáles son los requisitos mínimos para iniciar la empresa, que información se necesita, cual es la fundamentación legal, si la idea de negocio que se tiene es factible económicamente, así como las empresas ya formadas que muchas trabajan al día sin tomar en cuenta si su empresa es rentable, si el personal está capacitado, entre otras interrogantes.

Al realizar el análisis del caso "rincón de la ceiba", como un modelo que muestra lo que le sucede a la mayoría de las empresas familiares, resaltando el hecho de que todas tienen áreas de oportunidad que pueden ser detectadas y atacadas a tiempo, si se valora mediante un estudio de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas tanto del ambiente interno como externo.

Es por ello, que con este trabajo de investigación se dan las herramientas necesarias para que una PYME familiar, pueda contar con una visión gráfica mediante un modelo de consultoría y el apoyo de herramientas, que le permita tener una idea clara de su situación actual o en dado caso que es lo que puede hacer o a donde puede acudir y encontrar lo que necesita para que su negocio sea competitivo.

La empresa familiar constituye el 98% del total de empresas en México, esto da muestra de que la familia es parte fundamental de los valores que como país se tienen, es por esta razón que se le da tanta importancia a las empresas familiares y la Secretaría de Economía han buscado la manera de brindarle a este tipo de organizaciones las herramientas para su supervivencia, rentabilidad y competitividad.

Los mexicanos son emprendedores por naturaleza, brindarles la oportunidad de contar con un modelo que les permita tener el panorama claro sobre la toma de decisiones tanto de una empresa en formación que requiere una orientación desde el inicio hasta el arranque de operaciones les permitirá dar pasos firmes hacia el logro de sus objetivos.

Sin embargo, el desarrollo de un modelo de consultoría para las PYMES familiares, permitirá encausar los objetivos y tomar dirección de las acciones que emprenden. De esta manera detectarán sus debilidades para tacarlas a tiempo y explotar todas las oportunidades presentadas para hacerlas más competitivas.

Bibliografía

Camacho, E. (2012 07-Agosto). Falta de Crédito frena crecimiento de pymes. *El Univeral* .

Entrepreneur, S. (2010 йил 13-Septiembre). Consultoría de Pymes. *Soy Entrepreneur* .

Fernandez Sánchez, E., Montes Peon, J. M., & Vazquez Ordas, C. J. (1997). *La Competitividad de la Empresa " Un enfoque basado en la teoría de recursos"*. México: Universidad de Oviedo.

Hill, C. W., & Jones, G. R. (2011). *Adminsitración Estratégica*. México: CENGAGE Learning.

INEGI. (2009). www.inegi.org.mx. Recuperado el 23 de junio de 2013, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf

Kubr, M. (1997). La Consultoría de Empresas "Guía para la Profesión". México: Limusa.

Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2012). *Administración de pequeñas empresas.* México: CENGAGE Learning.

Millán, J. A. (2012 йил 09-Agosto). Pymes, la base del crecimiento. *El Universal* .

Porter, M. E. (2010). *Estrategia Competitiva.* México: Patria.

Rodríguez, V. J. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas.* México: Thomson

Trevinyo-Rodríguez, R. N. (2010). *Empresas Familiares.* México: PEARSON.

Innovación Organizacional, a Través de Gestión Efectiva de la Educación Continua en las IES "Estudio de Caso"

Felisa Yaerim López Botello[1]
Miguel Octavio Caballero Santín[2]
María de Lourdes Hernández Prieto[3]

[1]Universidad Pedagógica Nacional - Sede 151 Toluca, fely_yaerim@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma del Estado de México - Facultad de Contaduría y Administración, fely_yaerim@hotmail.com
[3]Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli - Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli, lulahp2003@yahoo.com.mx

Innovación Organizacional, a través de Gestión Efectiva de la Educación Continua en las IES "Estudio de Caso"

Resumen

El presente trabajo de investigación fue motivado por la reflexión y toma de conciencia de que la vida humana es en sí un proceso constante de experiencias y conocimientos nuevos, fundamentales para la innovación organizacional y el logro de las aspiraciones del ser humano, que aprende durante toda la vida y en todos los ámbitos de la vida, y es precisamente la Educación Continua el instrumento clave para el desarrollo de capacidades acordes con los requerimientos del contexto global.

En la actualidad no existe un modelo para la gestión de la Educación Continua que permita su adaptación a las diferentes características de las Instituciones de Educación Superior y que fomente la innovación organizacional, los modelos existentes en las Instituciones líderes, fueron diseñados con mayor orientación al autofinanciamiento de esta modalidad educativa, y en menor grado con enfoque pedagógico y articulación entre la institución y las nuevas demandas del sector productivo y la sociedad, por lo que en esta investigación se toma el referente de los modelos ya existentes y la información obtenida en la investigación de campo para realizar una propuesta de un modelo que funcione de manera efectiva, dirigido principalmente a las instituciones menos desarrolladas.

Se presenta la propuesta de un modelo de innovación organizacional para la Educación Continua, que permita una Gestión Efectiva en las IES de México afiliadas a la AMECYD, derivado del análisis del marco teórico y los resultados de la estadística aplicada para la medición de las variables.

Palabras Clave: Innovación organizacional, Gestión, Educación continua, Educación superior

Abstract

This research work was motivated by the reflection and the awareness of that human life is in itself a constant process of experience and knowledge new, fundamental to the

organizational innovation and the achievement of the aspirations of the human being, learning throughout life and in all areas of life, and this is precisely the Continuing Education the key instrument for the development of capabilities consistent with the requirements of the global context.

In the present, there is no model for the management of the Continuing Education that will enable its adaptation to the different characteristics of the Institutions of Higher Education and promotes organizational innovation, existing in leading institutions models were designed with greater orientation to self-financing of this type of education, and to a lesser degree with pedagogical approach and coordination between the institution and the new demands of the productive sector and society, so in this study the relation of existing models is taken and the information obtained in the investigation field to make a proposal of a model that works effectively, primarily aimed at the less developed institutions.

The proposal of a model of organizational innovation for Continuing Education, which allows effective management in Mexico IES affiliated to AMECYD derived from the analysis of the theoretical framework and the results of applied statistics to measure the variables.

Keywords: Organizational Innovation, Management, Continuing Education, Higher Education

Introducción

La tipología actual de la sociedad y la economía se basa en la producción y utilización constante del conocimiento, por lo que es llamada a partir de los años 90 “Sociedad del Conocimiento”. Las grandes economías industriales se transforman de manera continua gracias al “saber”, realizando fuertes inversiones en la educación, formación, investigación y desarrollo de sistemas de información para generar nuevos conocimientos.

Las Instituciones de Educación Superior, como las instancias especializadas en la producción de conocimientos avanzados, tienen un rol importante en la sociedad para propiciar mejores condiciones en los ámbitos educativos, laborales, productivos y sociales.

La mejora de la innovación organizacional, a través de Gestión de la Educación Continua (EC) en las Instituciones de Educación Superior (IES) es muy importante porque capacita y actualiza los conocimientos de las personas que están en el mercado laboral, quienes deben estar en un proceso de formación permanente, donde cada individuo debe ser capaz de determinar qué conocimientos requiere para su actualización profesional, laboral y adaptarse fácilmente a los cambios. De igual forma, propicia el desarrollo integral de las personas a lo largo de la vida.

El presente trabajo de investigación está dirigido a contribuir en la toma de decisiones relativas a la Gestión de la Educación Continua en las Instituciones de Educación Superior que no son líderes en esta modalidad educativa tan importante dentro de sus actividades sustantivas.

Planteamiento del problema

Problema Científico: El desarrollo de la Educación Continua en las Instituciones de Educación Superior de México no es homogéneo.

Objeto de Investigación: Educación Continua en las Instituciones de Educación Superior de México.

El surgimiento acelerado de nuevos conocimientos imprescindibles en todas las profesiones crea la necesidad impostergable de realizar investigaciones que permitan conocer otros sistemas de oferta educativa que respondan oportunamente a la actualización de los profesionistas y de todas aquellas personas insertas en el medio laboral que requieran aumentar sus destrezas y habilidades para el mejor desempeño de su trabajo.

Lo anterior es motivo fundamental para que las Instituciones de Educación Superior, en cumplimiento de sus funciones, interactúen de manera más intensa con su entorno cultural, económico y social, de forma tal que su personal docente, sus egresados y la misma sociedad logren actualizarse y capacitarse para enfrentar sus funciones con mayor eficiencia.

Lo anterior implica que es necesario que establezcan nexos con empresas, cámaras empresariales, organismos públicos y gremios profesionales para lograr que sus programas académicos de EC se apeguen en todo momento a la realidad y expectativas de los usuarios en su entorno laboral, profesional y personal. Con relación a lo expuesto, López Castañeda, Rafael (2007) afirma:

"Actualmente, los problemas más comunes en las Instituciones de Educación Superior del país son: el surgimiento de una serie de diplomados, talleres, cursos, seminarios, etc., que se han desarrollado sin parámetros de control de calidad y normatividad que los regule respecto a su contenido, duración, constancias, etc. y que no han sido suficientemente concertados, desperdiciando algunas veces recursos por no haber realizado previamente el diagnóstico de necesidades específicas para ofertarlos".

El contexto global de la educación como proceso de formación a lo largo de la vida, incluye, no solo a los contextos educativos formales, sino también a los no formales e informales. La exclusión social y la pobreza ponen de manifiesto la necesidad de una educación a lo largo de la vida como inversión en capital humano y principio activo para la economía, así como la inclusión social y laboral de las personas.

El desarrollo económico exige la creación del conocimiento desde los puestos básicos, técnicos o especializados, sin los cuales es imposible llevar a cabo una actividad económica cada vez más compleja y avanzada para ocupar puestos de mayor nivel, o simplemente para obtener ventajas competitivas a través de la gente. Las personas que ocupan estos puestos requieren de una continua capacitación y actualización, desde los niveles operativos hasta los niveles directivos en todos los sectores económicos.

Es por eso que la educación continua surge como necesidad de la sociedad para adaptarse a los nuevos modelos productivos y sociales; y para cubrirla, se deben crear espacios de formación permanente que garanticen la adaptación a los cambios económicos, laborales, sociales, y de comunicación, considerando además los valores y derechos universales (López, 2009).

Este fenómeno representa un gran reto profesional para responder a la competitividad en este mundo globalizado, y es donde los centros de educación continua tienen un papel fundamental al ofertar programas pertinentes a la altura de las instituciones internacionales.

Las variables independientes son: Planeación estratégica, Innovación organizacional, Implementación académica, Vinculación/Comunicación y Autoevaluación.

La variable moderadora: Implementación Administrativa/Financiera.

La Variable dependiente es: El Desarrollo de la Educación Continúa en México.

Objetivo general

Desarrollar una propuesta hacia un Modelo de fomento de innovación organizacional, a través de Gestión de la Educación Continua como una herramienta que contribuya a mejorar la calidad en el servicio en beneficio de los usuarios, de las Instituciones de Educación Superior y de la sociedad en general.

Objetivos específicos

1. Revelar los referentes históricos de la Educación Continua y su Gestión en las Instituciones de Educación Superior.

2.-Caracterizar epistemológicamente la Educación Continua y su Gestión.

3.-Diagnosticar la situación actual de los procesos que fomenten la responsabilidad social a través de la gestión, propios de la administración de la EC que utilizan las IES de México.

4.-Fundamentar teóricamente el Modelo de fomento de Responsabilidad Social, a través de la Gestión de la Educación Continúa en las Instituciones de Educación Superior, tomando como referencia la caracterización de los modelos ya aplicados y la caracterización de las Instituciones de Educación Superior más representativas, de acuerdo al trabajo de campo realizado.

Campo de Acción: Innovación organizacional a través de la Gestión de la Educación Continúa en las Instituciones de Educación Superior.

Justificación

Este tema de investigación se considera relevante al pretender generar un conocimiento nuevo, en virtud que actualmente no se han medido los factores que determinan el comportamiento y las causas actuales del desarrollo desigual de la E.C. El vacío en el conocimiento radica en que no existen procesos objetivos que permitan la gestión adecuada de la EC en las IES. García, Gamboa, y Fernández (2004) señalan que el vacío en el conocimiento de la EC también se presenta porque "[…] no existen suficientes documentos que formalicen su modus operandi […]".

En la actualidad no existe un modelo para el fomento de la innovación organizacional a través de la gestión de la EC continua que permita su adaptación a las diferentes características de las IES. Las acciones estratégicas que se llevan a cabo no están fundamentadas desde el punto de vista científico.

Los mejores modelos existentes son los que se presentan en las siguientes IES de México según se ha manifestado en los diferentes congresos de Educación Continua, a los que he tenido oportunidad de asistir: Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Autónoma de Colima, Universidad Autónoma de Guadalajara, Universidad Autónoma de Nuevo León, Universidad de las Américas (Puebla), Universidad Iberoamericana (campus Puebla), Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey y Universidad Veracruzana.

Para el desarrollo de esta investigación se realizó un diagnóstico fáctico o inicial para conocer lo que expresan las organizaciones que regulan la EC en donde a partir del análisis documental se revisaron los informes siguientes:

- Proyecto Global de Educación Permanente para todos UNESCO (2009).
- Importancia de la Educación Continua ANUIES (2006).

- Modelo de Excelencia "EFQM" European Foundation for Quality Management (1988).

Como resultados de esos estudios se pudo revelar las principales dificultades en la Gestión de la Educación Continua como las siguientes:

- Falta de organización.
- Inexistencia de normatividad; solo existen lineamientos.
- Inadecuada supervisión de los procesos.
- Carencia óptima de vinculación.
- Deficiente administración de los recursos humanos, financieros, e infraestructura.
- Inadecuada planeación de los servicios.

También se aplicó el método de medición a partir de la utilización de la técnica de encuesta, información que se tomó de un grupo de universidades.

Debido al gran tamaño del universo de las Instituciones de Educación Superior en México y tomando en consideración las diferencias en el nivel de desarrollo de la Educación Continua, para efectos de buscar las más representativas se tomó como referencia a la Asociación Mexicana de Educación Continua y a Distancia (AMECYD), la cual agrupa a 56 IES de diversos Estados de la República Mexicana.

La totalidad de estas instituciones constituyen el universo y se ha tomado una muestra de 14 instituciones que representan el 25% del total; calculadas por medio del procedimiento de selección de la muestra "STATS" (Hernández, 2010).

Los resultados de la encuesta reflejan las siguientes limitaciones en la gestión de la educación continua:

- Existen carencias de políticas institucionales que impulsen la EC.
- Limitaciones en la asignación de recursos financieros.

- Pobre infraestructura y recursos materiales asignados a la función.

- En ocasiones el desarrollo de competencias por parte del personal a cargo de la gestión de la educación continua impide el desenvolvimiento óptimo de estas actividades.

En los aspectos tratados se fundamenta el problema de la presente investigación.

Metodología

Se utilizaron los métodos generales de la investigación: análisis, síntesis; inducción, deducción, abstracción, concreción y el método dialéctico durante todo el proceso de la investigación científica. También el método histórico lógico para revelar los antecedentes históricos de la EC en las IES de México.

Ha sido utilizado el método hipotético deductivo para pasar de una hipótesis de trabajo a una hipótesis científica.

De igual manera el método de modelación y el método sistémico estructural funcional para la fundamentación del modelo teórico.

Fue utilizado el método empírico para los diagnósticos y para la valoración empírica de los resultados científicos. El método de análisis documental y la medición a través de las técnicas multivariadas.

Las técnicas de encuestas y entrevistas para el diagnóstico causal y los procedimientos estadísticos para el procesamiento de la información recopilada.

Diagnóstico de la situación actual de los procesos de gestión

Para realizar el diagnóstico causal, se utilizó el método de medición a través de la técnica de encuesta. La encuesta contempló dos aspectos específicos, el primero relacionado con la

Educación Continua (objeto de investigación), y el segundo relativo al campo de acción, es decir, la Gestión de la Educación Continua.

La encuesta referida fue aplicada a 14 directivos de los diferentes Centros de educación Continua, los cuales se mencionan a continuación:

1. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. 2.Universidad Autónoma de Guadalajara. 3. Universidad Nacional Autónoma de México. 4. Universidad de la Salle, Bajío. 5. Universidad Madero (campus Puebla). 6. Universidad de las Américas (Puebla). 7. Universidad Iberoamericana (campus Puebla). 8. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. 9. Universidad Autónoma de Colima. 10. Universidad Autónoma del Estado de México. 11. Universidad Autónoma del Estado de Chiapas. 12. Universidad Autónoma de Aguascalientes. 13. Universidad Autónoma de Baja California 14.Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla.

(Cuestionarios aplicados a directivos de los centros de Educación Continua referidos, 2010).

De la muestra estudiada a las catorce instituciones mencionadas fue en agosto del 2010.

La información obtenida de los centros de Educación Continua encuestados, se dividió en dos partes; la primera relativa a las características de ésta, y la segunda a la forma de operar su Gestión.

Los resultados de las encuestas reportan de manera general, que la mayoría de los centros de EC están pendientes a responder asertivamente a la demanda de los usuarios, investigando sus necesidades, actualizándolos, y enfocándolos a las competencias demandadas por los empleadores en un mundo globalizado.

En cuanto a la gestión, se puede observar que también la mayoría expresa realizar una planeación estratégica, solo que está debilitada en la comunicación de las estrategias y políticas a los actores administrativos, sin embargo, en lo referente a la vinculación, la mayoría expresan desarrollarla, aunque se detecta poco trabajada la identificación de indicadores de calidad.

En relación al uso de las TICS, se aprecia que si es utilizado para el manejo de información y difusión, sin embargo, no hay suficiente investigación de mercados relacionando contenidos y modalidades cambiantes con procesos cambiantes, así como el análisis de la competencia.

También se observa un adecuado desarrollo en la difusión de los eventos, organización de la información escolar, evaluación del impacto en los usuarios en lo referente a su grado de satisfacción con lo aprendido, pero se aprecia pobre investigación en el impacto de esta importante modalidad educativa con los mismos usuarios respecto a su desarrollo humano integral, empleadores y sociedad en general, retos para futuras investigaciones.

De manera general, se pudieron identificar como elementos comunes para garantizar la calidad en el servicio de la Educación Continua los siguientes: Articulación de la oferta de los programas con la demanda de los usuarios y una respuesta rápida a esta, planeación prospectiva estratégica de su gestión a través de un comité, vinculación con el sector productivo, convenios de colaboración con otras Instituciones identificación exacta de su mercado (qué, cómo, dónde) y una adecuada difusión de los actos de Educación Continua que ofertan.

También es importante mencionar que las Instituciones líderes en ésta modalidad educativa manifestaron que trabajan en base a la intuición, experiencias empíricas y documentadas de sus antecesores en la administración de la EC.

Los desafíos que enfrentan son: La falta de comunicación al interior de sus centros, falta de indicadores de calidad tanto en los programas educativos como en la gestión institucional, y la medición del impacto en el desempeño laboral de los usuarios.

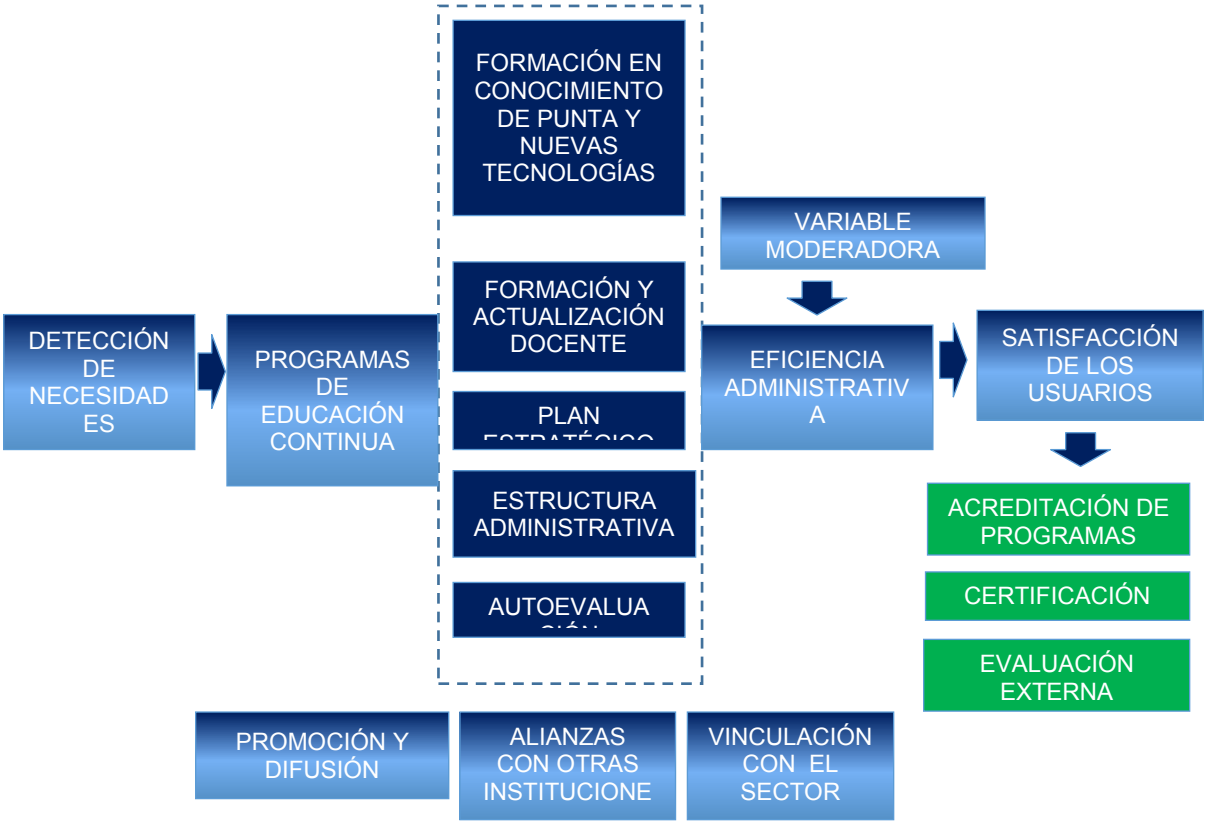
Por otro lado el nivel de importancia de ésta para el desarrollo y consolidación de la Educación Superior en México ha sido asumido de manera desigual por las IES, puesto que:

- En algunas IES es considerada únicamente como una generación de recursos económicos

- Poca inclusión en la planeación institucional.

- Insuficiente infraestructura al interior de las IES, teniendo que resolverlo con convenios de colaboración o instalaciones prestadas o rentadas.

Modelo de gestión eficaz de la educación continúa.



Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Con los datos antes señalados, se refleja la evolución natural de los programas de Educación Continua llevados a cabo por las diferentes instituciones, los que a su vez responden de manera pertinente a las exigencias de la economía globalizada y por lo tanto a las nuevas necesidades de formación, capacitación y actualización de los usuarios, lo que

debe reflejarse en mayores conocimientos, habilidades y destrezas para mejorar en sus ámbitos de desempeño. Se respondió a la pregunta del "CÓMO"

Se realizó la comparación del diagnóstico fáctico inicial y la situación actual en la gestión de la Educación Continua en las Instituciones de Educación Superior afiliadas a la AMECYD.

Se fundamentó el Modelo de Gestión Efectiva de la Educación Continua de las Instituciones de Educación Superior afiliadas a la AMECYD, basado en el marco teórico y las declaraciones de las Instituciones y usuarios encuestados en la investigación de campo; el cual cumple con los requisitos de viabilidad y pertinencia, consideradas en la teoría de la Calidad de la Educación Continua, descrita en el modelo, y en la aplicación del Modelo Educativo Nacional, teorías educativas y políticas educativas de las IES.

Se revela que la administración de la Educación Continua tiene que ser un proceso autoevaluado de manera tal que los indicadores del sistema de autoevaluación contribuyan al perfeccionamiento del trabajo para poder acceder a la acreditación de los programas y a la certificación de los procesos. El sistema de indicadores que se presentan constituye una propuesta viable en las condiciones actuales. Con lo anteriormente expuesto, se responde a la pregunta "PARA QUÉ"

La bondad del modelo que se propone es que considera dinámico, flexible, innovador y que se compromete con la premisa fundamental de la Educación Continua de la mejora de sus usuarios, desarrollo de la investigación y por ende al uso de nuevas tecnologías, que propician que las IES sean altamente competitivas en sus productos y servicios contribuyendo a la Innovación organizacional

El diseño del Modelo descrito, adquiere una gran importancia en la actualidad ya que puede contribuir al perfeccionamiento del proceso de desarrollo de la Educación Continua respondiendo a las exigencias de calidad en la actualidad.

Se considera la necesidad de incrementar las investigaciones científicas alrededor de la evaluación de la Calidad de la Educación Continua y el sistema de indicadores a utilizar para la acreditación de los programas en las Instituciones de Educación Superior.

Resultados y/o aportaciones

Propuesta

La propuesta que se realiza en este trabajo está orientada a que los centros de Educación Continua dirijan sus esfuerzos hacia:

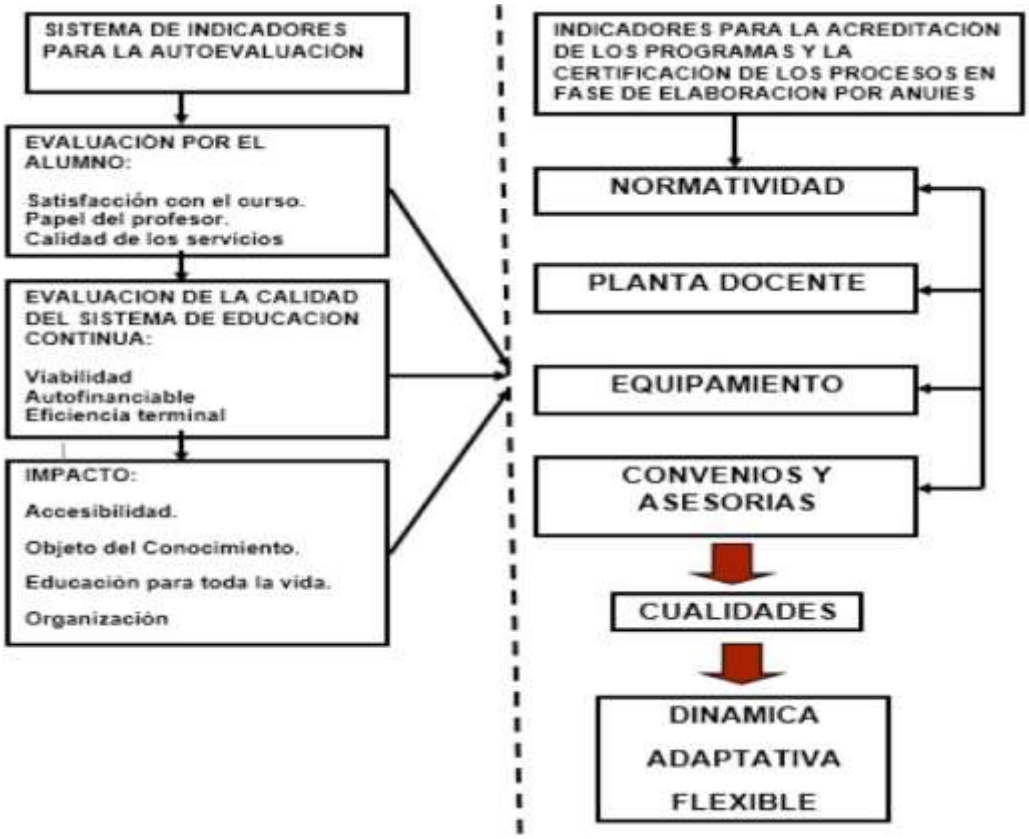
1. Acreditación de sus programas.
2. Certificación de sus procesos.
3. Evaluación por instancias externas a la Institución.
4. Autoevaluación.

A través de:

- Programas flexibles.
- Detección de necesidades.
- Diversificación de modalidades.
- Uso de TICS.
- Construcción de redes académicas.

En el siguiente esquema, se presenta la propuesta de indicadores de evaluación de la calidad de los actos de EC, los cuales se complementan con los propuestos por la ANUIES, mismos que están en fase de aprobación por parte del Consejo para la Acreditación de la Educación Superior (COPAES).

Sistema de indicadores de evaluación de la calidad de la educación continua y de los actos que se ofrecen.



Fuente: Elaboración Propia.

Bibliografía

- Alvarez-Gayou Jurgenson, (2009) Como hacer investigación cualitativa, Edit. Paidos Educador, México, D.F.
- AMEC (1995) Educación Continua en México, Administración, Alcances y Perspectivas. México, D.F.
- AMEC (1996) Educación Continua en el Mundo, México, D.F.
- AMEC (1997) Educación Continua en la Ciudad de México. México, D.F.
- AMECYD (2010) Asociación Mexicana de Educación Continua y a Distancia, Segundo Encuentro de Educación Continua.
- AMECYD (2010) Taller de Calidad: Autoevaluación, "Evaluación, Acreditación y Certificación", impartido en el VI Congreso Internacional "La Educación Continua en la Era del Conocimiento".
- Andersen, Arthur, (2009) Diccionario Espasa de Economía y Negocios.
- Asociación Mexicana de Educación Continua y a Distancia (AMECYD) http//amecyd.uaemex.mx.

- Asociación Mexicana de Educación Continua y a Distancia (AMECYD), Taller "Herramientas de Gestión Estratégica del Modelo EFQM" VI Congreso Internacional de la Educación Continua, octubre 2010.
- ANUIES (1989) Hacia un Modelo de Planeación Institucional en las Universidades, Segundo Congreso Internacional: "Retos y Expectativas de la Universidad", Toluca, Edo. De México.
- ANUIES (1990) Manual de Planeación de la Educación Superior. México, D.F.
- ANUIES (1992) Programa Integral para el Desarrollo de la Educación Superior (PROIDES), México, D.F.
- ANUIES (1998) Manual Práctico de Instrumentos para la Gestión de Centros de Educación Continua México, D.F.
- ANUIES (2001) "Plan Maestro de Educación Superior Abierto y a Distancia. Glosario de Términos en Modalidades Educativas no Convencionales", México, D.F.
- ANUIES (2005) "Documento Estratégico para el Desarrollo de la Vinculación", México, D.F.
- ANUIES (2006) Ley de Orientación de la Enseñanza Superior
- ANUIES (2006) Propuesta de Educación Superior 2006-2012 La Educación Continua: Importancia, Tendencias y Perspectivas. México, D.F.
- ANUIES, Dirección de Educación Continua Conceptualización y Características de la Educación Continua, encontrado el 10 de septiembre del 2009 en http://www.anuies.mx/e_continua/pdf/presentación.pdf.
- ANUIES Programa Nacional de Extensión de la Cultura y los Servicios, aprobado en la XXX Sesión Ordinaria de la Asamblea General de la ANUIES, encontrado el 10 de septiembre del 2009, de http://www.anuies.mx/f_extensión/html/pnecs=24.html.
- ANUIES (2010) Lineamientos y estrategias para el fortalecimiento de la educación continua versión preliminar. México, D.F.
- ANUIES (2010) Lineamientos y estrategias para el fortalecimiento de la educación continua versión preliminar (Colección Documentos) México, D.F.
- Aristóteles, (1977): Obras. Política. Madrid: Aguilar
- Arredondo Galván Víctor Manuel (1992), La Educación Superior y su relación con el sector productivo: problemas de formación de recursos humanos para el desarrollo tecnológico y alternativas de solución, SECOFI: ANUIES.
- Association for University Continuing Education (UCEA), (upcea.edu/).
- Association Continuinig Higher Education (ACHE), (www.acheinc.org/)
- BUAP (2006) Reunión de Responsables de Educación Continua de las Unidades Académicas y dependencias Administrativas de la BUAP.
- BUAP (2009) Reglamento de Educación Continua de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

- CACECA 2011 Consejo de Acreditación en la Enseñanza de la Contaduría y Administración A.C. (www.caceca.org/portal/)
- Canadian Association for University Continuining Education (CAUCE) (http:/cauce-aepuc.ca/)
- Chávez Escobedo Manuel, ponencia Retos de la Educación Continua Contemporánea, Congreso AMECYD, 2010.
- Chiavenato, Idalberto, (2007) Administración de Recursos Humanos, El capital humano de las organizaciones, Edit. Mc. Graw Hill, México, D.F.
- Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER) (http://www.conocer.gob.mx/).
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2009). Edit. Porrúa, México, D.F.
- Cookson (1997) Programa Nacional Indicativo del Posgrado SEP México D.F.
- Corina, Schmelkes, (2005) Manual para la presentación de Anteproyectos e Informes de Investigación (Tesis) México D.F., Edit. Harla.
- Davis, Duan, (2001) Investigación en Administración para la toma de decisiones, Thomson Editores, México.
- Delors, Jaques (1996) "Los cuatro pilares de la educación", en la educación encierra un tesoro. Informe a la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el siglo XXI, Madrid, España: Santillana/UNESCO.
- Diccionario de Ciencias de la Educación (1983).
- Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española, Madrid, 1992.
- Domínguez Machuca Daniel, Vázquez Herrera Sofía Elba (2009) Modelo de Gestión de Educación Continua- caso UPAEP (Tesis).
- EFQM, http:/www.efqm.org.
- European University Continuing Education Network, (EUCEN) (http//www.eucen.org/refine.html)
- Fernández Viñas Fernando, Nares Rodríguez Guillermo, García Luna Natalia, (2008) Metodología de la Investigación en Ciencias Sociales, Edit. Grupo Editorial Patria. México, D.F.
- Fernández, J. (1997) Conferencia Plenaria. Congreso Internacional de la AMEC.
- Fernández Sánchez, Néstor (2005); Tipología de actos académicos en la capacitación y la educación continua (http://www.cfp.upv.es/recla/VIIencuentro/CursoUNAM/catorce.htm)
- Fernández Sánchez Néstor, (2005) Educación Continua, Concepto, naturaleza y fines. Revista Educare, No. 1 de la Asociación Mexicana de Educación Continua y a Distancia.
- García González Eva Laura, (2003) Educación Continua en la Universidad Autónoma de México, Estrategias, Gestión y Casos, REDEC UNAM México, D.F.

- García González Eva Laura, Gamboa Méndez Monserrat, Fernández Sánchez Néstor, (2004) Gestión de la Educación Continua y la Capacitación,. Editorial Manual Moderno. México, D.F
- Hernández y Rodríguez Sergio, (2008) Administración, teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad, Edit. Mc. Graw Hill, México, D.F.
- Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos, Baptista Lucio Pilar, (2010) Metodología de la Investigación,. , Editorial Mc. Graw Hill México, D.F.
- Izquierdo García Belinda & Schuster Fonseca, Juan; La educación continua, una alternativa para la formación de los recursos humanos,http://www.uv.mx/iiesca/revista2000/educacioncontinua.htm
- Jurado Rojas, Yolanda, (2005) Técnicas de Investigación Documental, Editorial Thomson. México, D.F.
- Ley Federal del Trabajo (2010).
- Ley General de Educación (2009).
- Ley Reglamentaria del artículo 5° Constitucional Relativo al Ejercicio de las Profesiones en el D.F. (y aplicable al resto de la república) (1995).
- López- Barajas Emilio, Ortega Navas María del Carmen, Albert Gómez Ma. José, Ortega Sánchez Isabel (2009) El Paradigma de la Educación Continua, Reto del Siglo XXI, Edit. NARCEA, S.A. Madrid, España.
- López Calva J. Martín (2002) Desarrollo Humano y Práctica Docente. Edit. Trillas. México, D.F.
- López Castañares Rafael, Conferencia Magistral en la Asamblea General Ordinaria de AMECYD "La Educación Continua en México, Análisis y Perspectivas", (2007).
- Moreno Zagal Maricruz (2010) Tendencias y Retos de la Educación Continua, Conferencia Magistral presentada en el Segundo Encuentro Nacional de Educación Continua "Tendencias, Estrategias y Potencial de la Educación Continua", Campeche, Cam.
- Muñoz Izquierdo Carlos, "Diagnóstico de la Calidad de la Educación Básica en Baja California" Instituto de Servicios Educativos y Pedagogicos, 1997
- Organisation for Cooperation and Economic Development Educational Review OCDE (2008). Note for Mexico.
- Pacheco Edith y Blanco Mercedes, "En busca de la "Metodología Mixta" entre un estudio de corte cualitativo y el seguimiento de una corte cuantitativo en una encuesta retrospectiva. Estudios demográficos y urbanos, septiembre-diciembre, número 051 de El Colegio de México, A.C. pp 485-521. Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal.
- Palencia, F. Javier (1989) "Experiencias de Educación Continua en Instituciones Públicas de Educación Superior" en Revista de la Educación Superior, enero-marzo, México, ANUIES.

- Pérez Paredes, Alfredo, La Importancia de la Educación Continua en las Instituciones de Educación Superior en México, (2008), Revista Política y Administración, Facultad de Administración de la BUAP.
- Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 (http:/pnd.presidencia.gob.mx/)
- Programa Sectorial de Educación 2007-2012 (básica.sep.gob.mx/reformaintegral/sitio/p…
- Preciado Susana, Montesinos Patricio, Ripoll Carlos (2010) Taller de Calidad: Autoevaluación, acreditación y certificación; impartido en el VI Congreso Internacional "La Educación Continua en la Era del Conocimiento".
- Red de Educación Continua de Latinoamérica y Europa (RECLA), Estatutos de la Asociación, 2011.
- Ripoll, Carlos, Innovar o desaparecer, Modelos de Gestión de la Excelencia, ponencia presentada en el marco del VI Congreso Internacional de la AMECYD, 2010.
- Robbins, Stephen P., Descenzo, David A., Fundamentos de Administración, (2002), Edit. Prentice Hall.
- Ruiz, Ramón, El Método Científico y sus Etapas, (2007), México, D.F.
- Salvador Figueras Manuel, Introducción al Análisis Multivariante (2000) http:/www.cibelconta.unizar.es/lección/anamú/inicio/htlm
- Trilla, J. (1985) La Escuela fuera de la Escuela, Edit Ariel.
- UDLA (2010) Catalogo de Educación Continua.
- UNAM, (2003) Educación Continua en la UNAM, Estrategias, Gestión, Casos. México, REDEC-UNAM.
- UNAM Red de Educación Continua, (1997) Hacia un Modelo Universitario de Educación Continua, www.jlfz.org/presentaciones/educacion_continua_vinculada.pps
- UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization), (1997), Hamburg Declaration on Adult Learnin.
- UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization), (2009), Conferencia Mundial sobre la Educación Superior: The New Dynamics of Higher Educatión and Research for Sicietal Change and Development, Paris, Francia.
- Urbano Sánchez Dely Karolina, Perrusquia Erika, ponencia La Red de Educación Continua a lo largo de la Vida, una Oportunidad Renovada, Congreso AMECYD, 2010.
- Vega García Rosario, La Educación Continúa en México: hacia la Transición a la Captación a Distancia, en Revista Electrónica de Tecnología Educativa, No. 20, enero.

Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán Docente, Alumno y Práctica Curricular

Víctor Hugo Pérez Ferreyra[1]
Fernando Avila Carreón[2]
Genaro Raya Avalos[3]

[1]U.M.S.N.H. - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, cp_victor@hotmail.com
[2]UMSNH - FCCA, favila_68@yahoo.com.mx
[3]Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán - Jefatura de Investigación Educativa, mgra21@hotmail.com

Colegio de Bachilleres Del Estado de Michoacán
Docente, Alumno y Práctica Curricular

Resumen

En el año **1971** se consideró a nivel nacional, la creación del *Colegio de Bachilleres* y el *Colegio de Ciencias y Humanidades*, muy similares a la *Escuela Nacional Preparatoria* y que fueran reconocidos por la UNAM. Pero, no es hasta 1983, cuando por medio de la gestión del gobernador Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano, se crea el *Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán*, a partir de ahí, la institución a logrado tener la mayor cobertura como subsistema perteneciente al nivel medio superior, con presencia en 98 poblaciones de 76 municipios, atendiendo a un total de 45,325 alumnos en 94 planteles, 18 extensiones en el sistema escolarizado, 9 sistemas de enseñanza abierta y 1 Centro de Educación Virtual con 3 módulos quienes operan en Dallas, Los Ángeles y Chicago. El planteamiento inicial del proyecto educativo del *Colegio de Bachilleres* debía definir aquello que resultaba fundamental, tanto para los individuos como para la sociedad en su conjunto; por ello, en el presente trabajo consideramos la importancia en establecer el conjunto de categorías legales que permitan el análisis y la discusión sobre el proyecto de creación del organismo, en el cual se puedan reconocer determinados criterios para valorar su desarrollo, tanto en los estudiantes y los docentes, como en la sociedad en general.

Palabras Clave: Colegio de Bachilleres, Decretos, Sistema Nacional de Bachilleratos, Ley

Colegio de Bachilleres Of Michoacan State
Teaching, and Curriculum Student Practice

Abstract

In 1971 it was considered at national level, the creation of the College of Bachelors and the College of Sciences and Humanities, very similar to the National High School and they were recognized by the UNAM. But it was not until 1983, when through the governor's Cuauhtemoc Cardenas Solorzano, the School of Bachelors of the State of Michoacán is created, from there, the institution achieved to have the most coverage as a subsystem belonging to the high school level with presence in 98 populations of 76 municipalities, serving a total of 45.325 students in 94 schools, 18 in the school system extensions 9 open education systems, 1 Virtual Education Centre with 3 modules who operate in Dallas, Los Angeles and Chicago. The initial approach of the educational project of the College of

Bachelors should define what was essential, both for individuals and for society as a whole; Therefore, in this paper we consider the importance of establishing a set of legal categories for the analysis and discussion on the proposed creation of the agency in which they can recognize certain criteria to assess its development, both students and teachers, and society in general.

Keywords: Colegio de Bachilleres, Decrees, School National System, Law

Introducción.

El presente trabajo busca desarrollar desde una visión de lo general a lo particular, como se constituyo el Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán. Una de las instituciones educativas del Nivel Medio Superior más importantes, el cual es constituido como un organismo público descentralizado, que proporciona un bachillerato general en dos modalidades, escolarizada y no escolarizada, y busca como objetivos primordiales, desarrollar toda la capacidad intelectual de los estudiante michoacanos mediante la obtención y aplicación de diversos conocimientos, concediendo a la enseñanza y al aprendizaje la misma importancia, creando un estudiante con conciencia crítica que le permita adoptar en un mundo globalizado, una actitud responsable y humanista. Hoy en día existe una marcada tasa de desempleo en los alumnos que egresan de las diversas instituciones educativas. Un estudio de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES, 2015) revela que la problemática afecta al 40% de los egresados universitarios, la imposibilidad del sistema económico mexicano de proporcionar puestos de trabajo acordes a las condiciones del capital humano existente.

El escenario actual refiere que, en México, más de la mitad de los desempleados actuales tiene entre 14 y 29 años de edad**,** siendo el grupo de entre 20 y 24 años el más vulnerable, según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2015). Para el caso de Michoacán de acuerdo a datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, las edades comprendidas de los 14 y 29 años representan el 50% de los desocupados en Michoacán, además que de estos el 29% cuentan con nivel medio superior y superior terminados (STPS, 2015). Además del fenómeno del desempleo han aparecido una serie de distorsiones en el mercado para inserción de profesionistas, como la ocupación de puestos que no

requieren de estudios universitarios, también denominado sobreeducación; la muy deficiente congruencia de los conocimientos y habilidades adquiridos en las instituciones de media superior y superior y las funciones desempeñadas dentro de las empresas y los inadecuados niveles salariales a trabajos profesionales determinados, entre otros (Burgos, B. y López, K. 2010).

Por lo anterior, el proyecto de creación del Colegio de Bachilleres en Michoacán, marca una clara necesidad de poder proveer una educación de calidad, en todos sus niveles organizacionales, enriquecida con altos valores para el mundo productivo, dado que es la principal herramienta para lograr un desarrollo humano; como el motor de la economía del conocimiento que permitirá al estado de Michoacán mejorar su capacidad para competir. Así, Ademar (1996) constata que la educación de calidad fomenta de manera general el talento y la creatividad necesaria para elevar el desarrollo integral de un individuo y, a su vez, promover el crecimiento económico de las localidades y regiones más desfavorecidas, logrando así la cohesión social de todos los individuos de un determinado territorio.

1. Contexto global, filosófico y social de la educación.

Quizá a nivel global, es la Organización de las naciones Unidas, mejor conocida como ONU, el organismo internacional que busca incansablemente desaparecer las increíbles desigualdades existentes entre los seres humanos. Y dentro de esta organización, se creó la UNESCO *(Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura)* su objetivo es construir la paz en la mente de los hombres mediante la educación, la cultura, las ciencias naturales y sociales y la comunicación. la constitución de la UNESCO establece ciertos principios fundamentales, tales como el principio de la no discriminación, la igualdad de oportunidades y de trato, el acceso universal a la educación y el principio de solidaridad. Estos principios proporcionan las bases y directrices que guían la acción normativa de la organización. La UNESCO aprobó en 1960 *The Convention Against Discrimination In Education* (en inglés). Esta convención representa un hito en la tarea de crear una base jurídica para el derecho a la educación. Fue el primer tratado internacional que se aprobó específicamente sobre la educación. El artículo 2 de la

Declaración Universal de Derechos Humanos prohíbe toda forma de discriminación, igualdad de oportunidades y de trato.

2. **Ley general de educación.**

A nivel país, la nueva Ley General de Educación Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de julio de 1993 confiere a la educación, ciertos principios fundamentales.

TEXTO VIGENTE

CAPITULO I.

[…] Articulo 1. Esta ley regula la educación que imparten el Estado-Federación entidades federativas y municipios, sus organismos descentralizados y los particulares con autorización o con reconocimiento de validez oficial de estudios. Es de observancia general en toda la República y las disposiciones que contiene son de orden público e interés social. La función social educativa de las universidades y demás instituciones de educación superior a que se refiere la fracción VII del artículo 3º. De la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se regulará por las leyes que rigen dichas instituciones.

Artículo 9º. *Además de impartir la educación preescolar, primaria y secundaria el Estado promoverá y atenderá directamente, mediante sus organismos descentralizados, a través de apoyos financieros o bien, por cualquier otro medio, todos los tipos y modalidades educativas, incluida la educación superior, necesarios para el desarrollo de la Nación, apoyará la investigación científica y tecnológica y alentará el fortalecimiento y la difusión de la cultura nacional y universal.*

Artículo 25. *El Ejecutivo Federal y el gobierno de cada entidad federativa, con sujeción a las disposiciones de ingresos y gasto público correspondientes que resulten aplicables, concurrirán al financiamiento de la educación pública de los servicios educativos. El monto anual que el Estado-Federación, entidades federativas y municipios destine al gasto en educación pública y en los servicios educativos, no podrá ser menor a 8% del producto interno bruto del país, destinado este monto al menos, al 1% del producto interno bruto a la investigación científica y al desarrollo tecnológico en las instituciones de Educación Superior Publicas,*

Artículo 37. *La educación de tipo básico está compuesta por el nivel preescolar, primaria y secundaria. El tipo Medio-Superior comprende el nivel de Bachillerato, los demás niveles equivalentes a éste, así como la educación profesional que no requiere bachillerato o sus equivalentes.*

Artículo 45. *La formación para el trabajo procurará la adquisición de conocimientos, habilidades o destrezas, que permitan a quien las recibe desarrollar una actividad productiva demandada en el mercado, mediante alguna ocupación o algún oficio calificados. La Secretaría conjuntamente con las demás autoridades federales competentes, establecerán un régimen de certificación, aplicable en toda la República, referido a la formación para el trabajo, conforme al cual sea posible ir acreditando conocimientos, destrezas, habilidades intermedios o terminales de manera parcial y acumulativa, independientemente de la forma en que se hayan adquirido* (Diario Oficial de la Federación 15 de julio de 2008/ Últimas reformas publicadas DOF 15-07-2008).

3. **Ley estatal de educación.**

A nivel Estado, la ley Estatal de Educación Publicada refuerza la postura federal y aporta pequeñas contribuciones de carácter técnico y una contextualización más diversa en cuanto el modo.

[…] Articulo 1. *Esta ley tiene por objeto regular la educación que imparte el Estado de Michoacán de Ocampo, sus municipios, las entidades paraestatales y paramunicipales que presten servicios educativos y los particulares con autorización o con reconocimiento de validez oficial de estudios, en los términos del Artículo 3º. De la Constitución Política de los Estados Mexicanos, la ley general de Educación, del Título Séptimo de la Constitución Política del Estado de Michoacán de Ocampo y los convenios que sobre la materia celebre el Gobernador Constitucional del Estado.*

Artículo 9. *Además de impartir la educación básica, el Gobierno Estatal promoverá y atenderá todos los tipos, niveles y modalidades de servicio educativo incluida la educación superior; apoyará la investigación científica y tecnológica fomentará y difundirá la cultura y el deporte. La educación normal, así como toda actividad para la formación y actualización de los maestros de educación básica se ofrecerá en los términos que señalan el federalismo educativo y la ley general.*

Artículo 10. *La educación que imparta el Estado, los municipios, las entidades paraestatales y paramunicipales, será laica y por tanto se mantendrá por completo ajena a cualquier doctrina religiosa respetando las convicciones personales, estará basada en los resultados del progreso científico, tecnológico y humanístico y luchará contra la ignorancia y sus efectos; contra las servidumbres, fanatismos y los prejuicios. Garantizada la libertad de creencias y cultos, el Sistema Educativo fomentará el respeto a la libertad de conciencia y a la consecuente libre expresión de las ideas, sin preferencias ni discriminaciones.*

Artículo 19. *Corresponde al Ejecutivo Estatal, por conducto de la Secretaria las siguientes atribuciones:*

1.- Impartir el servicio público de educación en todos sus tipos, niveles y modalidades educativas de conformidad con la Constitución local, la Ley General, la presente Ley, los convenios que sobre la materia celebre el ejecutivo Estatal y los reglamentos respectivos.

II.- Establecer en la entidad, según las necesidades de la población y la disponibilidad aprobada de recursos, los servicios educativos de:

Escuelas preparatorias o de Bachillerato.

Artículo 38. *La educación media superior comprende el bachillerato y los demás niveles equivalentes a éste y la educación profesional técnica que no requiere bachillerato o equivalente y puede ser propedéutico, terminal o bivalente considerando que la educación del bachillerato o equivalente son antecedente obligatorio para la educación superior y que la educación comercial, técnica y de capacitación para el trabajo serán terminales.*

De la validez oficial de estudios y de la certificación de conocimientos.

Artículo 116. *Los estudios realizados dentro del Sistema Educativo tendrán validez oficial en toda la República, con apego a las disposiciones del Sistema Educativo Nacional. Las instituciones del Sistema Educativo expedirán certificados y otorgarán constancias, diplomas, títulos o grados académicos a quienes hayan concluido sus estudios de conformidad con los requisitos establecidos en los planes y programas de estudio correspondientes* (Periódico Oficial del Estado/7 de diciembre de 1998).

Programa sectorial de educación.

Secretaría de Educación Pública.

Estrategias y Líneas de Acción.

OBJETIVO 1. […] Elevar la calidad de la educación para que los estudiantes mejoren su nivel de logro educativo, cuenten con medios para tener acceso a un mayor bienestar y contribuyan al desarrollo nacional (PROMEP, 2014).

Educación Media Superior.

Alcanzar los acuerdos necesarios (ver acuerdos secretariales del SNB), entre los distintos subsistemas y con instituciones de educación superior que operen servicios de educación media superior en el ámbito nacional, con la finalidad de integrar un Sistema Nacional del Bachillerato en un marco de respeto a la diversidad de modelos, que permitan dar pertinencia y relevancia a estos estudios, así como lograr el libre tránsito de los estudiantes entre subsistemas y contar con una certificación nacional de educación media superior.

Colegio de Bachilleres.

De acuerdo a un documento presentado por la asociación nacional de universidades ANUIES (2014), en donde se decreta la creación del Colegio de Bachilleres. […] Publicado en el Diario Oficial, órgano del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Tomo CCCXX, Núm. 18, 26 de septiembre de 1973.

DECRETO por el que se crea el Colegio de Bachilleres como organismo descentralizado del Estado, con personalidad jurídica, patrimonio propio y domicilio en la Ciudad de México.

LUIS ECHEVERRIA ALVAREZ, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en su ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 89, fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y con fundamento en lo dispuesto por el artículo 6º. Fracciones I y II, inciso a) de la Ley Orgánica de la Educación Pública, reglamentaria de los artículos 3º. 31, fracción I; 73, fracciones X y XXV; y 123 fracción XII, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; artículo 1º. De la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado, reglamentaria del apartado B) del artículo 123 constitucional; y 1º. Fracción II, de la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, y.

PRIMERO.- Que el crecimiento de la población en el país y la necesidad que confronta la juventud mexicana se capacite profesionalmente para responder a los requerimientos que plantea el desarrollo económico, social y cultural de la nación, han provocado un constante aumento de aspirantes que demandan su admisión en instituciones públicas o privadas que imparten educación del ciclo superior de nivel medio.

SEGUNDO.- Que en esa virtud es conveniente acrecentar las oportunidades educativas en dicho ciclo, que se caracteriza por su doble finalidad de ser propedéutico y terminal pues a quien lo concluya se le expedirá certificado de estudio como antecedente escolar de educación superior y título que acredite la capacitación profesional adquirida y.

TERCERO.- Que, así mismo debido a la necesidad de disponer a la brevedad posible del personal que requiere el desenvolvimiento económico, social y cultural del país, es menester crear un organismo descentralizado que, paralelamente a las instituciones estatales, incremente el sistema educativo nacional, auspiciando el establecimiento de escuelas que impartan educación de nivel medio superior, he tenido a bien expedir el siguiente.

DECRETO

ARTÍCULO 1.- *Se crea el Colegio de Bachilleres como organismo descentralizado del Estado, con personalidad jurídica, patrimonio propio y domicilio en la Ciudad de México.*

ARTÍCULO 2.- *El Colegio de Bachilleres tendrá por objeto impartir e impulsar la educación correspondiente al ciclo superior del nivel medio y tendrá las siguientes facultades:*

I.- Establecer, organizar, administrar y sostener planteles en los lugares de la Republica que estime conveniente.

II.- Impartir educación del mismo ciclo a través de las modalidades escolar y extraescolar.

III.- Expedir certificados de estudios y otorgar diplomas y títulos académicos.

IV.- Otorgar o retirar reconocimiento de validez a estudios realizados en planteles particulares que impartan el mismo ciclo de enseñanza.

V.- Establecer y sostener planteles en coordinación con los gobiernos de los Estados, dentro de sus respectivas jurisdicciones.

VI.- Auspiciar el establecimiento de planteles particulares en los que se imparta el mismo ciclo educativo; y

VII.- Ejercer las demás que sean afines con las anteriores.

ARTÍCULO 3.- La Secretaria de Educación Pública autorizará los planes de organización académica del Colegio de Bachilleres.

ARTÍCULO 4.- El patrimonio del Colegio estará constituido por:

I.- Los ingresos que obtenga por los servicios que preste;

II.- Los fondos que le asigne el Consejo Nacional de Fomento Educativo; y

III.- Los bienes y demás ingresos que adquiera por cualquier título legal.

ARTÍCULO 5.- El Colegio de Bachilleres gozará de franquicias postal y telegráfica.

ARTICULO 6.- Serán órganos de gobierno del Colegio.

I.- La junta Directiva.

II.- El Patronato.

III.- El Director General.

IV.- El Consejo de Coordinadores Sectoriales.

V.- Los Coordinadores Sectoriales.

VI.- Los Consejos Consultivos de Directores; y

VII.- Los Directores de cada uno de los planteles que establezca el Colegio.

ARTÍCULO 16.- *El Director General del Colegio de Bachilleres deberá reunir los requisitos a que se refiere el artículo 9 de este ordenamiento.*

ARTÍCULO 17.- *El Director General será el representante legal del Colegio, con todas las facultades de un apoderado, en los términos del mandato que le otorgue la junta Directiva, durará en su cargo cuatro años y podrá ser reelecto una vez.*

ARTÍCULO 18.- *El Director General del Colegio no podrá desempeñar simultáneamente, los cargos de Coordinador Sectorial ni de Director del plantel.*

ARTÍCULO 20.- *El Consejo de Coordinadores sectoriales estará integrado por:*

I.- El Director General del Colegio, quien lo presidirá; y

II.- Los Coordinadores Sectoriales de los planteles que establezca el colegio.

ARTÍCULO 21.- Corresponde al consejo de Coordinadores Sectoriales:

I.- Elaborar proyectos de planes y programas de estudio:

II.- Someter a consideración de la Junta Directiva proyectos para mejorar las actividades académicas y administrativas de los planteles; y

III.- Las demás facultades que le señalen este ordenamiento y las normas y disposiciones reglamentarias del Colegio.

Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán.

DECRETO DE CREACIÓN DEL COLEGIO DE BACHILLERES DEL ESTADO DE MICHOACAN (ANUIES, 2014).

[…] Las leyes y demás disposiciones son de observancia obligatoria por el sólo hecho de publicarse en este Periódico, Registrado como artículo de 2ª. Clase el 28 de noviembre de 1921. Director, Lic. Carlos Luis Gómez Calderón.

TOMO CVI Morelia, Mich. Miércoles., 14 de septiembre de 1983 NÚM. 81.

Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano, Gobernador Constitucional del Estado Libre y Soberano de Michoacán de Ocampo, en ejercicio de la facultad que al ejecutivo del Estado confiere, el artículo 60 fracción I de la Constitución Política del Estado y con fundamento en el artículo 4º. De la Ley Orgánica de la Administración Pública.

CONSIDERANDO

Que el aumento de la población en la entidad y la necesidad que atraviesa la juventud michoacana de capacitarse profesionalmente para responder a los requerimientos que plantea el desarrollo económico, social y cultural de la entidad y del país, han provocado un constante aumento de solicitantes a las instituciones públicas y privadas que imparten educación del ciclo superior medio, que por esa razón se ha juzgado conveniente poder acrecentar las oportunidades educativas de ese ciclo superior, el cual se caracteriza fundamentalmente por ser propedéutico y terminal, pues a quien lo concluye se le expedirá certificado de estudios, como antecedente escolar de su educación y el título que acredita la capacitación profesional adquirida; y

Que así mismo, debido a la necesidad de disponer a la brevedad posible del personal que requiere el desarrollo económico, social y cultural de la entidad y del país, se ha juzgado necesario crear un organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonios que, en idénticas circunstancias a las instituciones estatales, incremente el sistema educativo estatal, auspiciando a bien dictar el siguiente:

Política de Calidad.

El Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán es un Organismo Público Descentralizado que imparte Educación Media Superior favoreciendo la Calidad, Equidad y Cobertura del servicio educativo mediante la implementación de un sistema de gestión que permita la mejora continua de todos nuestros procesos.

Misión.

Brindar formación integral de nivel medio superior a jóvenes y adultos a través de personal profesional capacitado, basada en un modelo educativo que propicie el desenvolvimiento pleno de las potencialidades del individuo, para lograr egresados competentes y comprometidos con el desarrollo social.

Visión

Ser una institución de nivel medio superior reconocida nacional e internacionalmente, por su liderazgo en la formación de individuos, a través de personal en constante formación, procesos integrales, tecnologías de la comunicación e información de vanguardia e infraestructura adecuada, sustentados en una planeación que responda estratégicamente a las necesidades de la sociedad.

Filosofía.

Actuar siempre con honestidad y compromiso en un ambiente de cooperación y respeto, aportando lo mejor de cada uno de nosotros para alcanzar nuestra misión.

Valores.

Considerar sin excepción alguna la dignidad de todas las personas, sus derechos y libertades que le son inherentes, siempre con trato amable y tolerante.

Vocación de servicio.

Estar siempre dispuesto a apoyar y ayudar a quien lo necesite, puede ser jefe, compañero o colaborador.

Compromiso.

Trabajar por el logro de los objetivos institucionales, jamás abandonarlos, ser tenaces hasta lograrlos.

Disciplina.

Aceptar, respetar y cumplir las reglas y disposiciones de la Institución. Honestidad, honradez, transparencia.

Actuar siempre con la verdad, no mentir, ni ocultar información necesaria para la operación eficiente de la Institución. Responsabilidad. Cumplir con oportunidad todos los compromisos

Lealtad.

Buscar el bien institucional, jamás hablar ni actuar en perjuicio del Colegio y compañeros, ni en su presencia ni en ausencia.

Sensibilidad social.

Actuar siempre considerando a todas las partes.

Objetivos Estratégicos.

Eficiencia terminal

Elevar el aprovechamiento escolar.

Incrementar el índice de aprobación.

Disminuir el índice de deserción escolar.

Mejorar el índice de absorción.

Aumentar el índice de transición.

Actualización del personal.

Diagnosticar la relación competencias profesionales adquiridas-competencias profesionales requeridas.

Favorecer la actualización del personal.

Lograr la certificación del personal docente y directivo de acuerdo a los requerimientos del Sistema Nacional del Bachillerato, en la categoría de aspirante.

Tutorías.

Implementar el programa institucional de tutorías.

Dar seguimiento adecuado a la acción tutorial.

Incrementar el número de tutores en los centros de trabajo.

Infraestructura y equipamiento.

Incrementar el equipamiento para lograr los requisitos del S.N.B.

Incrementar el acervo bibliográfico de los centros educativos para lograr el cumplimiento de los requisitos del S.N.B.

Elaborar un plan de mantenimiento preventivo y correctivo que garantice el buen funcionamiento y servicio al alumnado.

Gestionar la construcción de nuevos espacios educativos.

Promover los programas de becas y apoyos a estudiantes.

Sistema de gestión.

Mejorar el sistema de trabajo basado en procesos, procedimientos e indicadores.

Elevar el grado de satisfacción de los usuarios.

Condiciones actuales del Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán.

Actualmente el Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán como subsistema perteneciente al nivel medio superior, tiene la mayor cobertura con presencia en 98 poblaciones de 76 municipios atendiendo a un total de 45325 alumnos, en 94 planteles, 18 extensiones, en el sistema escolarizado, 9 sistemas de enseñanza abierta en el sistema No escolarizado, 1 centro de educación virtual con 3 módulos quienes operan en Dallas, Los Ángeles y Chicago y el centro de acreditación del bachillerato (Acuerdo 286). Para su mejor desempeño operativo cuenta con las siguientes coordinaciones sectoriales:

Coordinación no. 1 Zamora.

Coordinación no. 2. Apatzingán.

Coordinación no. 3 Morelia.

Coordinación no. 4. Pátzcuaro.

Coordinación no. 5. Uruapan.

Coordinación no. 6. Tuxpan.

Coordinación no. 7. Tacámbaro.

Coordinación no. 8. La Piedad.

Coordinación no. 9. La Huacana.

Atendida por una planta laboral de 3 mil 600 trabajadores *(Estadística Básica 2013-2014, Dirección de planeación, programación y presupuestación. Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán).*

Fundamentos de la reforma integral en el Colegio de Bachilleres.

Como ya se mencionó en el Decreto de Creación la educación media superior se fundamenta en el artículo 37. Y tiene como características el ser un nivel de estudios posterior a la instrucción secundaria, orientada a la formación integral de los jóvenes entre los 15-18 años en el escolarizado, con carácter propedéutico. Proponiendo al estudiante

proveer de Conocimientos, Habilidades, Actitudes y Valores, que consoliden al individuo en el aspecto psicológico, intelectual, productivo y social.

En el año 2010 México alcanza su máximo histórico social de jóvenes entre 16-18 años a 6 millones 600 mil, esto implica:

Aumento de la cobertura.

Mejorar la eficiencia terminal.

Ante este reto todos los subsistemas de educación media superior enfrentan las siguientes problemáticas:

1.- Falta de una identidad.

2.- Operan de manera independiente.

3.- Sin correspondencia ante un panorama general articulado.

4.- Falta de comunicación entre subsistemas.

De lo anterior la falta de Identidad se establece Ampliar la Cobertura, Mejoramiento de la Calidad, Búsqueda de la equidad.

Respecto al Perfil del egresado pretende:

Ciudadanos Reflexivos.

Capacidad de formular y asumir opiniones personales.

Interactuar en contextos plurales.

Ser Propositivos.

Capacidad para trazarse metas.

Aprender de manera Continua.

La Educación es un proceso mediante el cual las personas adquieren Conocimientos, Habilidades, Destrezas y Actitudes que le permitan su Desarrollo Individual y Social. (Bachillerato General Antologías de Normas y Técnicas).

Concepción de la educación dentro del modelo institucional.

ANTROPOLOGICA.- Las personas deben ser educadas desarrollando armónicamente todas sus facultades del ser humano es decir; Intelectuales, Espirituales, Sensoriales y Psicobiológicas con la intención de que pueda vivir en armonía consigo mismo y los demás.

EPISTEMOLOGICA.- Se parte de la idea de que el Conocimiento y el Aprendizaje son procesos individuales, manifestaciones de la Voluntad del individuo.

Colegio de Bachilleres promueve la Educación Integral partiendo de su Naturaleza Humana y su Potencial y Dominio en SU SABER, SU SER, SU HACER.

Para la Dirección General del Bachillerato (DGB). El Currículo tiene como perspectivas: Construcción Cultural. Integración de los Instrumentos e Insumos.
Ello implica:
1.- Programas de Estudio.
2.-Materiales Didácticos.
3.-Capacidad instalada.
4.- Lineamientos Académicos y Administrativos.
La definición del propio Curriculum para la Dirección General del Bachillerato siendo el Marco Teórico del Diseño Curricular para la actualización del plan y programas de estudio a partir de la implementación de la Reforma Integral de la Educación Media Superior (RIEMS, 2014) y en el contexto de la creación del Sistema Nacional del Bachillerato (SNB) en un marco de diversidad es él; CONSTRUCTIVISMO SOCIAL. Desde el paradigma Constructivista, retoma los planteamientos de la corriente del pensamiento Socio-Cultural Lev Vigotsky (Psicólogo Ruso). Teniendo en cuenta los desafíos que enfrenta la Educación Media Superior se hace necesario llevar a cabo una reforma que resuelva los problemas de deserción escolar y dotar de identidad al egresado del nivel medio superior.

La Reforma Integral de la Educación Media Superior (RIEMS). Es un proceso consensuado que involucra a todos los subsistemas que la componen con el objetivo de establecer un Sistema Nacional del Bachillerato (SNB). Con la Reforma Integral de la Educación Media Superior los subsistemas podrán conservar sus programas de estudio, pero reorientados y enriquecidos por las Competencias, comunes del Sistema Nacional del Bachillerato. La Reforma Integral de Educación Media Superior ha sido impulsada por la Subsecretaria de Educación Media Superior (SEMS, 2014). Tiene como objetivo mejorar la Calidad, la Pertinencia, la Equidad y la Cobertura del bachillerato, que demanda la sociedad nacional y plante la creación del Sistema Nacional del Bachillerato en un marco de diversidad.

La RIEMS (2014) se desarrolla en torno a cuatro ejes:

1.- La construcción e implementación de un Marco Curricular Común (MCC). Con base en Competencias.

2.-La definición y regulación de las distintas modalidades de oferta de la EMS.

3.-La instrumentación de mecanismos de Gestión que permitan el adecuado tránsito de la propuesta.

4.- Un modelo de Certificación de los egresados del SNB.

Perfil del Egresado.

En el Colegio de Bachilleres se persiguen los objetivos del Bachillerato General en donde se expresan las intenciones formativas que, como ciclo de educación formal, espera alcanzar y que se definen de la siguiente manera:

Proveer al educando de una cultura general que le permita interactuar con su entorno de manera activa, propositiva y critica (componente de formación básica).

Prepararlo para su ingreso y permanencia en la educación superior, a partir de sus inquietudes y aspiraciones profesionales (componente de formación propedéutica).

Finalmente promover su contacto con algún campo productivo real que le permita, si ese es su interés y necesidad, incorporarse al ámbito laboral (componente de formación para el trabajo).

El acuerdo Secretarial 450, establecidos en el Sistema Nacional del Bachillerato que establece los lineamientos que regulan los servicios que los particulares brindan en las distintas opciones educativas en el nivel medio superior. Se establece en el Artículo 34, inciso "g". "Las competencias genéricas constituyen el perfil del egresado. Serán suplementadas por las competencias.

1.- Disciplinares Básicas, comunes a todas las modalidades y subsistemas.

2.- Disciplinares Extendidas (de carácter Propedéutico).

3.- Las Profesionales (Capacitación para el Trabajo).

Los dos últimos tipos de competencias se definirán por las instituciones de acuerdo a sus objetivos particulares.

"Las competencias genéricas que han de articular y dar identidad a la Educación Media Superior y que constituyen el perfil del egresado del Sistema Nacional del Bachillerato deben estar en capacidad de desempeñar; les permite comprender el mundo e influir en él;

les capacitan para continuar aprendiendo de forma autónoma a lo largo de sus vidas y para desarrollar relaciones armónicas con quienes los rodean". Con la Reforma anterior el plantel Tarímbaro se implementa El Marco Curricular Común (MCC) en el año 2010 emitido por la Secretaría de Educación Pública (SEEP). En conjunto con la Subsecretaría de Educación Media Superior (SEMS).

El Marco Curricular Común tiene como bases las competencias:

1.- Las Genéricas.

2.- Disciplinares.

3.- Profesionales.

Y está orientado a dotar a la EMS de una identidad que responda a sus necesidades presentes y futuras. Los programas usados por los docentes están apegados a las competencias del MCC y usan las estrategias de enseñanza y aprendizaje enmarcadas en las mismas. El MCC está vinculado de manera operativa con la Academia del plantel implementando las estrategias que establece el MCC, en el proceso Enseñanza-Aprendizaje, disminuyendo los índices de reprobación, deserción, programa remedial para alumnos con rezago académico sin olvidar estimular a los promedios excelentes promoviéndolos en olimpiadas del conocimiento, talentos, jornadas.

Para dar seguimiento y evaluación del plantel Tarímbaro como candidato al Sistema Nacional del Bachillerato se lleva el documento Plan de Mejora Continua (PMC). El cual cuenta con tres fases:

1.- Planeación estratégica.

2.-Planeación Operativa.

3.- Seguimiento a los programas implementados.

Las modalidades que ofrece el Colegio de Bachilleres son:

Escolarizado.

Abierto

A distancia.

Plan de estudios del Colegio de Bachilleres.

El diseño curricular del Bachillerato General por Competencias (BGC), responde a una serie de necesidades formativas planteadas por organismos nacionales e internacionales derivadas de las evaluaciones del Programa Internacional de Evaluación de Estudiantes (PISA), en relación con los resultados obtenidos en las áreas de Matemáticas y lecto-escritura, así como la prueba Enlace a nivel nacional que evalúa esas mismas competencias DGB (2014). El alumno cursa el plan de estudios del COBAEM, el cual es de carácter propedéutico y terminal con una educación de calidad orientada al desarrollo de Competencias. Cuanta con cuatro campos de conocimiento:

1.- Núcleo de formación Básica.- Matemático, Ciencias Naturales Histórico Social y lenguaje y comunicación.

2.- Núcleo de Formación Propedéutica.- Asignaturas Optativas.

3.- Núcleo de Formación para el Trabajo.- Capacitaciones (Informática, Administración de la pequeña empresa.

4.- Actividades Paraescolares.- Deportivas, Culturales, Cívicas.

Perfil del Docente.

El Acuerdo 447 del SNB, establece las competencias Docentes. La cual especifica que para cada una de las disciplinas del MCC, se definió las características del perfil para el docente que impartirá las disciplinas y asignaturas planteadas, que están presentes en los planes de estudio vigentes en las distintas opciones de la EMS. Se construyó el perfil del docente a partir de la identificación del conocimiento científico y técnico necesario para desarrollar las actividades propias de su disciplina y otras habilidades que les permitan cumplir responsablemente con su ejercicio en el perfil definido para la evaluación. Se identificó los conocimientos básicos y actualizados para hacer posible el desempeño de las tareas; y los objetivos a desarrollar en cada una de las áreas de conocimiento y de intervención de la profesión. En el Colegio de Bachilleres se encuentran dos instancias que ubican el perfil del docente:

1.- Comisión mixta de Escalafón.

2.- Subcomisión mixta de Escalafón.

Conclusiones.

Para finalizar podemos señalar, que hoy en día se viven momentos de gran incertidumbre en lo concerniente a la educación en el estado de Michoacán. Y el Colegio de Bachilleres no se ve excluido de los mismos, no obstante, creemos que el primer paso para poder contrarrestar este problema, es regresar a los principios básico de creación dentro de los cuales fue constituido la institución, fortaleciendo su Modelo Académico, asi como su misión, visión y valores, para ser una institución educativa con liderazgo y prestigio social que tanto se necesita, con buenos estudiantes comprometidos con su comunidad, su municipio y su estado. También, será necesario realizar innumerables esfuerzos desde distintos niveles políticos, para que las diversas posiciones de la política educativa en nuestro estado logren converger hacia un mismo punto, una educación de nivel medio superior mas integral y de calidad.

Bibliografía.

Ademar, H. (1996). *Educar para el trabajo…trabajo en la educación*. Argentina: Novedades Educativas.

ANUIES, (2015). [En Línea] http://noticias.universia.net.mx/en-portada/noticia/2013/04/17/1017522/40-egresados-universitarios-estan-desempleados.html Revisado el 20 de Marzo del 2015.

ANUIES, (2014). [En Línea] http://www.anuies.mx/servicios/p_anuies/publicaciones/revsup/res008/txt6.htm(20 Recuperado Febrero 20 del 2014.

Burgos, B. y López, K., 2010, "La situación del mercado laboral de profesionistas". *Revista de la Educación Superio*r. Vol. (4), Nº. 156, pp. 19-33.

Subsecretaria de Educación Media Superior (2014). [En Línea] http://www.sems.udg.mx/bachillerato.general. Recuperado el 26 de Febrero del 2014

ENOE, (2015). [En Línea] http://www.cnnexpansion.com/mi-carrera/2011/08/08/joven-en-mexico-sinonimo-de-desempleo Revisado 20 de Marzo del 2015.

PROMEP, (2014) [En Línea] http://promep.sep.gob.mx/infgenel/program.sec Recuperado el 18 de Febrero del 204

Secretaria del Trabajo y Previsión Social, (2015). [En Línea] http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas_atencion/areas_atencion/web/pdf/perfiles/perfil%20michoacan.pdf. Revisado 20 de Marzo del 2015.

Reforma Integral de la Educación Media Superior, (2014). [En Línea] http://www.reforma.riems.gob.mx/ Recuperado el 26 de Febrero del 2014.

UNESCO, (1960): *The Convention Against Discrimination In Education*. [EN LINEA] http://www.unesco.org/es/education/themes/leading-the-international-agenda/right-to education/normative-action/fundamental-principles/ Recuperado el 20 de Febrero del 2014.

Diagnóstico Sobre el Impacto del Corredor Industrial en Estado de Hidalgo, al Medio Ambiente: Región de Tula-Atitalaquia-Apaxco

Hugo Armando Buitrón Ramírez[1]
José Francisco Hernández Gracia[2]
Adriana Martínez Lecuona[3]

[1]Universidad Tecnológica de Tula-Tepeji - Procesos Industriales, hbuitron@gmail.com
[2]Universidad Tecnológica de Tula - Tepeji - Desarrollo de Negocios, graciafco@hotmail.com
[3]Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Escuela Superior de Tlahuelilpan, maladi_640919@hotmail.com

Diagnóstico sobre el impacto del corredor industrial en estado de Hidalgo, al medio ambiente: Región de Tula-Atitalaquia-Apaxco

Resumen

La contaminación generada por la refinería "Miguel Hidalgo" y otras empresas de la región suroeste del estado de Hidalgo y en particular, en el corredor industrial de Tula-Atitalaquia-Apaxco, ocasionan múltiples riesgos a la salud pública.

En 1974, el corredor Tula – Atitalaquia - Apaxco fue declarado zona de desastre ambiental por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), exclusivamente por la contaminación del polvo que emanaba de las caleras y cementeras, asentadas en dichos lugares. Sin embargo, desde 1970 se inició la construcción de la Termoeléctrica Francisco Pérez Ríos, Refinería Miguel Hidalgo, la Petroquímica de Tula, la planta de Clarimex (Carbón Activado) entre otras industrias. A pesar de eso, en 2011; en la misma zona, inician los trabajos de construcción para la barda perimetral de la nueva refinería Bicentenario de Petróleos Mexicanos (PEMEX). El desfogue de sus aguas llega al Rio Tula - Moctezuma - Panuco, que tiene más de 35 años donde fluyen 50 metros cúbicos por segundo de agua negra, en el cual se vierten desde el Distrito Federal, del Estado de México y del propio Estado de Hidalgo, todo tipo de contaminantes.

Por otra parte y según lo publicado por la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA, 2014), la simple evaporación del agua negra produce lluvia ácida, más las emisiones atmosféricas tóxicas de todo tipo de las industrias.

Existen diferentes llamados a los gobiernos de los estados y el federal, por parte de los diferentes sectores de la sociedad, para poner un alto al incremento de la contaminación en ésta zona. Sin embargo, es importante reconocer que no se debe mantener un estado pasivo, esperando que la iniciativa comience por el gobierno.

Las empresas que trabajan bajo desarrollo sustentable, buscan el crecimiento y mejoramiento de las mismas, sin descuidar la conservación de la calidad ambiental; alcanzando las condiciones óptimas para el sano desarrollo social, cultural y económico; así como su permanente mejora sin poner en riesgo los recursos del planeta, respetando los derechos de las generaciones futuras.

En la actualidad y ante los graves problemas que afectan a la sociedad, surge la necesidad de fortalecer en cada persona y organización el pensamiento de desarrollo sustentable. Por

ello en éste trabajo, se proponen estrategias que permitan la conversión de las organizaciones para trabajar bajo el desarrollo sustentable.

Palabras Clave: Contaminación, Desarrollo sustentable**,** Estrategias de Conversión.

Diagnosis of the impact of the industrial corridor in the state of Hidalgo, the environment: Tula Region-Atitalaquia-Apaxco

Abstract

The pollution generated by the "Miguel Hidalgo" refinery and other businesses in the southwest region of the state of Hidalgo and in particular in the industrial corridor of Tula Atitalaquia-Apaxco, causing multiple risks to public health.

In 1974, the broker Tula - Atitalaquia - Apaxco was declared environmental disaster zone by the United Nations (UN), only on dust pollution emanating from the lime kilns and cement, settled in these places. However, since 1970 the construction of the Thermoelectric Francisco Perez Rios, Miguel Hidalgo Refinery, Petrochemical Tula, CLARIMEX plant (Activated Carbon) and other industries began. Nevertheless, in 2011; in the same area, they started construction work for the perimeter fence of the new Bicentennial refinery of Petroleos Mexicanos (PEMEX). The venting of the water reaches the Rio Tula - Moctezuma - Panuco, which has more than 35 years which flow 50 cubic meters per second black water, which is discharged from the Federal District, State of Mexico and the state of own Hidalgo, all kinds of contaminants.

More over and as published by the National Water Commission (CONAGUA, 2014), simple evaporation of the black water produces acid rain, more toxic air emissions from all types of industries. There are different appeals to the governments of the states and the federal, by different sectors of society, to put a stop to the increasing pollution in this area. However, it is important to recognize that you should not maintain a passive state, hoping that the initiative started by the government.

Companies working on sustainable development, seeking growth and improvement of the same, without neglecting the conservation of environmental quality; reaching the optimal conditions for the healthy social, cultural and economic development; and continuously improved without compromising the earth's resources, respecting the rights of future generations.

At present, and to the serious problems affecting society, the need to strengthen in every person and organization thinking of sustainable development. Therefore in this work, strategies for converting organizations to work on sustainable development are proposed.

Keywords: Pollution, Sustainable Development, Conversion Strategies.

Introducción

Información científica reciente muestra que los impactos ambientales derivados de los patrones de producción y consumo, así como las presiones demográficas, podrían provocar transformaciones masivas en el entorno que enfrentarán las generaciones futuras. El cambio climático, la reducción de la capa de ozono, la lluvia ácida, el incremento de los residuos municipales e industriales, la contaminación del suelo y el agua por metales pesados y desechos tóxicos, la pérdida de recursos forestales, la desertificación, la sobreexplotación de los recursos hídricos y la pérdida de la biodiversidad serían algunas de sus consecuencias.

De acuerdo con los datos del Inventario Nacional de Emisiones, en 1999 los mexicanos emitíamos 40.5 millones de toneladas de contaminantes a la atmósfera, de los cuales 58% fueron emitidos por fuentes naturales (suelo, vegetación y actividad volcánica), y 42% por actividades humanas.

La mayor parte de las emisiones por actividades humanas fueron generadas por los vehículos y otros usos de combustibles y por las plantas de generación de electricidad.

En México, la generación de contaminantes atmosféricos es mayor en el Estado de México, Veracruz, Jalisco y el Distrito Federal, con un promedio de entre 6.4% y 9.4% de las emisiones por actividades humanas nacionales. En contraste, Baja California Sur, Quintana Roo, Nayarit, Tlaxcala y Aguascalientes emitieron menos de 1% del total nacional.

Se calcula que cada mexicano emite en promedio alrededor de 170 kilogramos de contaminantes atmosféricos año, lo que equivale al peso de dos personas adultas.

En México 68 personas murieron por influenza humana. Pero por respirar aire contaminado, 2033 personas han fallecido de febrero a la fecha, un promedio de 20 personas por día, de acuerdo a cifras de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

En términos generales, en el país se estima que 40 por ciento de los niños sufren enfermedades respiratorias y 20 por ciento asma a causa de la contaminación ambiental.

Este país se encuentra entre las naciones donde existen altas dosis de arsénico en el agua. También es alarmante la cantidad de niños con plomo en la sangre, registrados en la zona norte de México.

Entre los problemas de salud ocasionados por consumir agua con arsénico es la adquisición del cáncer; el plomo en la sangre genera daños irreversibles al cerebro y el humo del cigarro y las partículas suspendidas ocasionan padecimientos respiratorios en los pequeños.

Desarrollo

Contaminación

Se denomina contaminación ambiental a la presencia en el ambiente de cualquier agente (físico, químico o biológico) o bien de una combinación de varios agentes en lugares, formas y concentraciones tales que sean o puedan ser nocivos para la salud, la seguridad para el bienestar de la población, o bien, que puedan ser perjudiciales para la vida vegetal o animal, o impidan el uso normal de las propiedades y lugares de recreación y goce de los mismos. (Podum, 1992).

La contaminación puede surgir a partir de ciertas manifestaciones de la naturaleza (fuentes naturales) o bien debido a los diferentes procesos productivos del hombre (fuentes antropogénicas) que conforman las actividades de la vida diaria. (Edmundo,1999).

Las fuentes que generan contaminación de origen antropogénico más importantes son: industriales (frigoríficos, mataderos, actividad minera y petrolera), comerciales (envolturas y empaques), agrícolas (agroquímicos), domiciliarias (envases, pañales, restos de jardinería) y fuentes móviles (gases de combustión de vehículos). Como fuente de emisión entiende el origen físico o geográfico donde se produce. La contaminación ambiental es también la incorporación a los cuerpos receptores de sustancias sólidas, liquidas o gaseosas, o mezclas de ellas, siempre que alteren desfavorablemente las condiciones naturales del mismo, o que puedan afectar la salud, la higiene o el bienestar como lo sostiene J. Martínez Alier (1998).

El término Impacto Ambiental se utiliza en dos campos diferenciados, aunque relacionados entre sí: el ámbito científico-técnico y el jurídico-administrativo. El primero ha dado lugar al desarrollo de metodologías para la identificación y la valoración de los impactos ambientales, incluidas en el proceso que se conoce como Evaluación de Impacto Ambiental (EIA); el segundo ha producido toda una serie de normas y leyes que obligan a la

declaración de Impacto Ambiental y ofrecen la oportunidad, no siempre aprovechada, de que un determinado proyecto pueda ser modificado o rechazado debido a sus consecuencias ambientales. Este rechazo o modificación se produce a lo largo del procedimiento administrativo de la evaluación de impacto. Gracias a las evaluaciones de impacto, se estudian y predicen algunas de las consecuencias ambientales, esto es, los impactos que ocasiona una determinada acción, permitiendo evitarlas, atenuarlas o compensarlas" (Foladori, 2005).

Elementos

Los contaminantes están compuestos por elementos de tipo químico que son: líquidos, sólidos, gases, y como tal, estos pueden generarse o depositarse en el aire, agua, suelo y moverse de un elemento a otro hasta llegar al medio ambiente, que es el lugar donde principalmente se ocasionan los daños.

La contaminación en el aire y el agua se puede ver como las más afectadas y por las que el ser humano debe tener mayor preocupación, esto se debe a que los elementos mencionados en su forma de dispersión y propagación, se presentan de manera más rápida, y pueden ser mayor que las que afecten al suelo. (Petras, J. 2004).

Puede ser un contaminante cualquier elemento, compuesto químico o material de cualquier tipo, natural o artificial, capaz de permanecer o ser arrastrado por el aire. Puede estar en forma de partículas sólidas, gotas líquidas, gases o en diferentes mezclas de estas formas. (Aledo, 2001).

Problematización del objeto de estudio

Planteamiento del Problema

En la región de Tula-Atitalaquia-Apaxco, corredor industrial en el estado de Hidalgo, México; los habitantes están acostumbrados a mirar un paisaje de color gris. Así es desde principios del siglo XX, cuando en el poblado de Apaxco se instaló la primera fábrica de cal. Años después, en 1928, se fundó la Compañía de Cementos Apaxco; en 1964, el grupo suizo Holcim se convierte en el accionista principal de la empresa.

La gente de esta región estaba habituada a mirar los árboles impregnados de una capa de polvo y a tener las ventanas cerradas para evitar que éste entrara a sus casas.

Pero en 2003 llegó una nueva empresa, Ecoltec S.A de C.V es una empresa, subsidiaria de Holcim - Apaxco, que se dedica a reciclar residuos peligrosos para elaborar el llamado

combustible alterno y mandarlo a sus plantas, donde se quema en los hornos para la producción de cemento. En el área se encuentran también las trasnacionales Cemex y Fortaleza, además de Cementos Cruz Azul que también queman residuos como combustible alterno a las que se suman cuatro caleras que queman coque, un subproducto del petróleo y otros residuos para suministrar la materia prima para la producción de cemento.

A sólo 6.5 kilómetros (km) también se localiza la refinería y petroquímica de PEMEX en Tula, Hidalgo, una industria contaminante de importancia capital en la zona y una termoeléctrica. Esta región es el final del llamado corredor industrial Tula-Tepeji-Apaxco (abarcando la localidad de Atitalaquia) que ha venido creciendo en los últimos 15 años de manera sorprendente con 115 industrias de muy variadas ramas registradas y que se ha reconocido como un región fuertemente contaminada.

En resumen, se trata de una región con una situación ambiental compleja donde se liberan cientos de contaminantes donde destaca la incineración de residuos industriales en cementeras y caleras, y los contaminantes derivados de la petroquímica y termoeléctrica. La población ha estado expuesta de una manera crónica a una mezcla compleja de contaminantes. (Comisión Nacional del Medio ambiente, 2008).

Objetivo general

Identificar el impacto generado por las empresas que implementen el desarrollo sustentable, en los factores ambientales, económicos y sociales; al interior de las mismas y en las localidades de Tula de Allende, Atitalaquia y Apaxco ubicadas en el estado de Hidalgo, México; a fin de generar el diseño de estrategias y el modelo de conversión hacia la sustentabilidad para otras empresas y contribuir a mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región.

Objetivos especifico

1) Identificar a las Empresas Socialmente Responsables (ESR), las que trabajen bajo desarrollo sustentable, cuenten con certificado de empresa limpia y/o certificación de la norma ISO 14000, 14001 en la región de estudio e identificar los casos de éxito.
2) Analizar los programas de conversión de las empresas, que han optado por el desarrollo sustentable, en la región de estudio.
3) Identificar las estrategias que han permitido a las empresas, de la región de estudio, la implementación de programas de conversión para operar bajo desarrollo sustentable.

4) Medir el impacto sobre los aspectos ambientales, económico sociales en las grandes empresas del sector industrial que trabajan bajo dicho proceso en la región de estudio.
5) Difundir, en el sector industrial de la región de estudio, los beneficios del desarrollo sustentable, los programas de conversión y las estrategias para su implementación.

Hipótesis

Las empresas de la región Tula de Allende, Atitalaquia y Apaxco estarán dispuestas a adoptar estrategias para implementar un programa de conversión hacia el trabajo bajo desarrollo sustentable, si éste demostrare impactar social, ambiental y económicamente de manera positiva a las mismas y a su entorno.

Variables

Dependiente: Impacto social, ambiental y económico al desarrollo sustentable.

Independiente: Estrategias para implementar programas de conversión.

Metodología

El desarrollo de esta investigación se realizara de forma inicial aplicando el método deductivo (Incasting), (Bas, 1999), el cual bajo la idea de lo general a lo particular, tendrá tres aspectos: como primer fase, una investigación documental; como segunda fase una actividad empírica (trabajo de campo) y como una tercera fase un análisis estadístico y prospectivo, mediante los cuales, en un primer nivel, se buscara abordar algunas de las diferentes perspectivas que el objeto de estudio pueda presentar, en concordancia con los actores que la definen y condicionan.

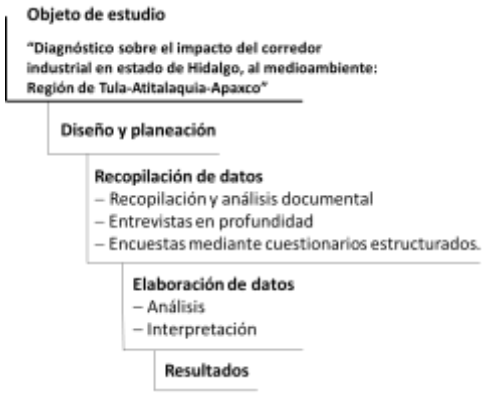


Figura No.1: Esquema de investigación, Fuente: propia

Para efecto dela presente investigación la muestra es tomada de las empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano(SIEM) en los municipios de la región bajo estudio y se determinara de la siguiente manera:

El número de empresas a entrevistar que se considera una muestra representativa de nuestro universo total es de115 y se obtuvo mediante la siguiente fórmula (López, 1976):

$$n = \frac{4pqN}{S}$$

1APENDICE: REPORTE A3

TEMA Y ANTECEDENTES:

Durante el año 2013 se tuvo una carga paseada anual de 75,790 cajas originales que representa el 1.9% de la venta, que a su vez representa un no ingreso de $5´533,427 MX.

CONDICION ACTUAL:

Durante el año 2014. La carga paseada en total fue de 75,780 cajas anuales. La carga paseada en rutas 600´s fue de 49,445 (65%) cajas anuales. Mientras que las rutas 800´s fue de 26,335 (35%) cajas. De aquí se concluye que las rutas con mayor oportunidad de mejora son las rutas 600´s. De las rutas 600´s aquellas con mayor oportunidad de mejora fueron las rutas 610, 623, 600. De las rutas 800´s las de mayor oportunidad son 803,804 y 811.

CONDICION OBJETIVO:

El objetivo planteado para este proyecto disminuir la carga paseada de 1.9% a un 1.0% o menos que representan 35,900 cajas originales con un incremento en ventas de $2´621,059 MX Al 31 de diciembre 2014.

ANALISIS DE LA CAUSA RAIZ:

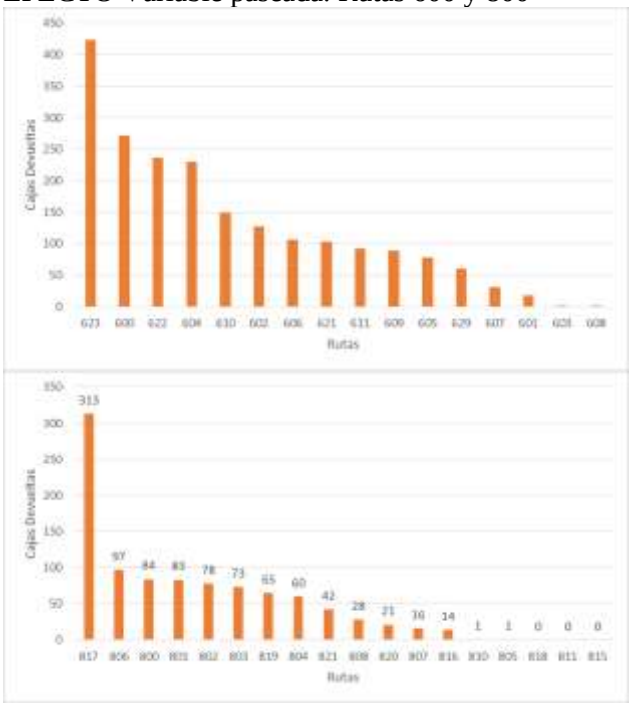
Se determinó que las principales causas que generan la carga paseada son: Cliente sin dinero (54.0%), Pedidos incorrectos (18.91%), Falta de producto en almacén (15.25%), Producto dañado (6.08%). El acumulado de estas cuatro causas representan el (94.24) %.

CONTRAMEDIDAS:

Las contramedidas que se llevaron a cabo son:

A) Capacitación al vendedor en MPT
B) Capacitación a montacargistas
C) Retroalimentación para verificar fecha de frescura
D) verificación de pedido
E) Comprometer al vendedor

VERIFICACION/ CONFIRMACION DEL EFECTO Variable paseada: Rutas 600 y 800



PLAN DE SEGUIMIENTO:

Que	*Responsable*	*Frecuencia*	*Estado*
Capacitación al vendedor en MPT	Vendedor	cada tres meses	50%

[1] ESCORSA, Castells Pere y Jaume Valls Pasola (2000), *Tecnología e Innovación en la Empresa*, p. 15, México, Ed. Alforamega.

Importancia de la Simulación de Inventarios para la Industria Maquiladora

San Juanita Elizabeth Villafranca Guajardo[1]
Esmeralda Lopez Garza[2]
David Lara Alabazares[3]

[1]Universidad Autonoma de Tamaulipas - Departamento de Posgrado: Maestria en Ciencias en Administracion Industrial, elizabeth.villafranca7@gmail.com
[2]Universidad Autonoma de Tamaulipas - Departamento de Posgrado: Maestria en Ciencias en Administracion Industrial, elgarza@docentes.uat.edu.mx
[3]Universidad Autonoma de Tamaulipas - Departamento de Posgrado: Maestria en Ciencias en Administracion Industrial, dlara@docentes.uat.edu.mx

Importancia de la Simulación de Inventarios para la Industria Maquiladora

Resumen

La industria maquiladora se dedica a la elaboración, transformación y/o reparación de mercancías, y para estas actividades se requiere contar con mano de obra, infraestructura e insumos para trabajar. Los insumos, también conocidos como materia prima, partes o componentes que consume la industria se manejan manteniendo una cantidad de estos en sus almacenes. La gestión de este material se le denomina inventario y existen distintos modelos para el manejo de estos inventarios donde los más importante son: El método de un solo lote, la técnica lote por lote, El modelo de cantidad económica de pedido, El algoritmo Silver–Meal, El modelo por costo unitario mínimo, El balanceo de periodo fragmentado y El algoritmo de Wagner–Whitin, entre otros. Para analizar estos modelos sin necesidad de llevarlos a la práctica o la vida real existe la técnica de simulación de inventarios. La importancia de la simulación radica en poder analizar qué tipo de modelo representa menor costo para las empresas. Por lo tanto, en este trabajo se presenta la importancia que tiene la simulación de inventarios en la industria maquiladora, cuando se requiere aumentar la competitividad. Los resultados se obtienen de un estudio aplicado a las industrias maquiladoras de la ciudad de Reynosa, Tamaulipas, destacando el nivel de aceptación del personal involucrado con el manejo de materiales y planeación.

Palabras Clave: Inventarios, Modelos de inventarios, Simulación.

Importance of Inventory Simulation for the Maquiladora Industry

Abstract

The maquiladora industry is dedicated to the production, processing and / or repair of goods, and these activities require workforce, infrastructure and inputs carry them out. The inputs are also known as raw materials, which are parts or components used by the industry handled in order to keep a number of these items in their warehouses. The administration of this material is called inventory and there are different models for inventory management

which the most important are: single lot, lot by lot size, economic order quantity, Silver-Meal algorithm, least unit cost, balancing fragmented period and Wagner-Whitin algorithm among others. To analyze these models without implementing them in real life, there is a technique called inventory simulation. The importance of simulation lies in being able to analyze what kind of model represents lower costs for companies. Therefore, in this study the importance of simulation inventories in the maquiladora industry is presented, when an increase in competitiveness is required. The results were obtained from a study applied to the maquiladora industry in the city of Reynosa, Tamaulipas, highlighting the level of acceptance of the personnel involved with the handling of materials and planning.

Keywords: Inventory, Inventory models, Simulation.

Introducción

La industria maquiladora surge en México a finales de los años sesentas, el gobierno mexicano creó un programa en el que las empresas gozaban de ciertos beneficios a cambio de crear empleos necesarios para la población. Este programa dio la oportunidad a inversionistas extranjeros para el establecimiento en territorio nacional de las empresas maquiladoras.

La maquiladora es una industria que se dedica a la manufactura parcial, ensamble o empaque de bienes que se llevan a cabo por una empresa que no es el fabricante original. Se llevan a cabo procesos industriales para la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente, para su exportación (Jasso, 2008).

Para poder ejecutar las actividades de elaboración, transformación o reparación, las empresas requieren diversos bienes denominados inventarios. Los inventarios se pueden definir como la diferencia entre el suministro acumulado (materia prima) y la demanda acumulada (material utilizado en la fabricación) de producto terminado. El no tener niveles correctos de inventario en las empresas maquiladoras puede incurrir en costos de almacenamiento innecesarios, que el inventario no rote constantemente, o provocar cortos de material; esto ocasiona pérdidas de ventas potenciales.

En muchas de las empresas el valor del inventario alcanza hasta un 40% del costo anual, y hasta un 15% de la utilidad neta de la empresa, razón por la cual su adecuado manejo puede

verse traducido en beneficios económicos en diferentes áreas de las compañías (Castro, 2003).

Existen diversos modelos de manejo de inventarios: lote por lote, cantidad económica de orden, cantidad económica de periodo, por mencionar algunos. La elección del modelo correcto presenta la posibilidad de ahorrar costos de compras, manejo y mantenimiento de inventarios.

Debido a lo costoso de los inventarios, resulta poco práctico ejecutar cada uno de los modelos en la vida real, ya que esto sería a base de prueba y error; errores que en la industria maquiladora no se permiten ya que pueden restar competitividad a las empresas y generar altos costos. Una manera práctica de evaluar cuáles pueden ser los efectos de aplicar un modelo de inventarios es mediante un programa de simulación, ya que este permite replicar de manera controlada y poco riesgosa el comportamiento de una empresa y mediante el análisis de datos predecir cuál sería el resultado de aplicar cierto modelo (García, et al. 2005).

Inventarios

Un inventario consiste en las existencias de productos físicos que se conservan en un área designada y un momento determinados. Cada artículo distinto de inventario, que se encuentra en un lugar asignado, se denomina unidad de almacenamiento de existencias, denotado como SKU (por sus siglas en inglés, Stock Keeping Unit) y cada SKU tiene un número de unidades en existencia (Narasimhan, et al. 1996).

El conflicto al que se enfrentan las empresas es saber cuál es la cantidad correcta de inventario que deben mantener en sus respectivos almacenes además se deben de colocar ordenes de suficiente material para cubrir las demandas de producción, pero a la vez deben abastecer la menor cantidad posible para evitar un sobre inventario de material.

Modelos de Inventarios

La demanda juega un papel importante en el desarrollo de modelos de inventarios, y de acuerdo a (Taha, 2012), del comportamiento de esta demanda, los modelos se clasifican en:

- Determinístico, en el cual se conoce la demanda del periodo, y se puede dividir en constante o variable a través del tiempo.

- Probabilístico, en el cual la demanda se desconoce y se puede dividir en estacionario y no estacionario a lo largo del tiempo.

Una vez que se ha definido el tipo de demanda, el siguiente paso es definir el modelo de inventarios que permita la minimización del costo total, ente los cuales se pueden estudiar los modelos listados en la tabla 1.

Tabla 1: Modelos de inventarios y sus características.

Modelo	*Características*
Método de un solo lote	El método de pedir un solo lote, es frecuentemente utilizado en las empresas porque el costo anual de colocación de pedidos es inferior; sólo se hacen pocos pedidos a los proveedores por grandes volúmenes de material, lo que a su vez permite aprovechar descuentos en precio y en costo de transporte, implicando menores costos de adquisición y menores costos de preparación de maquinaria y equipo. El autor Ballou (2004) afirma que la compra adelantada o anticipada puede resultar ventajosa cuando se espera que los precios sean mayores en el futuro. (Bustos y Chacón, 2012).
Técnica lote por lote	La técnica lote por lote es muy sencilla y consiste en obtener lo que se demande en cada periodo. Con este método se originan costos mínimos de mantenimiento cuando los costos de emitir la orden de compra (o de preparación para la producción) son bajos y los costos de transporte de inventario son altos; sin embargo, Chase y Aquilano (2009) aseveran que esta técnica no toma en cuenta los costos de preparación ni las limitaciones de la capacidad. (Bustos y Chacón, 2012).
Modelo de cantidad económica de pedido	El modelo de cantidad económica de pedido (EOQ, por sus siglas en inglés) obtiene el equilibrio entre los costos de preparación o de la orden de compra y los costos de almacenamiento (Chase y Aquilano, 2009). El EOQ da la mínima posición del costo si se satisfacen las premisas de invariabilidad del costo y certidumbre de la demanda (conocida y constante) y entrega (Bustos y Chacón, 2012).
Algoritmo Silver–Meal	El algoritmo Silver–Meal (SM) en honor a Halan Meal y Edward Silver es un método heurístico3 de vanguardia que pretende obtener el costo promedio mínimo para la orden de compra más el costo de mantener el

	inventario por periodo en función del número de periodos futuros que el pedido actual generará. El cálculo se detendrá cuando esta función se incremente (Sipper y Bulfin, 1998).
Costo unitario mínimo	El costo unitario mínimo (CUM) es un método parecido al algoritmo de Silver–Meal (SM), la diferencia radica en que la decisión se basa en el costo variable promedio por unidad en lugar de por periodo (Sipper y Bulfin, 1998; Chase y Aquilano, 2009).
Balanceo de periodo fragmentado	El balanceo de periodo fragmentado (BPF) intenta equilibrar el costo de ordenar un pedido y el costo de mantener el inventario tomando en cuenta las necesidades del tamaño del siguiente lote en el futuro. El equilibrio de unidades entre periodos genera una tasa unidad periodo económica (EPP, por sus siglas en inglés) o factor de periodo fragmentado (FPF), que es la relación entre el costo de ordenar un pedido y el costo de mantenimiento del inventario (Bustos y Chacón, 2012).
Algoritmo de Wagner–Whitin	El algoritmo de Wagner–Whitin (WW) también tiene como objetivo minimizar el costo de ordenar (preparar) y el de mantener el inventario. Este algoritmo produce una solución de costo mínimo que lleva a una cantidad óptima por ordenar. La optimización está basada en una programación dinámica y evalúa todas las maneras posibles de ordenar para cubrir la demanda en cada periodo del horizonte de planeación (Sipper y Bulfin, 1998).

Fuente: (Tomada de Bustos, C., Chacón, G. 2012) Modelos determinísticos de inventarios para demanda independiente.

Algoritmos de los modelos de inventarios

- Lote por lote

La técnica lote por lote (L4L) es la técnica más común que:

Establece pedidos planeados que corresponden exactamente con las necesidades netas.

a) Produce exactamente lo necesario cada semana sin transferencia a periodos futuros.
b) Minimiza el costo de bienes inactivos.
c) No toma en cuenta los costos de preparación ni las limitaciones de capacidad.

- Modelo de cantidad económica de pedido

La ecuación general para el modelo EOQ es la siguiente:

$$Q = \sqrt{\frac{2AD}{H}}$$

Q: Cantidad que se debe pedir

A: Costo de la orden de compra o de preparación para la producción

D: Demanda anual

H: Costo anual de mantenimiento del inventario

- Algoritmo Silver-Meal

Este algoritmo se basa en la ecuación siguiente:

$$K(m) = 1/m(A + HD_2 + 2HD_3 + \cdots + (m-1)HD_m$$

m= 1,2,…,n. Se detiene el procedimiento cuando K(m=1)>K(m).

K(m): Costo variable promedio por periodo.

A: Costo de la orden de compra o de preparación para la producción.

H: Costo de mantenimiento del inventario por periodo.

D_m : Demanda por periodo.

- Costo unitario mínimo

El método del costo unitario mínimo se apoya en la siguiente ecuación:

$$K'(m) = \frac{(A + HD_2 + 2HD_3 + \cdots + (m-1)HD_m)}{D_1 + D_2 + \cdots + D_m}$$

m= 1,2,…,n. Se detiene el procedimiento cuando K'(m+1)>K'(m).

K'(m): Costo variable promedio por unidad

A: Costo de la orden de compra o de preparacion para la produccion.

H: Costo de mantenimiento del inventario por periodo.

D_m: Demanda por periodo.

- Balanceo de periodo fragmentado

Las fórmulas de este modelo son:

$$FPF = A/H$$

$$VF_m = D_2 + 2D_3 + 3D_4 + \cdots + (m-1)D_m$$

m= 1,2,…,n. Se detiene el procedimiento cuando VF_m>FPF

FPF: Factor de periodo fragmentado.

A: Costo de la orden de compra o de preparación para la producción.

H: Costo de mantenimiento del inventario por periodo.

VF_m : Valor fragmentado para m periodos

D_m : Demanda por periodo.

- Algoritmo de Wagner–Whitin

Matemáticamente, el algoritmo se puede escribir de la siguiente manera:

$$K_{t,l} = A + H\left[\sum_{j=t+1}^{l}(j-t)D_j\right] \qquad j \geq l$$

$$t = 1,2,\dots,n \quad ; \quad l = t+1, t+2, \dots, n$$

$$K_l^* = \min_{t=1,2,\dots,l}\{K_{t-1}^* + K_{t,l}\}$$

$$l = 1,2,\dots,N$$

A: Costo de la orden de compra o de preparación para la producción

H: Costo de mantenimiento del inventario por periodo

D_j: Demanda para el periodo j

K_j^*: Costo minimo del periodo 1 al l con inventario cero al final del periodo l

K_0^* Se define como cero, y la solución de costo mínimo está dado por K_N^*

La característica de los modelos antes mencionados es la de minimizar costos. Sin embargo, llevarlos a cabo en la vida real es poco práctico y muy probablemente se incurran en gastos más allá de los ahorros propuestos por los modelos.

Una manera sencilla y poco riesgosa de estudiar y analizar los efectos y comportamientos de los modelos es la implementación de un programa de simulación de inventarios.

Simulación de Sistemas

Se define como una técnica numérica para conducir experimentos en una computadora digital. Estos experimentos comprenden ciertos tipos de relaciones matemáticas y lógicas, las cuales son necesarias para describir el comportamiento y la estructura de sistemas complejos del mundo real a través de largos periodos de tiempo. Los modelos de simulación, en comparación con los matemáticos ofrecen una mayor flexibilidad en la representación de sistemas complejos, la razón principal es que la simulación enfoca el sistema desde un nivel básico elemental. Por otra parte, la modelación matemática tiende a considerar el sistema desde un nivel menos detallado. (García, et al, 2005).

Importancia de los inventarios.

Los empleados, en las organizaciones, se encuentran en posición de tomar decisiones en situaciones complejas, cuentan con tiempo limitado y poca información. Un estudio, basado en un caso real, muestra una empresa que ha tenido problemas de altos costos de inventario por un largo periodo. En el pasado algunas plantas experimentaron inconsistencia en el manejo y administración del inventario: algunos números de parte tenían más inventario en existencia del necesario mientras que otros números de parte no cubrían la demanda de producción, presentándose ambas situaciones en componentes de la misma familia de productos. Tener poco inventario puede ser contraproducente para una compañía porque puede forzar que una línea de producción se detenga en su totalidad. Los administradores de las plantas evadieron el problema incrementando los niveles de inventarios para asegurarse que hubiera material suficiente para cubrir los requerimientos de producción. Esta decisión incremento los costos relacionados con el inventario (Acosta, et al. 2010).

Tomando en cuenta la situación anterior se aplicó una encuesta en la cual se determina la importancia y el impacto de la simulación de inventarios en la industria maquiladora.

Metodología

La investigación científica cumple uno de los siguientes propósitos: a) Producir conocimiento y teorías (investigación básica) y b) resolver problemas (investigación

aplicada). Esta investigación es de naturaleza básica descriptiva ya que la información que se quiere confirmar es la relevancia de contar con un programa de simulación de inventarios, para las empresas maquiladoras.

Los estudios descriptivos buscan especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice; describe tendencias de un grupo o población. De acuerdo a su diseño es etnográfica, ya que pretende describir y analizar ideas, creencias, significados, conocimientos y prácticas de grupos, culturas y comunidades (Hernández, et al, 2010), en este caso, las prácticas y conocimientos de las personas que laboran en las empresas maquiladoras.

Dentro de los estudios de muestreo las poblaciones pueden ser infinitas donde no se sabe el número exacto de unidades del que está compuesto los elementos de estudios o finitas cuando se sabe cuántos elementos la conforman. (Rodríguez, 2005)

Reynosa Asociación de Maquiladoras y Manufactureras AC (datos a diciembre 2014) a través del sitio de internet de Index Reynosa, informa que se cuenta con 148 maquiladoras establecidas en esta ciudad, las cuales forman la población de estudio. Esta población es finita y se determina el tamaño de la muestra de estudio aplicando la siguiente fórmula probabilística de acuerdo a Rodríguez (2005), para una población finita:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N-1) * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

n = tamaño de la muestra (es el dato que se desconoce)

N = tamaño de la población (148 maquiladoras)

Z = nivel de confianza (1.645, para un nivel de confianza del 90%)

p = probabilidad a favor (50%)

q = probabilidad en contra (50%)

e = margen de error (5%)

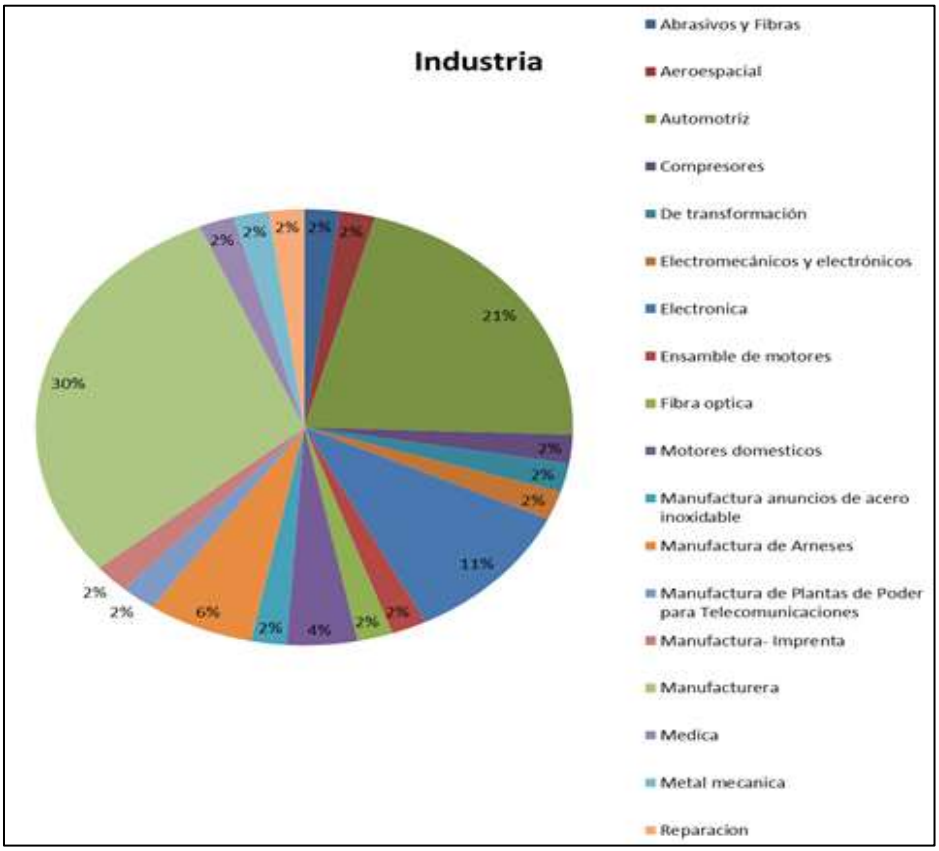
El instrumento seleccionado para recolección de datos fue una encuesta la cual está formada por nueve preguntas enfocadas a conocer el giro de la empresa, función y puesto

que desempeña la persona encuestada, tipo de inventario y demanda que se maneja, la importancia del inventario para las maquiladoras y conocer la relevancia de contar con un programa de simulación de inventarios para la industria maquiladora.

Análisis Preliminar de Aceptación

Se aplicó una encuesta a 47 personas que laboran en distintas maquiladoras en la ciudad de Reynosa Tamaulipas. Las empresas son de distintos giros, en el grafico 1 muestra la proporción porcentual de las industrias que conforman la muestra:

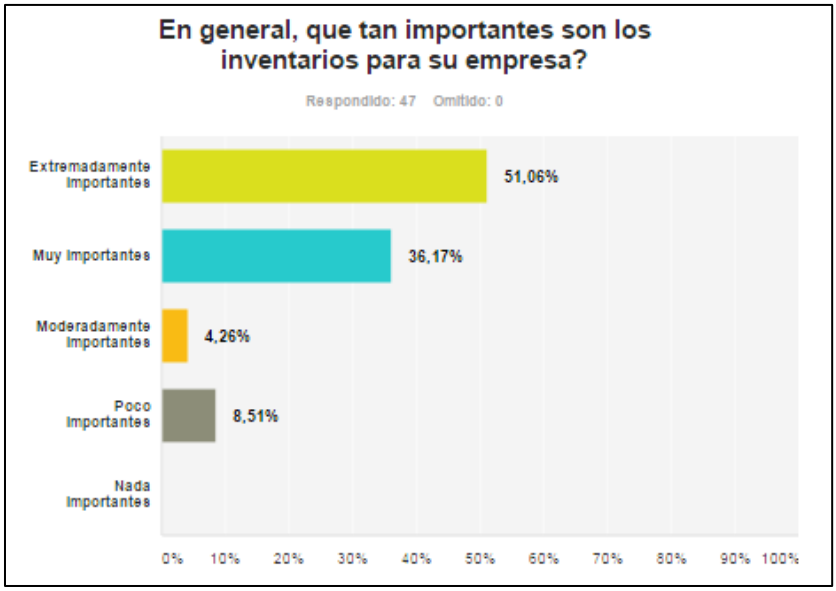
Grafico 1: Tipos de industria



Fuente: Elaboración propia

Las personas encuestadas ocupan diversas posiciones en la empresa, todas ellas relacionadas con el manejo de material: analista de aduanas, analista de inventarios, comprador, coordinador de producción, coordinador de mejora continua, gerencia de materiales y planeación, Ing. de calidad, Ingeniero de procesos, Ingeniero Lean, servicio al cliente, programador de materia prima y supervisor de producción.

Grafico 2: Importancia de los inventarios



Fuente: Elaboración propia

En el grafico 2, se puede observar, que del total de los encuestados, el 51.06% considera que los inventarios son extremadamente importantes para su empresa, otro 36.17% los considera muy importantes.

Se cuestionó también si se conoce el tipo de demanda de la empresa, 50% afirmaron conocerla y mencionaron distintos tipos, tales como: 80% dependiente y el resto independiente, alta mezcla bajo volumen, basado en ordenes de ventas futuras, demanda dependiente, demanda independiente, demanda por temporadas, independiente/Mid-term forecast, make to stock y máximos y mínimos. El otro 50% de la muestra menciono no conocer el tipo de demanda de la empresa.

Otra pregunta era acerca del modelo de inventarios de la empresa y si se conoce cual es; 52% de los encuestados afirmo conocer el modelo que maneja la maquiladora en la que laboran, entre los cuales mencionaron los siguientes: determinístico para un 80% de la demanda y probabilístico con demanda independiente para el resto, manejamos configurables con muchas opciones y también números estándar ya preestablecidos, EOQ + Safety Stock, EOQ mas demanda probabilística, FIFO, físico, Kan-ban, make to order, modelo cantidad de órdenes de producción y por último modelo sin faltantes.

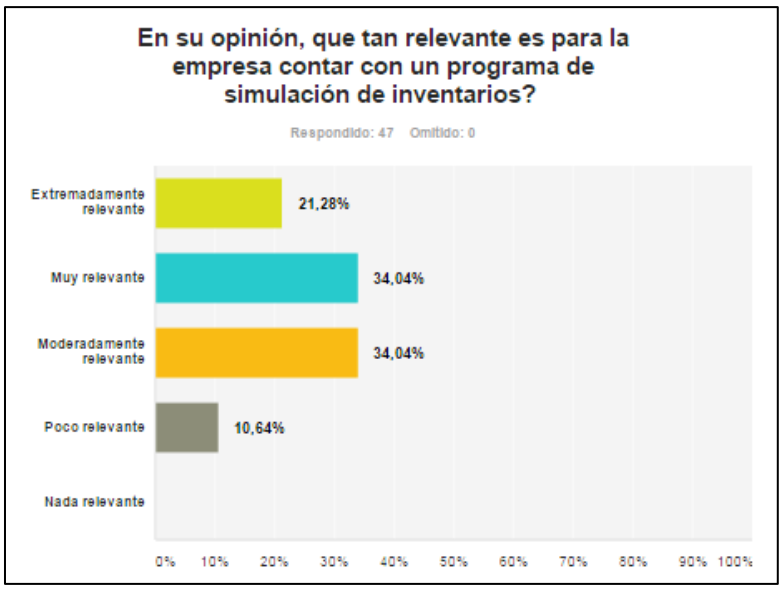
Grafico 3: Beneficio para las empresas de un programa de simulación de inventarios.

Fuente: Elaboración propia

Se dio una breve introducción acerca de la función de los programas de simulación de inventarios, 87.23% de los participantes consideraron de beneficio para la empresa contar con uno solo el 12.77% consideró que no es de beneficio.

Por último, se cuestionó la relevancia de que las empresas maquiladoras cuenten con un programa de simulación de inventarios. Los resultados fueron los siguientes: para el 21.28% es extremadamente relevante contar con este tipo de programas, para el 34.04% es muy relevante, 34.04% lo consideran moderadamente relevante, ya sea porque el tamaño de la empresa es pequeño o no manejan volúmenes considerables de inventarios, y solo el 10.64% lo considero poco relevante para la industria en la que laboran.

Grafico 4: Relevancia de un programa de simulación



Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

La importancia de los inventarios en las empresas maquiladoras se debe al costo que representan y los riesgos potenciales de tener inventario de más o no tener materiales suficientes para cubrir los requerimientos del cliente. Esta falta de conocimiento acerca de los inventarios y su manejo fue más evidente en las preguntas de modelo de inventario que maneja la empresa y el tipo de demanda. La diferencia entre las personas que sí conocen esta información y las que no, fue cerca del 20%. Más aún, las respuestas acerca de conocer el tipo de demanda y el modelo de inventario, fueron muy dispersas, lo cual pone en evidencia una vez más la falta de conocimiento detallado acerca de los inventarios y su manejo. En lo que la mayoría (87.23%) estuvo de acuerdo es que al contar con un programa de simulación de inventarios resulta de mucho beneficio para la industria maquiladora. Entre los beneficios de un programa de esta naturaleza está el poder manipular datos y escenarios para estudiar y determinar cuál es el comportamiento de los inventarios sin necesidad de llevarlos a la practica en la vida real, lo cual permite un análisis preciso para la toma de decisiones, debido a que se pueden aplicar distintos modelos de inventarios a la vez y seleccionar el más adecuado para cada empresa. Una futura línea de investigación es la elaboración de un programa que incluya los distintos tipos de inventarios, con un

algoritmo que brinde los mejores esquemas de simulación de modelos de inventario para cada tipo de empresa en específico.

Referencias Bibliográficas

Acosta, C., Leon, J., Conrad, C. Malave, C. (2010). Do what you're told, and don't confuse me with facts. En A. Badiru (Ed), Global Engineering (pp. 151-173). USA. CRC Press.

Ballou, R. (2004). Logística, Administración de la Cadena de Suministro. México: Pearson.

Bustos, C., Chacón, G. (2012). Modelos determinísticos de inventarios para demanda independiente. Un estudio en Venezuela. Contaduría y Administración, Julio-Septiembre, 239-258.

Castro, Carlos. (2003). Una estructura para la selección de modelos de gestión de inventarios de artículos individuales cuando la demanda es determinística. Tecnura, Vol 7, No 13, II Semestre, p.83-93

Chase, R., Jacobs, F., Aquilano, N. (2009). Administración de operaciones, producción y cadena de suministros. México: McGraw Hill.

García, F., Sierra, J., Guzman, V. (2005). Simulación de Sistemas para Administración e Ingeniería. México: Grupo Editorial Patria.

Jasso, J. (2008). Maquiladoras en México. 2014, de Howart Castillo Miranda Sitio web: http://www.bdomexico.com/espanol/publicaciones/detalles/pdf/JLJ_Maquiladoras.pdf

Narasimhan, Sim, McLeavey, D., Billington, P. (1996). Planeación de la Producción y Control de Inventarios. México: Prentice Hall.

Reynosa Asociacion de Maquiladoras AC. (2014). Estadisticas INDEX. 15 Octubre 2015, de Reynosa Asociacion de Maquiladoras AC Sitio web: http://www.indexreynosa.org.mx/home/estadisticas

Rodríguez, E. (2005). Metodología de la Investigación. Univ. J. Autónoma de Tabasco.

S.M. Samak-Kulkarni, N.R. Rajhans. (2013). Determination of Optimum inventory Model for Minimizing Total Inventory Cost. Procedia Engineering, 51, 803-809. Recuperado el día 12 de Octubre del 2014, de la base de datos Elsevier.

Sippper, D., Bulfin, R. (1988). Planeación y Control de la Producción. México: McGraw Hill.

Taha, H. (2012). Investigación de Operaciones. México: Pearson.

Servicios Logísticos de Valor Agregado que Permiten Integrar al Puerto de Manzanillo, Colima, México a la Cadena de Suministro Global

Ariel Gutiérrez Ortiz[1]
Marco Alberto Valenzo Jiménez[2]
Aurelio Déniz Guizar[3]

[1]Universidad de Colima - Facultad de Comercio Exterior, agutierrez18@ucol.mx
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, marcovalenzo@hotmail.com
[3]Universidad de Colima - Facultad de Comercio Exterior, adenizguizar@ucol.mx

Servicios Logísticos de Valor Agregado que Permiten Integrar al Puerto de Manzanillo, Colima, México a la Cadena de Suministro Global

Resumen

Actualmente, el comercio internacional ha incrementado significativamente lo cual indica que las organizaciones en general necesitan de más servicios logísticos que sean suministrados por otras empresas, ya que en la mayoría de las ocasiones las organizaciones no cuentan con instalaciones para llevar a cabo ciertas actividades. El presente trabajo de investigación tiene como propósito conocer la situación de los servicios logísticos de valor agregado que permiten integrar al puerto de Manzanillo, Colima, México a la cadena de suministro global. Se aplicó un cuestionario de 21 preguntas a una muestra de 71 agencias aduanales ubicadas en Manzanillo, divididos en los cuatro servicios logísticos analizados: almacenaje, etiquetado, empaque y embalaje y servicios forwarder. Los resultados obtenidos muestran que existe una integración de regular a alta en la escala tipo Likert propuesta. El etiquetado, el empaque y embalaje y el almacenaje son los servicios logísticos que tienen un mayor impacto en la integración, los servicios forwarder tuvo un impacto débil.

Palabras clave: servicios logísticos, puertos marítimos, cadena de suministro

Value Added Logistics Services For Integrating The Port Of Manzanillo, Colima, Mexico To Global Supply Chain.

Abstract

Currently, international trade has increased significantly indicating that organizations generally require more logistics services which are supplied by other companies, since in most cases the organizations do not have facilities to carry out certain activities. This research aims to understand the situation of value-added logistics services that integrate the port of Manzanillo, Colima, Mexico to the global supply chain. A questionnaire of 21 questions was applied to a survey of 71 customs agencies located in Manzanillo, divided into the four analyzed logistics services: storage, labeling, packaging and boxing and forwarder services. The results show that there is regular-high integration in the Likert scale proposed. Labeling, packaging and boxing and storage are logistics services that have a greater impact on the integration, services forwarder had a weak impact.

Keywords: logistics services, seaports, supply chain

Introducción

En la siguiente investigación se pretende indagar acerca de ¿cuál es la eficiencia de los servicios logísticos de valor agregado que permiten integrar al puerto de Manzanillo, Colima, México a la cadena de suministro global? En la actualidad el comercio internacional se ha incrementado de manera significativa, de hecho la economía de algunos países depende en gran medida de su comercio exterior. Debido a que gran parte del comercio se lleva a cabo por vía marítima, los estudios que involucran a los puertos han ido en aumento. Además, los temas relacionados con la cadena de suministro son demasiados y se analizan desde diferentes puntos de vista como son: proveedores, clientes y fabricantes (firmas). Los puertos marítimos se posicionan como un lugar en donde se realizan diferentes negocios (prácticamente todos ellos internacionales) y donde confluyen diferentes actores, ya sea proveedores y/o clientes. Motivados con la importancia que tienen los puertos dentro de la cadena de suministro global y que dentro del sistema portuario mexicano son escasos los estudios acerca de este tema, el presente estudio tiene repercusión práctica en la actividad empresarial, el desarrollo del puerto y la función de éste en dicha cadena, aportando información valiosa que servirá de material de reflexión y acción sobre el servicio de los puertos mexicanos.

La logística está impulsando los procesos de globalización como una herramienta clave, pero por otro lado la globalización exige que los sistemas logístico sean más complejos, incrementando los costos en las actividades relacionadas con el manejo de materiales y los flujos de información (Rakovska, 2013). La logística implica una amplia gama de actividades que abarcan principalmente la planeación, ejecución y control de los flujos de bienes, servicios e información desde el punto de origen hasta el punto de consumo. Gradualmente, el panorama de la industria ha evolucionado hacía un mayor énfasis en la logística de alto valor agregado, esencialmente un perfil integrador que incorpora procesos diseñados para apoyar y facilitar de manera eficiente a los diferentes elementos de la cadena de suministro (Government of Hong Kong, 2007). La logística es la esencia del comercio y en el contexto de apertura comercial y globalización, el desarrollo del sector

transporte y los servicios logísticos constituyen un elemento fundamental para elevar la competitividad de las cadenas productivas (Villarreal, 2012).

El proceso de globalización ha sido una de las principales fuerzas subyacentes que afectan a los proveedores de servicios logísticos quien con frecuencia deben decidir la mejor manera de operar en un mercado global interdependiente, para lo cual necesitan elegir la clase de modo organizacional que aplica a sus negocios (Lemoine, 2005; Lemoine y Dagnaes, 2003). Para Villarreal (2012), algunos de los servicios logísticos son: almacenamiento, mano de obra especializada, servicios a los transportistas y servicios terciarios. Mientras que para Patiño (2012), los servicios de valor agregado son: almacenamiento, procedimientos en aduana, embarque, empaque y embalaje.

La cadena de suministro se refiere a la red de organizaciones que están implicadas en los procesos diversos y actividades que generan valor en bienes y servicios del productor hasta el cliente final. Además de ser una coordinación estratégica y eficaz de las funciones de los negocios convencionales dentro de una corporación específica y a lo largo de los negocios dentro de una cadena de suministro, con el objetivo de desarrollar un rendimiento a largo plazo de la cadena de suministro y de la corporación, como una entidad (Christopher, 1998). Para Grant, Lambert, Stock y Ellram (2006), la administración de la cadena de suministro se refiere a la integración de procesos empresariales desde el usuario final hasta los proveedores de información, bienes y servicios que adicionan valor a los consumidores. La integración puede proporcionar agilidad a lo largo de la cadena de suministro (Panayides, 2006). Para Narasimhan y Jayaram (1998); Johnson (1999); Frohlich y Westbrook (2001), a mayor grado de integración en la cadena de suministro mejor será el desempeño de la firma. Por otro lado, los proveedores y clientes están en peligro si no están totalmente integrados en términos de sus procesos de negocios (Armistead y Mapes, 1993). Los puertos hoy en día juegan una función importante como miembros de una cadena de suministro. En esta función, el puerto está considerado como parte de un grupo de organizaciones en que la logística y diferentes operadores de transporte están implicados en traer valor a los consumidores finales (De Souza, Beresford y Pettit, 2003).

Para Bichou & Gray (2004), el papel de los puertos supera la simple función del transporte internacional básico de bienes. Aparte de su papel como la interface tradicional entre la vía marítima y la vía terrestre, los puertos son un buen lugar para la logística de valor añadido en el que las diferentes partes interesadas de los diversos canales en la cadena de suministro pueden conocerse e interactuar. Por consecuencia, los puertos son considerados no solo como una parte integral del sistema de transporte, sino como el principal sub-sistema de los sistemas de producción y de logística más amplios en la cadena de suministro global. De manera general, el éxito comercial de un puerto de una ventaja en su productividad en el servicio de manejo de carga, de los servicios de valor agregado o una combinación de ambos (UNESCAP, 2002).

Desde 1994 en México, los puertos se especializan en carga contenerizada, desarrollan un departamento de manejo comercial, tratan de convertirse en plataformas logísticas y se organizan para desarrollar espacios de flujos. Tratan de incorporar a la carga alto valor agregado y priorizan el manejo tecnológico y el conocimiento buscando emular a los puertos del mundo desarrollado (Ojeda, 2008).

El puerto de manzanillo se encuentra en una buena situación en lo que ha conectividad se refiere; la oferta de servicios marítimos es una de las más amplias de todo México y es la más importante en la línea de negocio de los contenedores. Actualmente el puerto tiene relaciones comerciales con más de 57 puertos en exportación y 67 en importación, además de 6 destinos nacionales (API, 2014).

A medida que va pasando el tiempo las actividades relacionadas con el comercio internacional van creciendo y por consecuencia se va incrementando las transacciones comerciales (exportaciones e importaciones) entre diversos países. Varios de ellos se encuentran inmersos en bloques comerciales. Para llevar a cabo las actividades propias del comercio internacional participan diferentes compañías que hacen posible el movimiento de mercancías, formando una cadena en la cual todas las empresas están conectadas unas con otras y con esto se pueda alcanzar la eficiencia en toda la cadena y así lograr que los bienes lleguen en tiempo y forma a los clientes/consumidores

La explotación de la competencia logística ofrece una manera significativa para crear servicios de valor agregado no alcanzables por otros medios (Cooke, 1990; Mentzer, 1993; Wittersdorf, 1991). Para Bowersox, Mentzer y Speh (2008), tal posicionamiento requiere la definición de los procesos críticos del negocio desde una perspectiva logística. Las empresas que ayudan a facilitar la logística son unas de los entes de más rápido crecimiento. Estos facilitadores proveen economías de escala, servicios especializados y tiempo y entrega basados en la calidad. Son empresas que satisfacen un nicho de mercado específico. Porter (1985); y Day y Wensley (1998); afirman que la creación de servicios de valor agregado conducen a un factor de diferenciación para las empresas, en lugar de ser un costo.

En un mundo globalizado los servicios logísticos de valor agregado están estrechamente relacionados con la administración de la cadena de suministro, la cual se ha extendido cada vez a más regiones debido a la expansión del mercado mundial y la las actividades de adquisición y comercio internacional. Estos desarrollos requieren de una cadena de suministro eficaz que debe ser construida sobre un conjunto integrado de servicios logísticos especializados. La globalización también ha dado lugar a mayor competencia en el mercado internacional el cual demanda servicios logísticos de valor agregado para hacer frente al desafío. Algunos ejemplos de esto servicios son: etiquetado de productos y envasado, despacho aduanero, ensamblaje entre la recolección y entrega de productos, administración del transporte, consolidación de carga, administración del inventario, seguimiento y rastreo de la carga y consultoría en cadena de suministro (Government of Hong Kong, 2007).

Para Beamon (1998); Chow & Heaver (1999); Ayers (2001); Pienaar (2009); Assey (2012), una cadena de suministro es el grupo de fabricantes, proveedores, distribuidores, detallistas, transporte, información y otros proveedores de servicio de administración logística que están comprometidos en proporcionar bienes y servicios a los consumidores. Siendo que debido a la globalización y liberalización se hace más relevante la interdependencia entre

productores y consumidores en las cadenas de suministro globales (Fourie, 2006; Durango, 2008)

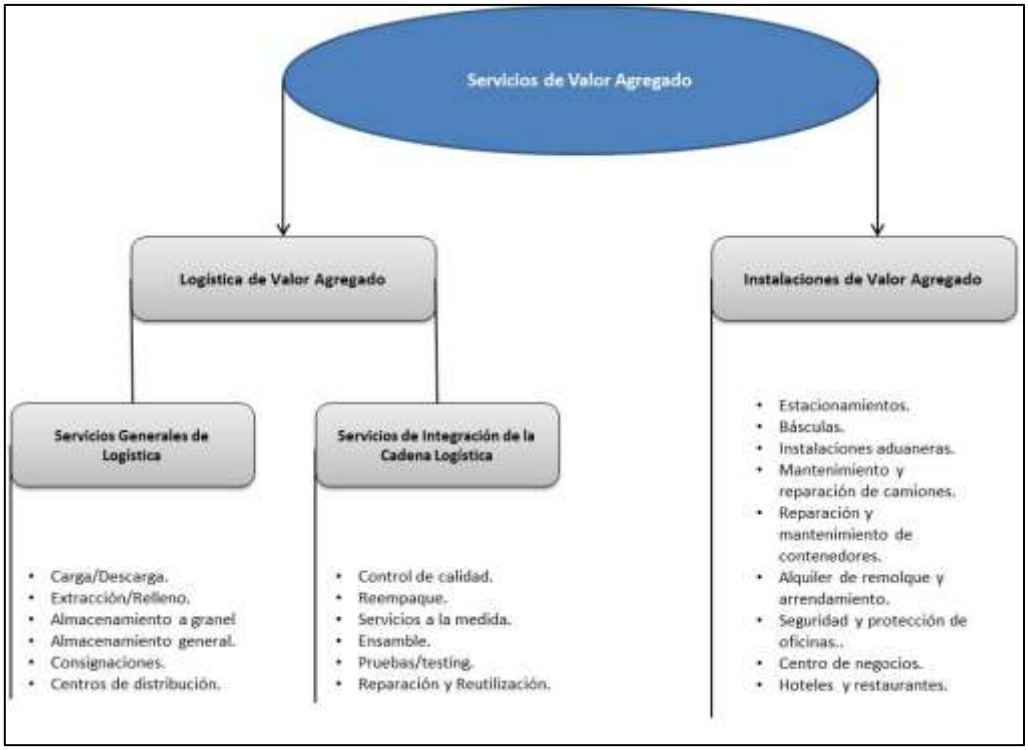
Con la llegada de la era de la administración de la cadena de suministros, el puerto tiene una posición estratégica muy importante en el sistema de la cadena de suministro global y juega un papel muy activo. Esto se refleja, principalmente en los siguientes aspectos: primero, el puerto es el principio y el final de la transportación oceánica, el cual tiene el mayor porcentaje de transporte de carga y segundo, el puerto es el mejor punto de combinación de los factores productivos (Wang, 2011). Además, de que tiene la capacidad de influencia de manera significativa el costo final de un producto (Tomassian, Pérez y Sánchez, 2010). Song y Panayides (2007); Pérez (2009); Martner (2008), sustentan que los puertos funcionan como plataformas para el desarrollo de la zona de influencia hacia tierra adentro (hinterland). La identificación de los parámetros que contribuyen a la integración del puerto/terminal en cadenas de suministro habilita operadores del puerto para establecer estrategias con la finalidad de aumentar la integración y conseguir ventajas competitivas (Panayides y Song, 2009; Bowersox, Closs y Cooper, 2007; Moreno, 2012; Cullinane, Song y Gray, 2002; Tongzon y Heng, 2005).

Los puertos son fundamentales en la política económica de los países, ya que permiten hacer más eficiente el sistema de transporte de los mismos, fomentan el crecimiento del comercio con otros países, alivian la congestión de los principales corredores terrestres, mejoran los enlaces marítimos con las regiones insulares y periféricas de un país y refuerzan el transporte multimodal y la logística del transporte (Díaz-Bautista, 2008).

La integración se refiere a la medida en que partes separadas trabajan en conjunto de una manera cooperativa para llegar a obtener resultados mutuamente aceptables (O´Leary-Kelly y Flores, 2002; Vickery *et al* (2003). La integración en la cadena de suministro ayuda a facilitar los procesos y a mejorar las relaciones con los proveedores y clientes (Bowersox y Daugherty, 1995; Lewis y Talalayevsky, 1997; Narasimhan y Das, 1999).

Desde el punto de vista del puerto, los servicios de valor agregado ayudan a incrementar su rendimiento económico y su atracción para clientes existentes y potenciales. Es importante prestar atención al potencial del valor agregado de los servicios, ya que este puede variar entre productos y actividades. Para el Banco Mundial (2013) Los servicios de valor agregado pueden ser divididos como se observa en la siguiente figura.

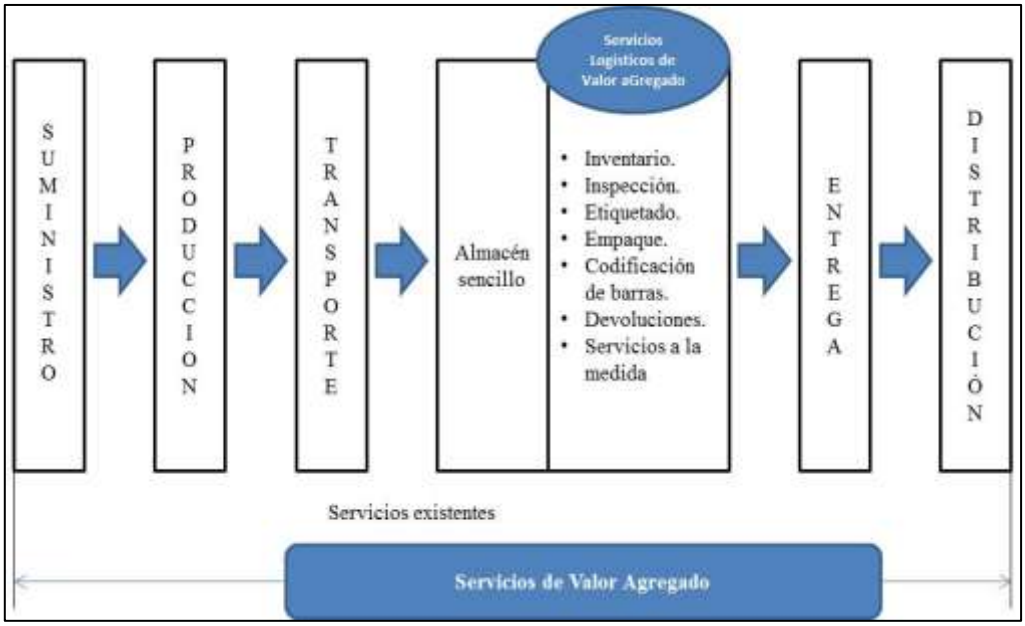
Figura 1: Servicios de valor agregado en los puertos propuestos por el Banco Mundial



Fuente: Banco Mundial (2013).

Las empresas logísticas y de transporte están de acuerdo que los servicios logísticos de valor agregado son importantes en la administración de la cadena de suministro, y se espera que tal tendencia continúe en el futuro. En la figura 2, se muestra que dichos servicios abarcan diversas tareas y funciones diferentes a los servicios existentes. En los puertos han incrementado las presiones y exigencias por contar con servicios logísticos de valor agregado eficientes (UNESCAP, 2002).

Figura 2: Servicios de valor agregado en los puertos marítimos propuestos por la UNESCAP



Fuente: UNESCAP (2002).

De acuerdo con Notteboom y Rodrigue (2009), las funciones interiores de un puerto van más allá de la consolidación de la carga y sus servicios relacionados; ahora han atraído diversos servicios logísticos adicionales como: centros de distribución, agentes narítimos, empresas de autotransporte, promotores de carga (forwarders), instalaciones para la reparación de contenedores y empresas empacadoras. Lo anterior muesta el alto grado de especialización de cada una de las actividades con respecto a los servicios logísticos comunes.

Con lo observado, para esta investigación se analizará la eficiencia de las siguientes variables: almacenaje, etiquetado, empaque y embalaje y servicios forwarder, las cuales son servicios logísticos de valor agregado que permiten integrar al puerto de Manzanillo, Colima, México a la cadena de suministro global.

Metodología

El enfoque utilizado en esta investigación es mixto y se trata de un diseño correlacional-descriptivo, ya que se describen variables y la relación que existe entre ellas, además se incluyen mediciones estadísticas que permiten observar la medición del fenómeno, en este caso la eficiencia de los servicios logísticos de valor agregado y su relación con la integración del puerto de Manzanillo, colima, México a la cadena de suministro global; respondiendo a la pregunta de la investigación y llevando a cabo la prueba de hipótesis.

Con base en la revisión de la literatura se han logrado identificar las variables independientes las cuales son: Almacenaje (ALM), Etiquetado (ETQ), Empaque y Embalaje (EYE) y Servicios Forwarder (FWD); y su relación con la variable dependiente Integración (INT).

El universo de investigación lo componen las 130 agencias aduanales que para el 2014 eran miembros de las Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo A. C. Debido a amplia cantidad de sujetos de investigación y a la limitación en recursos se determinó una muestra haciendo uso de la fórmula de poblaciones finitas propuesta por Fischer, Navarro y Espejo (2012).

$$\boldsymbol{n} = \frac{\sigma^2 \mathrm{Npq}}{\mathrm{e}^2\,(\mathrm{N}-1) + \sigma^2 \mathrm{pq}}$$

Donde:

n = ?	n = Muestra o número de encuestas
N = 130	N = Tamaño de la población
σ = 1.96	σ = Coeficiente de nivel de confianza
P = 50%	p = Probabilidad de éxito
Q = 50%	q = Probabilidad de fracaso
e = 5% (0.05)	e = Margen de error

Aplicando la fórmula se obtiene una muestra de 97 agencias aduanales. A las cuales se les aplicó un cuestionario compuesto de 21 reactivos utilizando una escala tipo Likert, la cual en sentido estricto, es una medición ordinal, la cual consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales e solicita la reacción de los sujetos (Hernández, Fernández y Baptista, 2010). La composición del cuestionario es como sigue: de las preguntas 1 a la 4, forman parte de la variable Almacenaje; de la 5 a la 10 son parte de la variable Etiquetado; de la 11 a la 16 pertenecen a la variable Empaque y Embalaje; y de la 17 a la 21 son parte de la variable Servicios Forwarder.

Con la finalidad de obtener la validez del instrumento la cual es el grado en que éste mide aquello que pretende medir, y también conocer la fiabilidad en la consistencia interna del instrumento, es prudente estimar el alfa de Cronbach (Welch y Comer, 1988). Además, como lo establece Rivas (2009), citado por Valenzo, Galeana y Martínez (2015), se recomienda medir, siempre que sea posible, el alfa por variable, ya que esto permite

conocer la consistencia del instrumento en general y la consistencia de cada variable en particular.

Tabla 1: Prueba de confiabilidad por variable

No.	*Variables independientes*	*Alfa de Cronbach*
1	Almacenaje (ALM)	0.804
2	Etiquetado (ETQ)	0.691
3	Empaque y Embalaje (EYE)	0.571
4	Servicios Forwarder (FWD)	0.795
	Cuestionario completo	0.801

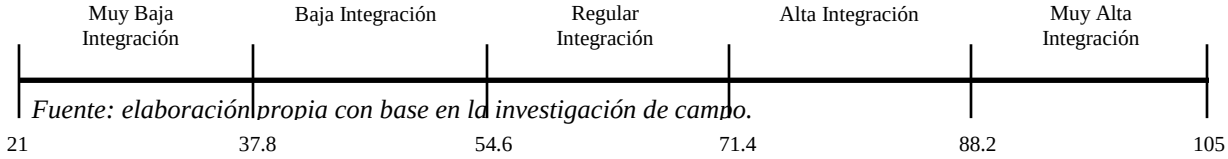
Fuente: elaboración propia con base en la investigación de campo y utilizando el SPSS v19.

Lo que se aprecia en la tabla anterior es la confiabilidad del instrumento la cual en total se observa una confiabilidad buena, mientras que por cada variable estudiada se nota que ALM es la que tiene una confiabilidad buena, ETQ y EYE cuestionable y FWD aceptable.

Resultados

El análisis de las respuestas obtenidas de las agencias aduanales ubicadas en Mazanillo, Colima, México, indican el nivel de integración del puerto de Manzanillo a la cadena de suministro global desde la perspectiva de los servicios logísticos de valor agregado que se ofrecen en dicho espacio. Sólo 71 agencias aduanales contestaron la encuesta de las 97 que se obtuvieron como muestra. El rango de escalas para identificar el nivel de integración se presenta en la tabla 2, la cual se construye con el uso de la puntuación máxima y mínima con el propósito de obtener rangos de escalas iguales. El procedimiento para calcular el valor máximo es el siguiente: se toma en cuenta que (5) es el máximo valor a obtener en la escala tipo Likert, posteriormente se multiplica por el número de ítems (21) dando como resultado 105. Para el valor mínimo se tiene que (1) es el valor mínimo en la escala tipo Likert y (21) el número de ítems, por lo que el resultado es de 21. Se prosigue a realizar la diferencia de valores (105-21) y se divide el resultado entre los 5 rangos de la escala tipo Likert, dando como resultado final rangos iguales de 16.8 puntos cada uno, enseguida se suma el valor mínimo y el rango y así se van estableciendo cada uno de los rangos a medir.

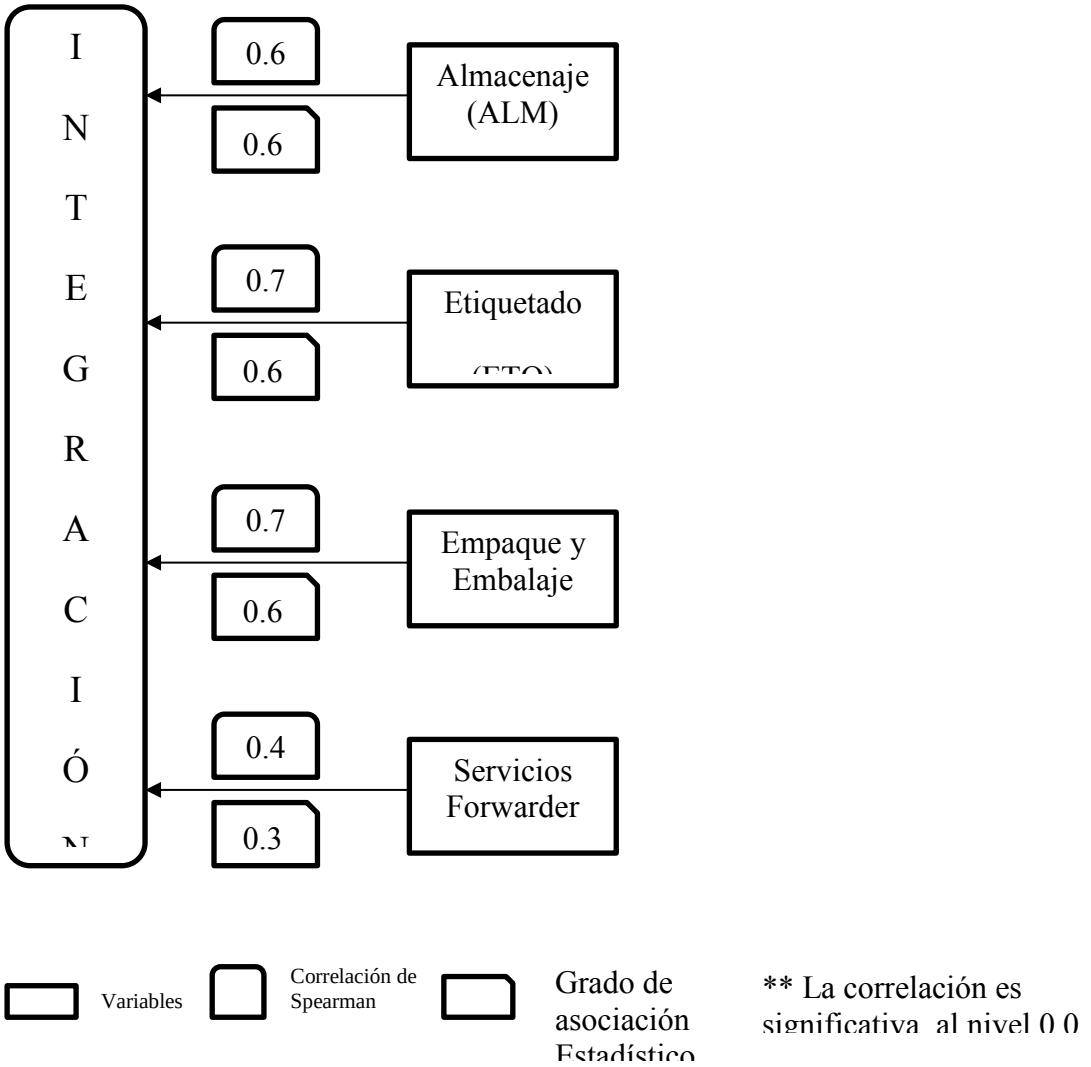
Tabla 2: Rango de escalas para la investigación sobre el nivel de la Integración del puerto de Manzanillo, Colima a la cadena de suministro global



Fuente: elaboración propia con base en la investigación de campo.

Los datos obtenidos del trabajo de campo se procesaron en el programa SPSS versión 19 para Windows y en Microsoft Word y Excel. Con el uso del estadístico gamma se logró comprobar el grado de asociación de las variables independientes contra la variable dependiente, además se obtuvo el coeficiente de correlación de Spearman (Figura 3).

Figura 3: Coeficiente de correlación de Spearman y el grado de asociación utilizando el estadístico Gamma y su incidencia en la variable Integración.



Fuente: elaboración propia en el trabajo de campo.

La figura anterior muestra los resultados que se encontraron para cada una de las variables independientes (ALM, ETQ, EYE y FWD) y su incidencia con la Integración. Para realizar este análisis se utilizaron las pruebas para el tipo de datos ordinales como son: el

coeficiente de correlación de Spearman y el grado de asociación del estadístico gamma. Se aprecia que la variable etiquetado tiene la mayor correlación de 0.754 con la variable integración siendo una correlación moderada fuerte y con un grado de asociación de 0.623; seguida por empaque y embalaje con una correlación moderada fuerte de 0.722 y un grado de asociación de 0.629; el almacenaje tiene una correlación moderada fuerte de 0.673 y un grado de asociación de 0.659; mientras que la variable de servicios forwarder tiene una correlación débil de 0.419 y su grado de asociación es de 0.331.

Discusión De Resultados.

En relación a la variable ALM, el 59.15% de los encuestados, esto es 42 agencias aduanales, calificaron como alta y muy alta eficiencia el servicio logístico de almacenaje. Dicha variable está compuesta por 4 preguntas de las cuales se destaca que el 66.19% está de acuerdo con que el almacenaje es un servicio logístico necesario para la operación en el puerto, mientras que el 50.7% comenta que los costos de almacenaje se justifican en función del beneficio que se obtiene, asimismo sólo el 47.8% indica que la infraestructura en la prestación de este servicio es la adecuada para atender la demanda existente.

Con respecto a la variable etiquetado 40 de los encuestados (67.60%) confirma que es un buen proceso el que se lleva a cabo en el puerto de Manzanillo. Está compuesta por 6 preguntas en donde el 69% indica que este servicio logístico de valor agregado es necesario para la operación en el puerto y el 40.84% está de acuerdo en que los costos generados por este servicio se justifican en función del beneficio que se obtiene. Sólo el 38% está de acuerdo en que el etiquetado tiene un tiempo adecuado para las operaciones de los encuestados; y el 35.2% indica que la calidad del servicio de etiquetado es muy buena.

En lo que se refiere a la variable EYE el 66.19% (47 agencias aduanales) están de acuerdo que el empaque y embalaje son muy buenos procesos. La variable se compone de 6 preguntas y los resultados más destacados indican que el 67.60% de las agencias aduanales están de acuerdo con que estos servicios logísticos de valor agregado son necesarios para la operación en el puerto de Manzanillo; el 45% comenta estar de acuerdo con los costos que estos procesos generan y el beneficio que se obtiene; 32 agencias aduanales (45), revelan

que el tiempo de estos servicios logísticos es conveniente para las operaciones que ellos realizan, mientras que sólo el 40.84% considera que los servicios de empaque y embalaje son de buena calidad.

Para la variable de Servicios Forwarder sólo el 23.94%, esto es 17 encuestados, calificaron como alta eficiencia estos servicios, mientras que el 22.53% indica que es un servicio de regular eficiencia. Dicha variable se compone de 5 preguntas, de las cuales el 35.21% está de acuerdo en que los servicios forwarder son necesario para la operación en el puerto de Manzanillo, el 29.57% está de acuerdo con los costos que este servicio genera con respecto al beneficio que se obtiene. El 28.16% indica que el tiempo de estos servicios es conveniente para sus operaciones y con respecto a la calidad de estos servicios sólo el 25.35% comenta que tienen buen calidad.

Prueba De Hipótesis

Para realizar la prueba de hipótesis en donde se asume que existe una asociación positiva entre las variables ALM, ETQ, EYE y FWD con la Integración del puerto de Manzanillo, Colima México a la cadena de suministro global, a continuación se presenta diversas pruebas estadísticas que generalmente se utilizan con variables ordinales y de tipo Likert. El estadístico gamma es una medida que muestra el grado y tipo de asociación entre dos variables cualitativas en una escala ordinal tomando valores de -1 y +1. Los valores próximos a 1 indican fuerte asociación positiva (a medida que aumentan los valores de una variable, aumenta los de la otra); por el contrario, valores cercanos a -1 indican fuerte asociación negativa, esto es, a medida que aumentan los valores de una variable disminuyen los de la otra). Valores próximo a 0, inican la falta de asociación (Ferran, 1996), citado por Valenzo, Galeana y Martínez (2015).

De manera general, se puede afirmar que el modelo se aprueba debido a que el grado de asociación de cada una de las variables es positiva y de puede destacar que las variables con mayor grado de asociación son almacenaje, empaque y embalaje y etiquetado, como se apreció en la figura 1.

Con la finalidad de realizar otro procedimiento para la comprobación de las hipótesis se aplicó la prueba de Chi-cuadrada (X^2 o Ji Cuadrada, propuesto por Pearson en 1911) utilizando el procedimiento de tablas de contingencia en el programa estadístico SPSS versión 19. Por lo que, se usa la distribución de X^2 para establecer el grado de compatibilidad entre el valor del estadístico X^2 y la hipótesis de independencia. Esto es, la hipótesis nula es H_0: las variables independientes no tienen relación con la variable dependiente; entonces la hipótesis alternativa es H_1: las variables independientes si tienen relación con la variable independiente. Por lo que, si la probabilidad del estadístico es X^2 es mayor a 0.05 se acepta la H_0, en caso contrario si la probabilidad es menor a 0.05 se acepta la H_1.

En la siguiente tabla se muestra el resultado de la variable almacenaje (ALM) y la variable dependiente Integración y se puede apreciar que la probabilidad de significancia es de 0.000 (menor a 0.05) y un valor de 78.646, lo que se considera que tiene una relación importante, aprobándose la hipótesis alternativa, lo que indica que las variables si tienen una asociación de manera positiva.

Tabla 3: Prueba de hipótesis (chi-cuadrada) de la variable Almacenaje y la variable Integración.

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	78.646[a]	12	.000
Razón de verosimilitudes	57.137	12	.000
Asociación lineal por lineal	38.593	1	.000
N de casos válidos	71		

a. 16 casillas (80.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .03.

Fuente: elaboración propia con base en la investigación de campo y utilizando el SPSS v19.

En la tabla 4, se aprecia que la relación entre el Etiquetado y la Integración revela un grado de asociación positivo, con un valor de 474.031 y un nivel de significancia de 0.003, por lo que también se acepta la hipótesis alternativa (ya que es menor a 0.05).

Tabla 4: Prueba de hipótesis (chi-cuadrada) de la variable Etiquetado y la variable Integración.

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	474.031[a]	392	.003
Razón de verosimilitudes	228.376	392	1.000
Asociación lineal por lineal	42.322	1	.000
N de casos válidos	71		

a. 435 casillas (100.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .01.

Fuente: elaboración propia con base en la investigación de campo y utilizando el SPSS v19.

En la tabla siguiente se observa la relación entre la variable Empaque y Embalaje y la variable dependiente Integración con un valor de 416.024 y un nivel de significancia de 0.002, por lo que se acepta la hipótesis alternativa, ya que el valor es menor a 0.05, lo que indica un grado de asociación positivo entre las variables.

Tabla 5: Prueba de hipótesis (chi-cuadrada) de la variable Empaque y Embalaje y la variable Integración.

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	416.024[a]	336	.002
Razón de verosimilitudes	212.720	336	1.000
Asociación lineal por lineal	38.378	1	.000
N de casos válidos	71		

a. 377 casillas (100.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .01.

Fuente: elaboración propia con base en la investigación de campo y utilizando el SPSS v19.

Por último, se presenta en la tabla 6 los resultados de la variable Servicios Forward y la variable Integración y presenta un valor de 473.940 y un nivel de significancia de 0.035

(menor a 0.05), por lo que se acepta la hipótesis alternativa y se deduce que también existe asociación positiva entre las variables.

Tabla 5: Prueba de hipótesis (chi-cuadrada) de la variable Servicios Forwarder y la variable Integración.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	473.940[a]	420	.035
Razón de verosimilitudes	221.193	420	1.000
Asociación lineal por lineal	14.125	1	.000
N de casos válidos	71		

a. 464 casillas (100.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .01.

Fuente: elaboración propia con base en la investigación de campo y utilizando el SPSS v19.

Conclusiones

Los servicios logísticos de valor agregado son de suma importancia para los puertos marítimos ya que permiten a los importadores y exportadores tener una oportunidad para hacer uso de estos servicios, siendo que muchos de ellos no cuentan con instalaciones propias para llevar a cabo estas actividades. En el año 2012 la demanda de servicios de valor agregado se incrementó en un 3.5%, siendo las transportación aérea, marítima y terrestre las más importantes; sin embargo, los demás servicios como almacenaje, etiquetado, empaque, embalaje y manejo de inventarios no han tenido un crecimiento significante, por lo que puede tomarse como una oportunidad para fomentar el uso de estos servicios.

El estudio de estas variables ha permitido conocer su comportamiento e incidencia para integrar al puerto de Manzanillo, Colima, México a la cadena de suministro global. En información proporcionada el sujeto de investigación, es decir las agencias aduanales, se ha conocido que 50 de los encuestados se encuentran en la escala de Integración muy cerca del nivel Alto con 70.4 puntos. De otra manera, prácticamente en el límite de la Regular y alta

Integración. Todas las variables propuestas inciden de manera positiva en la Integración, por lo que el modelo propuesto se aprueba.

La contribución de este trabajo de investigación impacta directamente en la labor diaria que se lleva a cabo en el puerto de Manzanillo y muestra la situación que prevalece en el mismo, según la opinión de las agencias aduanales.

Con respecto a las limitaciones e investigaciones futuras, sería importante considerar el análisis de más variables bajo este mismo modelo, retroalimentado el cuestionario aplicado y viendo la posibilidad de replicarlo en otros puertos marítimos a nivel nacional, con la finalidad de conocer en qué medida los puertos mexicanos se integran a la cadena de suministro global.

Referencias Bibliográficas

API. (2014). *Administración Portuaria Integral*. Recuperado el 2014 de diciembre de 11, de http://www.puertomanzanillo.com.mx/esps/0000209/estadisticas

Armistead, C. G., & Mapes, J. (1993). The impact of supply chain integration on operating performance . *Logistics Information Management*, 9-14.

Assey, J. J. (2012). A new introduction to supply chains and supply chain management: definitions and theories perspective. *International Business Research*, 194-207.

Ayers, J. B. (2001). *Handbook of supply chain management.* Boca Raton: Taylor & Francis Group.

Banco Mundial;. (2013). *Alternative port management structures and ownership models.* Rotterdam: World Bank.

Beamon, B. M. (1998). Supply chain design and anlysis: models and methods. *International Journal of Production Economics*, 281-292.

Bichou, K., & Gray, R. (2004). A logistics and supply chain management approach to port performance measurement. *Maritime Policy and Management*, 75-92.

Bowersox, D. J., & Daugherty, P. J. (1995). Logistics paradigms: the impact of information technologies. *Journal of Business Logistcis*, 65-80.

Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Cooper, M. B. (2007). *Supply chain logistics management.* Michigan: McGraw-Hill.

Bowersox, D. J., Mentzer, J. T., & Speh, T. W. (2008). Logistics leverage. *Journal of Business Strategy*, 85-99.

Cooke, P. N. (1990). Value-added strategies in marketing. *International Journal of Prysical Distribution and Logistics Management*, 20-24.

Cullinane, K., Song, D. W., & Gray, R. (2002). A stochastic frontier model of the efficiency of major container terminals in Asia: assessing the influence of admininstrative and ownership structures. *Transportation Research*, 743-762.

Chow, D. H., & Heaver, T. (1999). Logistics strategies for North America. En C. D. Waters, *Global Logistics and Distribution Planning: Strategies for Management* (págs. 413-428). London: The Institute of Logistics and Transport.

Christopher, M. (1998). *Logistics & supply chain management: strategies for reducting costs and improving services.* London: Pitman Publishing.

Day, G. S., & Wensley, R. (1988). Assessing advantage: a framework for diagnosing competitive superiority. *Journal of Marketing*, 1-20.

De Souza, G. A., Beresford, A. K., & Petit, S. J. (2003). Liner shipping companies and terminal operators: internationalization or globalization. *Maritime Economics & Logistics*, 393-412.

Díaz-Bautista, A. (2008). Los puertos en México y la política económica portuaria internacional. *Observatori de la Economía Latinoamericana*.

Durango, E. L. (2008). *Integración d ela cadena de suministro: aliuanza estratégica y ventaja competitiva para las pymes.* Medellín: Universidad Nacional de Colombia.

Ferran , A. (1996). *SPSS para Windows programación y an´slisis estadístico.* México, D.F.: McGraw-Hill.

Fischer, L., Navarro , A., & Espejo, J. (2012). *Investigación de mercados: un enfoque práctico.* México: McGraw-Hill.

Fourie, Y. (2006). *Structuring South African maritime supply chain (SC) for higher efficiency.* Johannesburg: PhD Dissertation.

Frohlich, M. T., & Westbrook, R. (2001). Arcs of integration: an internationla study of supply chain strategies. *Journal of Operations Management*, 185-200.

Government of Hong Kong. (2007). *2006 Economic Background and 2007 Prospects.* Hong Kong: Economic Analysis Division.

Grant, D. B., Lambert, D., Stock, J. R., & Ellram, L. M. (2006). *Fundamentals of logistics management.* Berkshire: McGraw-Hill.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación.* México D.F.: McGraw-Hill.

Johnson, J. L. (1999). Strategic integration in distribution channels: managing the interfirm relationship as a strategic asset. *Jorunal of the Academy of Marketing*, 4-18.

Lemoine, W. (2005). Organizationla business models in international operations. *The Logistics Service Provider Industry.* Oslo: Centre for anvendt logistik og transportforskning, Denmark.

Lemoine, W., & Dagnaes, L. (2003). Globalisation strategies and business organisation of a network of logistics service providers. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management* , 209-228.

Lewis, I., & Talalayevsky, A. (1997). Logistics and information technology: a coordination perspective. *Journal of Business Logistics*, 141-157.

Martner, C. (2008). Redes globales e integración territorial de los puertos mexicanos. *Mirada ferroviaria, 3ra. época*, 14-24.

Mentzer, J. T. (1993). Managinf channels in the 21st century. *Journal of Business Logistics*, 27-42.

Moreno, A. (2012). *Análisis de los elementos que integran la cadena de suministro para sustentar la competitividad.* Lima: Organización de Estados Americanos.

Narasimhan, R., & Das, A. (1999). An empirical investigation of the contribution of strategic sourcing to manufacturing flexibilities and performance. *Decision Sciences*, 683-718.

Narasimhan, R., & Jayaram, J. (1998). Causal linkages in supply chain management: an exploratory study of North American manufacturing firms. *Decision Sciences*, 579-605.

Notteboom, T., & Rodrigue, J. P. (2009). Inland terminals within North American and European supply chains. *Transpor and Communications Bulletin for Asia and the Pacific No. 78: Development of Dry Ports.* New York: UNESCAP.

O´Leary-Kelly, S., & Flores, B. (2002). The integration of manufacturing and marketing/sales decisions: impact on organizational performance . *Journal of Operations Management*, 221-240.

Ojeda, J. N. (2008). *Cuatro puertos de México en un mundo globalizado: ¿entre la exclusión y el crecimiento (1982-2004)?* Malaga: Tesis doctoral EUMED.

Panayides, P. M. (2006). Maritime logistics and global supply chains: towards a research agenda. *Maritime Economics & Logistics*, 3-18.

Panayides, P. M., & Song, D. W. (2009). Por integration in global supply chains: measures and implications for maritiem logistics. *International Journal of Logistics Research*, 133-145.

Patiño, D. (03 de mayo de 2012). *Aumentará demanda de servicios logísticos de valor agregado.* Recuperado el 23 de noviembre de 2014, de Revista T21: http://t21.com.mx/logistica/2012/05/03/aumentara-demanda-servicios-logisticos-valor-agregado

Pérez, G. (2009). La necesidad de establecer políticas integrales de infraestructura, transporte y logística. *CEPAL Boletín FAL*, 1-4.

Piennar, W. (2009). *Introduction to Business Logistics.* London: Oxford University.

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining uperior performance.* New York: The Free Press.

Rakovska, M. A. (2013). The role and place of logistics in globalization processes: the case of Bulgarian exporting enterprises. *XII International Scientific Conference on the Service Sector*, (págs. 1-14). Ohrid.

Rivas, T. L. (2009). *Como hacer una tesis de maestría.* México: La Salle.

Song, D. W., & Panayides, P. M. (2007). Global supply chain and port/terminal: integration and competitiveness. *KNU Conference*, (págs. 1-14). Taiwan.

Tomassian, G., Pérez, G., & Sánchez , R. (2010). Políticas integradas de infraestructura, transporte y logística: experiencias internacionales y propuestas iniciales. *CEPAL, Recursos naturales e infraestructura*, 1-64.

Tongzon, J., & Heng, W. (2005). Port privatization, efficiency and competitiveness: some empirical evidence from coantainer ports (terminals). *Transportation Research*, 405-424.

UNESCAP. (2002). *Commercial Development of Regional Ports as Logistics Centres.* Bangkok: United Nations Publications.

Valenzo, M. A., Galeana, E., & Martínez, J. A. (2015). Competitividad y supply chain management en la industria exportadora de aguacates en México. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 1-19.

Vickery, S., Jarayam, J., Droge, C., & Calantone, R. (2003). The effects of an integrative supply chain strategy on customer service and financial performance: analysis of direct vs indirect relationships. *Journal of Operations Management*, 523-539.

Villarreal, A. (junio de 2012). *Plataformas logísticas y su impacto positivo*. Recuperado el 23 de noviembre de 2014, de KPMG: https://www.kpmg.com/MX/es/Sala-de-Prensa/KPMG-Medios/Documents/2012/Junio/PDF/01062012-Valor-Agregado-Plataformas-logisticas-impacto-positivo-ManufacturaREV.pdf

Wang, L. (2011). Study on port logisticsmarketing under the environment of supply chain . *international Journal of Business and Management*, 267-271.

Welch, S., & Comer, J. (1988). *Quantitative methods for public administration: techniques and applications.* Virginia: Brooks/Cole Pub. Co.

Wittersdorf, R. G. (1991). Adding value through logistics management. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 6-8.

Metodología para la Implementación y Gestión de un Centro de Incubación e Innovación Empresarial y la Gestión del Talento Humano

Elidee Luna Medina[1]
Zenia Isabel Castro Borunda[2]
Humberto Cervera Abarca[3]

[1]INSTITUTO TECNOLOGICO DE LERMA - ECONOMICO ADMINISTRATIVO, elidee79@hotmail.com
[2]Tecnológico Nacional de México. Instituto Tecnológico de Los Mochis - Departamento de Ciencias Económico Administrativas, zenia.castro@gmail.com
[3]INSTITUTO TECNOLOGICO DE LERMA - ECONOMICO ADMINISTRATIVO, cerveraabarca@hotmail.com

Metodología para la Implementación y Gestión de un Centro de Incubación e Innovación Empresarial y la Gestión del Talento Humano

Resumen

El tema de emprendimiento, incubación de empresas e innovación es una prioridad en el ámbito del Sector Educativo y Empresarial del país, por lo que Instituciones Educativas de Nivel Superior y nivel medio superior visualizan la importancia de implementar Incubadoras de Empresas exitosas para impulsar la cultura emprendedora y el apoyo en la inserción en el ámbito laboral y profesional de sus estudiantes, egresados y emprendedores de la región; éstas son organizaciones diseñadas para acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales que puede incluir capitalización, coaching y otros servicios básicos.

Para implantar un Centro de Incubación e Innovación Empresarial (CIIE) en un Instituto Tecnológico (IT) se requiere conocer, no solo el modelo de incubación a elegir, sino también el procedimiento para su implementación y gestión, basado en conocimientos de planeación, liderazgo y vinculación. Es importante conocer e identificar una metodología y técnicas exitosas; el IT de Lerma del Estado de Campeche lo realizó con resultados altamente satisfactorios, en esta investigación se presenta la metodología utilizada en la implementación y gestión, así como la situación actual del CIIE IT Lerma.

El objetivo general es el diseñar una metodología en la implementación y gestión en un CIIE para el IT de Lerma, con el establecimiento de procesos administrativos eficaces y eficientes en la ejecución de un modelo de incubación (MODELO MIDE SNIT), el cual contribuye de manera exitosa al desarrollo de los estudiantes, egresados y emprendedores. En la actualidad no existe información que describa la metodología administrativa a seguir para que personal de algún IT realice la implementación y gestión de dichos Centros, solamente se cuenta con un modelo de incubación que especifican las fases para gestar emprendedores con la finalidad de generar empresas sólidas con actividades empresariales. Por tal motivo, esta propuesta metodológica es primordial, pues en la actualidad el CIIE del IT Lerma avanza con indicadores y resultados tangibles a nivel Estatal y Nacional.

El objeto de análisis será entonces la metodología administrativa para la implementación de un CIIE, por tal motivo será una investigación documental y exploratoria, con enfoque cuantitativo y cualitativo, de alcance descriptivo; por su método será deductivo e inductivo, la recolección de datos bibliográficos en libros, revistas académicas e internet (páginas académicas y de gobierno) y un cuestionario a una muestra censal a 14 emprendedores del año 2014, para obtener su punto de vista sobre la Metodología implantada y su relación con la gestión del talento humano.

Palabras Clave: Incubación, Centro de Incubación e Innovación Empresarial
Modelo de Incubación de Empresas, Emprendimiento.

Methodology for the implementation and management of a Incubation center and business innovation and Resource Management

Abstract

The topic of entrepreneurship, business incubation and innovation are a priority in the ambit of Educative and Business Sector of this country, which is why Education Institutions of a Superior Level and middle superior level visualize the importance of implementing successful business incubators to impulse an entrepreneur like culture and the support in the insertion in the professional and occupational ambit of its students, graduates and entrepreneurs of this region; these are organizations designed to accelerate the growth and assure the success of the enterprising projects through a wide range of resources and business services that can include capitalization, coaching and other basic services.

In able to implant an Incubation and Innovation Center (CIIE) at an Institute of Technology (IT) it is required to know not only the model de incubator will chose but also the procedure for its implementation and management, based on the planning knowledge, leadership and linkage. It is important to know and identify the successful methodology and techniques; the IT de Lerma del Estado de Campeche (Lerma of Campeche State Institute of Technology) accomplished it with highly satisfactory results. In this

investigation it will be presented the methodology utilized in the implementation and management, as well as the actual situation of the CIIE IT Lerma.

The main goal is to design a methodology in the implementation and management at a CIIE for the IT de Lerma, with an establishment of efficient administrative processes and efficient in the performance of the incubation model, which contributes in a successful way to its students, graduates, and entrepreneurs' development. Currently there is no source of information that describes the administrative methodology to follow in able for the faculty of any IT to realize the implementation and management of mentioned centers, there is only one model of incubation that specifies the phases to develop entrepreneurs with the goal to generate solid businesses with proper activities. With this motive, this methodological proposal is overriding since the CIIE of IT Lerma advances with the indicators and results at a National and State level.

The goal of this analysis will be the implementation of an administrative methodology for a CIIE, for the motive will be a documental and exploratory investigation, with a quantitative and qualitative focus, with a descriptive reach; for its method will be deductive and inductive, the recollection of bibliographic data in books, academic magazines and internet(academic and governmental pages) and a questionnaire to a censal sample of 14 entrepreneurs of 2014, to obtain their point of view about the methodology implemented and its relation with the faculty management.

Key Words: Incubation, Incubation and Innovative Business Center, Business Incubation Model, Entrepreneurship.

Introducción

En la actualidad es indudable que la economía nos orienta hacia la innovación tal como expone Pedraza & Trillo (2013), este término se viendo utilizando en ámbitos sociales y económicos de una manera cotidiana y como requisito de la competitividad de las empresas, ya que estas intentan establecer estrategias y desarrollar planes de futuro con la intención de prosperar en un mercado cada vez más globalizado, asimismo Sánchez (2013) comenta que los límites de la empresa y los del conocimiento, son cada vez más difusos, lo

que obliga a tener que movilizar los agentes y recursos propios de la empresa; todo lo que es difundido por la globalización en la que estamos inmersos (cambios sociales, avances científicos y tecnológicos), son determinantes para que los individuos vayan adoptando mejores tendencias educativas, iniciativas para emprender, la creación de nuevas empresas que darán lugar a la generación de empleos y crecimiento económico y es justo donde se insertan las incubadoras, para apoyar la creación de empresas.

El país que busca estar a la vanguardia es aquel que afronta la competencia global, sabe innovar, no se niega a los cambios, persigue el desarrollo económico de las personas y mejora su calidad de vida, tal como indica Sainz (2003); sin lugar a duda, hay que reconocer que los mexicanos poseen un enorme potencial que permite generar día a día ideas innovadoras y a la vez poner en práctica diversos talentos; pero no siempre cuentan con los recursos o el apoyo necesario para poner en marcha estas iniciativas, es entonces cuando recurren a diversas instancias que permitan impulsar su desarrollo y además contribuir al progreso del país, todo lo cual está recayendo en las incubadoras de negocios.

Es fundamental un cambio de paradigma que permita la implementación de una cultura emprendedora, como alternativa para proveer de capacitación, asistencia profesional y financiera para el adecuado desarrollo de las empresas, permitiendo sobrevivir en el mercado actual, el dinamismo económico juega un papel de suma importancia en el crecimiento económico de un país y en el ámbito empresarial.

Existen diversas razones para emprender algún tipo de negocio y una incubadora de negocios como indica INADEM (2015) es un centro de atención a emprendedores en donde orientan y asesoran para que haga realidad una idea de negocio; ayudan a preparar el plan de negocio y dan un acompañamiento en el proceso de creación de la empresa, además proporciona consultoría en las diversas áreas necesarias para ser empresario: mercadotecnia, contabilidad, diseño gráfico e industrial, etc. Por tal motivo las incubadoras vienen a crear un vínculo de practicidad a la idea que aporte un emprendedor – que en el presente el objeto de estudio de la presente investigación es una incubadora dentro de las paredes escolares: el Instituto Tecnológico (IT) de Lerma en la Ciudad de Campeche.

En este sentido, las incubadoras de negocios permitieron a los estudiantes emprendedores y público en general el tener una experiencia práctica y transformadora en su idea de negocios, brindándoles una formación y cultura emprendedora, con grandes beneficios, esto debido a que los estudiantes no solo desarrollaron habilidades para un adecuado desarrollo profesional, sino que fortalecieron sus competencias emprendedoras. Es indispensable la participación mutua de los estudiantes como de docentes ya que los centros de incubación son agentes facilitadores para el desarrollo de iniciativas emprendedoras y su respectiva consolidación, introduciendo de esta forma en el mercado nuevas y mejores empresas.

El diseñar una metodología en la implementación y gestión de un Centro de Incubación e Innovación Empresarial (CIIE) para el IT Lerma, se logró estableciendo procesos administrativos eficaces y eficientes en la ejecución de un modelo de incubación (MODELO MIDE SNIT), el cual contribuyó de manera exitosa al desarrollo de los estudiantes, egresados y emprendedores de la región y teniendo los objetivos específicos siguientes:

- Identificar y establecer un proceso para la transferencia e implementación de un Modelo de Incubación pertinente a las necesidades de la Institución,
- Establecer un proceso de gestión eficaz para el logro de las metas establecidas en el modelo de incubación,
- Diseñar un procedimiento de implementación y gestión en un CIIE para Instituciones del Tecnológico Nacional de México en el estado de Campeche.
- Lograr posicionar al CIIE del IT Lerma en el ecosistema emprendedor del Estado de Campeche.

Desarrollo

La planeación estratégica tal como la observa Salazar (2005) es un proceso complejo que lleva a una empresa hacia un territorio inexplorado, no ofrece una prescripción establecida para lograr el éxito, sino que lleva a la empresa a través de un viaje y ofrece un marco para abordar preguntas y resolver problemas. Al hablar de un Plan estratégico implica hablar de

un Plan Inteligente tal como lo señala Fred (2013) ya que esta por escrito que dice que hacer, cómo hacerlo y quien va a hacerlo.

En la actualidad el tema de emprendimiento, incubación de empresas e innovación es una prioridad en el ámbito del Sector Educativo y Empresarial de México y el Estado de Campeche abraza esa prioridad; por lo que el Tecnológico Nacional de México (TecNM) estableció en el Programa de Trabajo Anual la meta institucional la incubación de empresas; de tal forma que el Departamento de Gestión Tecnológica y Vinculación del IT Lerma se enfocó en el análisis para encaminarse a su cumplimiento, se identificaron áreas de oportunidad para establecer un plan de mejora para el cumplimiento del 100% y una de estas es "*Tener empresas incubadas*" (Tecnológico Nacional de México, s.f.).

Por tal motivo dentro del plan estratégico se realizó la Metodología para la implementación y gestión de un Centro de Incubación e Innovación Empresarial, donde se muestra de manera específica el camino que se siguió hasta lograr instaurarse exitosamente, como es que hoy en día funciona dentro de dicho Tecnológico; los pasos realizados fueron los siguientes:

Metodología en la implementación y gestión de CIIE

Para logar establecer una Incubadora de empresas con un modelo de incubación empresarial, se determinó realizar la gestión correspondiente y lograr la trasferencia e implementación del Modelo MIDE SNIT, el cual fue diseñado por la Dirección General de Educación Superior Tecnológica, con la salvedad de que no se cuenta con un procedimiento para su implementación y gestión, así que se visualizó la necesidad de diseñar y establecer un modelo para esta actividad.

El eje fundamental para establecer la metodología para la implementación de un Centro de Incubación e Innovación empresarial (Incubadora Empresarial), es la planeación estratégica institucional, que constituye un mecanismo que integra requerimientos de políticas, recursos institucionales, indicadores y metas nacionales, con la finalidad de generar estrategias e iniciativas en una planeación integral, para simplificar y racionalizar la gestión de la función a realizar.

La primera Etapa del modelo parte de la ***Implementación del CIIE***. ***Analizando el Entorno Institucional*** estableciendo un diagnóstico mediante una matriz de Fortalezas, Oportunidades,

Debilidades y Amenazas ya que es "*...una aplicación de una herramienta objetiva, práctica y viable"* (Ponce, 2006), dicha matriz fue objetiva y realista, para que posteriormente sirviera para establecer un ***Plan de Acción*** mediante un Estudio de factibilidad técnica y financiera, que presentó un análisis para determinar si contaba con las condiciones factibles (recursos humanos, financieros, equipo, etc.), con la finalidad de evitar errores y estar debidamente fundamentado el hecho de establecer un CIIE en dicho tecnológico y con esto poder solicitar la autorización de la transferencia del Modelo de Incubación ante la Dirección General de Educación Tecnológica.

Se realizó un estudio de Factibilidad para su evaluación y aprobación ante la Secretaría de Economía, para la implementación y ejecución de una incubadora de empresas. El siguiente paso fue ***Establecer el Programa de Actividades*** estipulando los procesos a seguir, señalando las actividades determinando la fecha, lapso de tiempo y los responsables de realizar dichas actividades. Se concluyó esta etapa con la ejecución administrativa al implementar el modelo de incubación en la institución educativa.

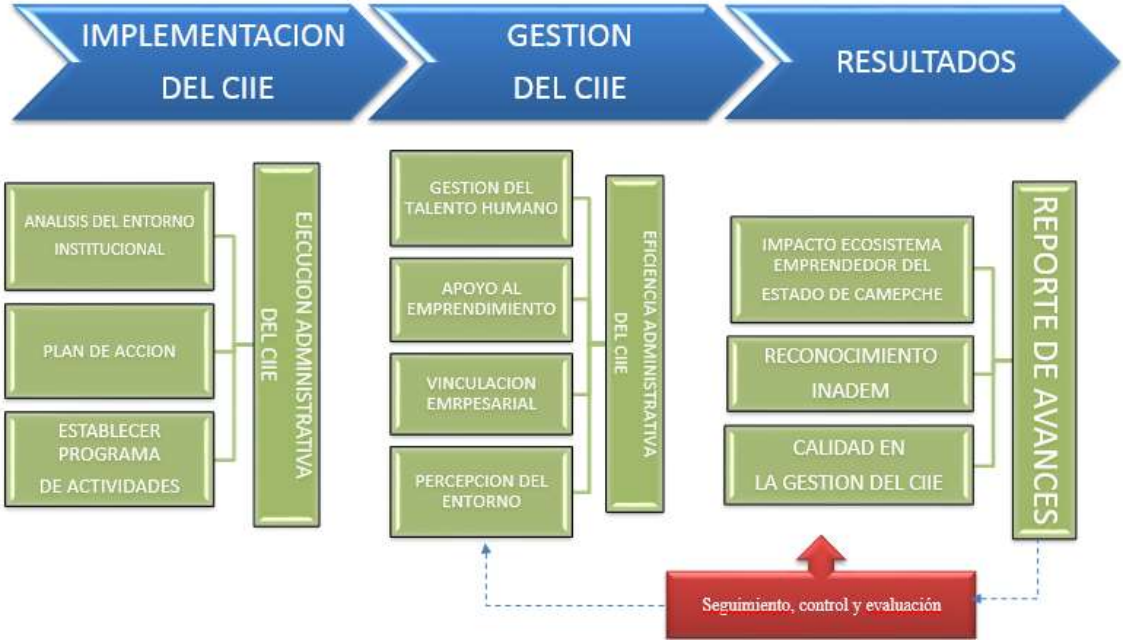
La segunda Etapa del Modelo fue la gestión, iniciando con la ***Gestión del Talento Humano***, las funciones específicas, comunicación interna y externa y las funciones del personal las cuales están expuestas en el Modelo de Incubación MIDE SNEST; pero la importancia de ofrecer un el servicio eficiente y amable al emprendedor-empresarios es el eje en este procedimiento, el ***apoyo al Emprendimiento*** es el proceso fundamental en la gestión del Centro de incubación pues es la ejecución del modelo de incubación en sus 3 etapas pre-incubación, incubación y post-incubación, así como también intervienen los servicios empresariales ofrecidos (asesoría, registro marca, capacitación, etc.), todo esto seguido de una ***Vinculación empresarial*** la cual representa un enlace estratégico entre emprendedores y el ámbito empresarial.

La capacidad en infraestructura y equipamiento representan la ***Percepción del Entorno*** del emprendedor-empresario del servicio empresarial otorgado, por lo que siendo un órgano interno del Tecnológico, se visualizaron las capacidades para implementarlas como parte de las capacidades de la incubadora de empresas; al implementar todos estos procesos de manera exitosa, se culmina con eficiencia administrativa del CIIE.

Los indicadores en los resultados en la implementación y gestión de un centro de incubación e innovación empresarial en los tecnológicos del estado son: el impacto generado en el ecosistema emprendedor, así como en el logro de reconocimiento ante el INADEM, ya que pertenece a la Red

de Apoyo a Emprendedores para Mover a México y analizar la calidad en la gestión del CIIE. Con base en lo anterior, se diseñó este modelo de implementación y gestión para un Centro de Incubación e Innovación Empresarial el cual se presenta a continuación en la Figura 1.

Figura 1. Procedimiento para la Implementación y Gestión de un Centro de Incubación e Innovación Empresarial en el Instituto Tecnológico de Lerma.



Fuente: Elaboración Propia

Proceso para la Implementación del CIIE

El proceso para la implementación del CIIE en el IT de Lerma, mediante la metodología presentada en este documento, con un Modelo de incubación del Sistema Tecnológico el MIDE SNEST se efectuó de noviembre 2011 a diciembre 2012 y consistió en lo siguiente:

Se realizó el **Estudio de Factibilidad** para la presentación y autorización ante la DGEST. Este documento justificaba la creación de la incubadora respondiendo a lo siguiente: ¿Por qué? ¿Para qué? ¿Cómo? ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Cuáles son los impactos esperados? ¿Qué servicios ofrecería?, el estudio de mercado, recursos humanos y financieros con los que se contará, entre otros. Cabe mencionar que una parte fundamental para que este documento tuviera un soporte técnico y financiero fue que se analizó como un todo al "Tecnológico - CIIE", visualizando al centro de incubación e innovación empresarial parte de la Institución, con el fin de potencializar los recursos para el logro de los objetivos.

En este punto fue importante identificar y seleccionar al talento humano (administrativo, asesores, consultores y tutores) con capacidades y competencia empresarial acorde con las necesidades que solicita el Modelo MIDE SNIT, pues será parte fundamental en el proceso de gestión, esto debe ser sustentado con su Currículum Vitae y una entrevista. Dicho personal debe contar con una visión empresarial en todos los sentidos, desde conocimientos hasta el tiempo laboral para realizar las labores del centro.

Posteriormente, se presentó un Estudio de Factibilidad ante la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, por lo que el Comité Interno de creación de Incubadoras notifica, que con base en la evaluación realizada al documento fue aprobada la creación de la Incubadora de empresas del IT de Lerma.

Proceso de Gestión del CIIE - Gestión de Talento Humano.

Parte fundamental en la ejecución y desarrollo del CIIE, en el proceso de gestión de talento humano es la operación de la estructura del personal, a través de un grupo interdisciplinario integrado por un cuerpo de docentes (asesores internos a la Institución) y consultores (externos a la Institución) con amplia experiencia en servicios empresariales, así como tutores (estudiantes de 7º, 8º y 9º semestre de las carreras de Ingeniería en Administración y Gestión Empresarial), todos ellos dirigidos por el liderazgo y tenacidad del equipo de gestión de la incubadora.

El personal del CIIE tiene presente técnicas de *atención al cliente*, por lo que el servicio otorgado a los emprendedores y/o empresarios tiene visualizado el generar un nivel alto de satisfacción al cliente. En el tema empresarial los conocimientos están en constante cambio día a día, desde el ámbito municipal, estatal o nacional, en la generación de requerimiento, convocatorias, etc., que involucran el que hacer del emprendedor y/o empresario, por lo que el personal del CIIE está actualizándose en todos los temas de interés para el sector empresarial.

La gestión directiva del CIIE se realiza mediante la aplicación de una asistencia personal, en la cual los emprendedores o empresarios tienen comunicación directa con la dirección del CIIE para tener una consultoría empresarial durante el proceso de incubación y con ello detectar sus fortalezas y debilidades, generando durante este proceso la vinculación estratégica con el ecosistema empresarial, lo cual incluye la vinculación y gestión con fuentes de financiamiento que cubran la necesidad y posibilidades del emprendedor y/o empresario. De igual forma aplica las relaciones

públicas con diversas instancias del ámbito Estatal y Nacional que potencializan la mejora de los servicios otorgados, con el fin de concluir con una satisfacción integral.

Apoyo al emprendimiento

El proceso de Apoyo al emprendimiento parte de la ejecución del Modelo de Incubación MIDE SNIT llevada a cabo en el IT, con procedimientos ya predeterminados a seguir, los cuales se divide en tres etapas y una fase previa llamada emprendimiento:

- En la **Etapa emprendimiento**, el objetivo es asegurar la selección e ingreso de proyectos empresariales potencialmente exitosos y evaluar el perfil del emprendedor.

- La **Etapa de Pre-incubación** se lleva a cabo el desarrollo de planes y modelos de negocios que integran las necesidades y oportunidades del mercado. Detectar las fuentes y programas de financiamiento (tutoría, asesoría, consultoría, capacitación, información, orientación, enlaces de negocios, etc.). En esta etapa el CIIE realiza una entrevista personal de inicio con la directora, la cual canaliza al emprendedor o empresario con el personal correspondiente para realizar el llenado de pre-registro, registro y entrega de documentación personal, se le agenda una fecha para empezar el desarrollo de su plan de negocios. En esta misma etapa se les invita a participar en cursos, talleres, capacitaciones y reuniones de Networking con el fin de adentrarlos al ecosistema empresarial. Se les canaliza con la contadora para brindar una asesoría fiscal, con el objetivo de ofrecer la mejor opción para el emprendedor.

- Y por último la **etapa de Incubación**, que busca constituir a la empresa de manera formal, apoyarla con tutoría y consultoría especializada en su operación. Si logra aplicar la empresa, se gestiona el financiamiento necesario para su puesta en marcha. Este proceso es necesario para poder estructurar y consolidar a la empresa en forma sostenible. El CIIE vincula a los empresarios o emprendedores con la Secretaría de Economía y el INADEM, con el fin de hacerlos participe en sus convocatorias, gestión administrativa y de proceso en financiamiento; y se realiza la introducción del emprendedor y empresario al ecosistema emprendedor. Se les invita a cursos, talleres, capacitaciones y reuniones de Networking.

- Etapa de **Post-incubación**. Es un proceso de acompañamiento de las empresas graduadas, que incluye el seguimiento a la administración eficiente de los recursos, a la mejora de su calidad y productividad y al posicionamiento de las empresas en el mercado. En esta etapa el CIIE realiza visitas de inspección del funcionamiento de los negocios acompañados del delegado de la Secretaría de Economía, dependiendo de sus resultados se le declara como caso de éxito. Se les asesora en cuestiones administrativas, de mercado y financieras para llevar un buen control de sus negocios. En esta etapa se conlleva a una retroalimentación de resultados obtenidos y hasta no cumplir el año de seguimiento, se les sigue promocionando a los empresarios convocatorias de acorde a su situación y necesidad.

Vinculación empresarial.

En esta parte del proceso se adoptan e implementan diversas actividades empresariales en el CIIE, que generan vinculación y potencializan las actividades de emprendedores y/o empresarios, las cuales son:

- **Networking**. En esta actividad se programa una reunión con todos los emprendedores la cual consta en compartir sus experiencias en el proceso de incubación y con respecto a la gestión de sus negocios en el caso de los empresarios (que ya están operando su negocio), para así socializar la experiencia y brindar consejos a los nuevos emprendedores. Durante esta reunión tanto los emprendedores como empresarios intercambian información de sus negocios y es ahí donde se cumple el primer objetivo de estas reuniones, la cual es: construir relaciones con personas de su entorno profesional que quieran hacer negocios o con las que puedan hacerlo en un futuro de una forma u otra.
- **Coworking.** Esta actividad se lleva diariamente en las oficinas del CIIE, ya que tanto emprendedores como empresarios acuden a las instalaciones, en donde se realiza trabajo en equipo entre asesores, tutores y empresarios y/o emprendedores para la elaboración de proyectos, en el cual se cumple el objetivo del Coworking, el cual es permitir a profesionales independientes, emprendedores y Pequeños y Mediano empresarios de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico

como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos.

- Llevando a que el trabajo cooperativo fomenta las relaciones estables entre profesionales de diferentes sectores que pueden desembocar en relaciones cliente-proveedor. En todo caso es frecuente que se genere un sentimiento de pertenencia a una comunidad, más allá de las vinculaciones efectivas, entre los trabajadores que frecuentan los espacios de Coworking.
- **Servicio personalizado.** Este servicio es llevado a cabo en tres etapas, la primera consiste en que la Dirección del CIIE atiende, asesora y orienta a los nuevos emprendedores y/o empresarios en cuestión de primera presentación, visita o bienvenida y asesoría u orientación de lo que necesitan para sus negocios o proyectos. Posteriormente lo canaliza con el personal capacitado de acorde a su necesidad, este personal sea tutor y/o asesor, agenda una cita en un día que exclusivamente se le atenderá de manera personalizada para desarrollar el proyecto. Durante este proceso la Dirección del CIIE atiende de manera personal a los emprendedores o empresarios, para monitorear su estancia y atención brindada por el resto del personal, esto hasta la culminación de su proceso de incubación.
- **Percepción del entorno.** El otorgar a los emprendedores y empresarios un ambiente e infraestructura que satisfaga los requerimientos en las diversas actividades en su proceso de Incubación, repercute directamente en la eficiencia del CIIE por lo que se busca una mejora continua en la adquisición de equipo e infraestructura con diversas convocatorias las cuales sirvan para auto sustento del centro, ya que con ello se ofrece un mejor servicio de Coworking.

En forma continua los emprendedores y empresarios acuden a las instalaciones, en donde se realiza trabajo en equipo entre asesores, tutores y empresarios y/o emprendedores para la elaboración de proyectos, en el cual se cumple el objetivo del Coworking, que es permitir a profesionales independientes, emprendedores y PyMES de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos. Llevando a que el trabajo cooperativo

fomenta las relaciones estables entre profesionales de diferentes sectores que pueden desembocar en relaciones cliente-proveedor.

Por lo anterior, es de suma importancia contar con una infraestructura, equipamiento e internet de alta calidad, para brindar un servicio integral y complaciente, puesto que algunos emprendedores no cuentan con computadora o internet para poder realizar sus actividades y proyecto empresarial o bien, simplemente se les facilita el contar con un asesoramiento en todas las actividades a realizar. Es importante en toda Institución Pública analizar los efectos en la Calidad de su gestión, puesto que evidencia el rendimiento Institucional en la utilización de bienes y servicios, por lo que a continuación se presentan los resultados obtenidos, en la implementación de la metodología, al realizar un monitoreo de satisfacción a emprendedores y empresarios del CIIE IT Lerma.

Tabla 1. Total de Ítems establecidos.

Items	***Ambito***
Acceso a fuentes de financiamiento (apoyo al emprendedor y nivel de conocimiento en convocatorias del INADEM)	I. Gestión del talento humano
Experiencia y conocimiento del director del CIIE	
Calidad en la atención del personal de la incubadora (asesores, administrativos, tutores)	
Procesos de incubación pre incubación	II. Apoyo al emprendimiento
Proceso de incubación	
Proceso de post-incubación	
Servicios empresariales ofrecidos (asesoría, registro marca, capacitación)	
Vinculación entre emprendedores (Networking)	III. Vinculación empresarial
Vinculación al conocimiento y desarrollo de sistemas de Gestión empresarial	
Infraestructura de la incubadora (coworking)	IV. Percepción del entorno

Fuente: *Elaboración Propia*

Tabla 2. Preguntas generadas por Ítems

I. Ítem. Gestión de Talento Humano	
Preguntas/ítem	
1	¿Cómo califica la atención recibida por parte del personal administrativo del CIIE TEC LERMA?
2	¿Cómo considera las asesorías recibidas por parte de los asesores?
7	Durante el proceso de incubación, ¿Ha adquirido gestión financiera para su proyecto?
8	¿Cómo califica la gestión realizada por el CIIE para el acceso al financiamiento?
9	¿Ha participado en alguna convocatoria del INADEM?
10	¿Cómo evalúa el nivel de conocimiento que el personal del CIIE tiene de las convocatorias del INADEM?
11	¿Cómo calificaría la experiencia y conocimiento de la directora del CIIE, en apoyo a la gestión del proceso de incubación?
II. Ítems. Apoyo al Emprendimiento	
4	¿Qué considera el proceso de incubación en el CIIE TEC LERMA?
6	¿Qué le ha parecido los servicios empresariales recibidos por parte del CIIE?
III. Ítems. Vinculación Empresarial	
12	¿Cómo califica la actividad de net working realizada por el CIIE TEC LERMA?
13	¿Ha realizado vinculación con otros emprendedores o empresarios?
IV. Ítems. Percepción del Entorno	
3	¿Cómo califica las instalaciones y el mobiliario utilizado en su proceso de incubación en el CIIE TEC LERMA?
5	¿Cómo califica la utilidad del modelo de negocio realizado en su proceso de incubación?
14	En general ¿Cómo califica al CIIE TEC LERMA?

Fuente: *Elaboración Propia*

Se diseñó y aplicó un cuestionario a los catorce emprendedores del año 2014 del CIIE IT Lerma con catorce preguntas, con las variables más significativas: Gestión del talento humano,

apoyo al emprendimiento, vinculación empresarial y percepción del entorno para expresar la efectividad de la implementación de la metodología, pero en el presente documento se presentarán los resultados obtenidos en lo correspondiente a la Gestión del Talento Humano.

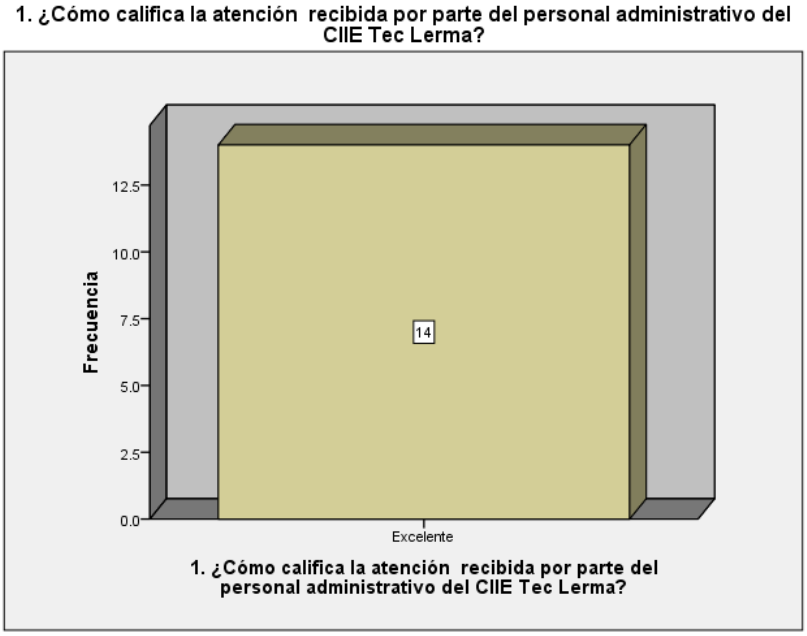
Tabla 3. Pregunta 1

1. ¿Cómo califica la atención recibida por parte del personal administrativo del CIIE Tec Lerma?

Respuestas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	14	100.0	100.0	100.0

Fuente: *Elaboración Propia*

Gráfica 1. Pregunta 1



Fuente: *Elaboración Propia*

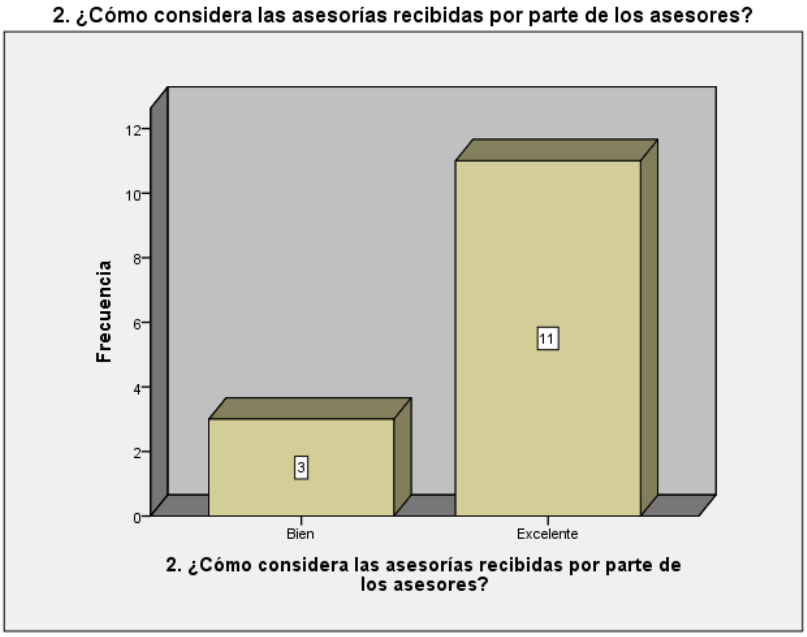
Tabla 4. Pregunta 2

2. ¿Cómo considera las asesorías recibidas por parte de los asesores?

Respuestas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bien	3	21.4	21.4	21.4
	Excelente	11	78.6	78.6	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

Fuente: *Elaboración Propia*

Gráfica 2. Pregunta 2



Fuente: *Elaboración Propia*

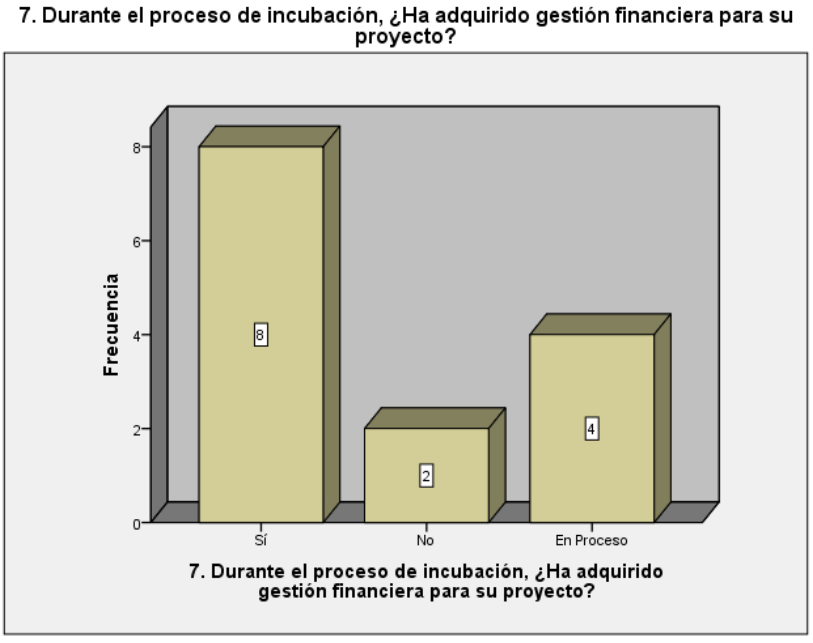
Tabla 5. Pregunta 7

7. Durante el proceso de incubación, ¿Ha adquirido gestión financiera para su proyecto?

Respuestas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	8	57.1	57.1	57.1
	No	2	14.3	14.3	71.4
	En Proceso	4	28.6	28.6	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

Fuente: *Elaboración Propia*

Gráfica 3. Pregunta 7



Fuente: *Elaboración Propia*

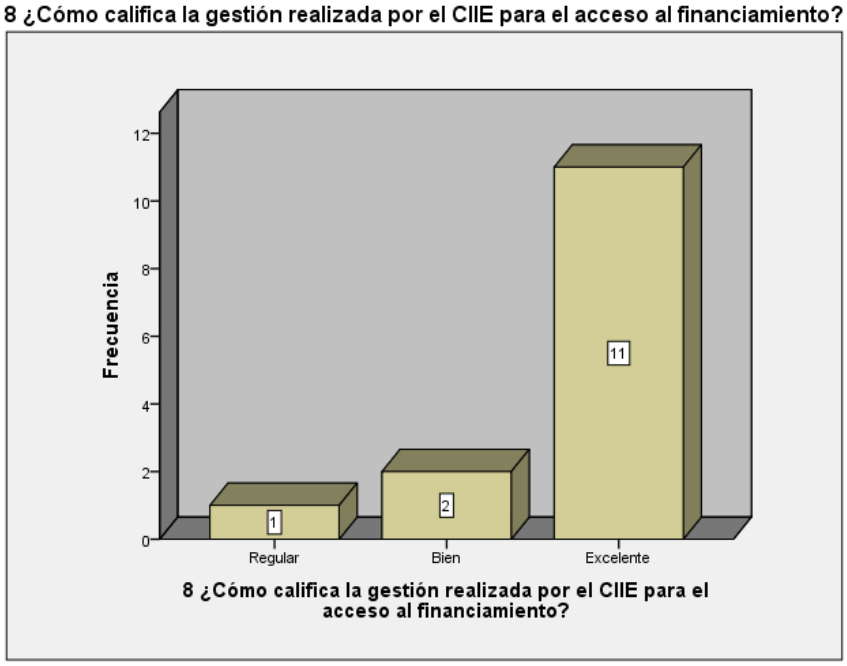
Tabla 6. Pregunta 8

¿Cómo califica la gestión realizada por el CIIE para el acceso al financiamiento?

Respuestas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	1	7.1	7.1	7.1
	Bien	2	14.3	14.3	21.4
	Excelente	11	78.6	78.6	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

Fuente: *Elaboración Propia*

Gráfica 4. Pregunta 8



Fuente: *Elaboración Propia*

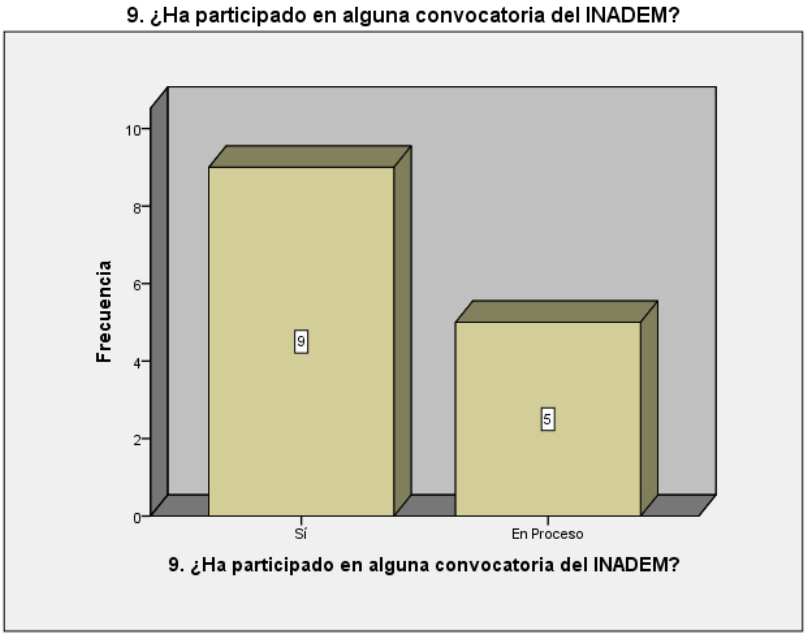
Tabla 7. Pregunta 9

¿Ha participado en alguna convocatoria del INADEM?

Respuestas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	9	64.3	64.3	64.3
	En Proceso	5	35.7	35.7	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

Fuente: *Elaboración Propia*

Gráfica 5. ***Pregunta 9***



Fuente: *Elaboración Propia*

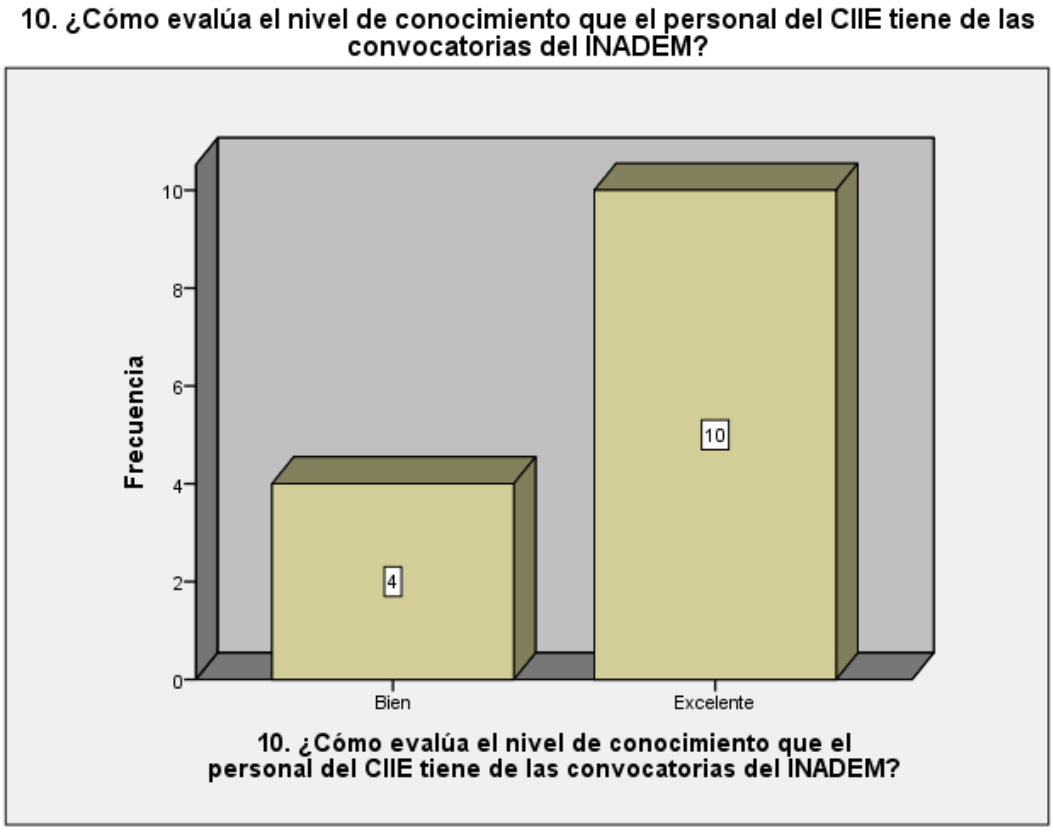
Tabla 8. Pregunta 10

10. ¿Cómo evalúa el nivel de conocimiento que el personal del CIIE tiene de las convocatorias del INADEM?

Respuestas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bien	4	28.6	28.6	28.6
	Excelente	10	71.4	71.4	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

Fuente: *Elaboración Propia*

Gráfica 6. Pregunta 10



Fuente: *Elaboración Propia*

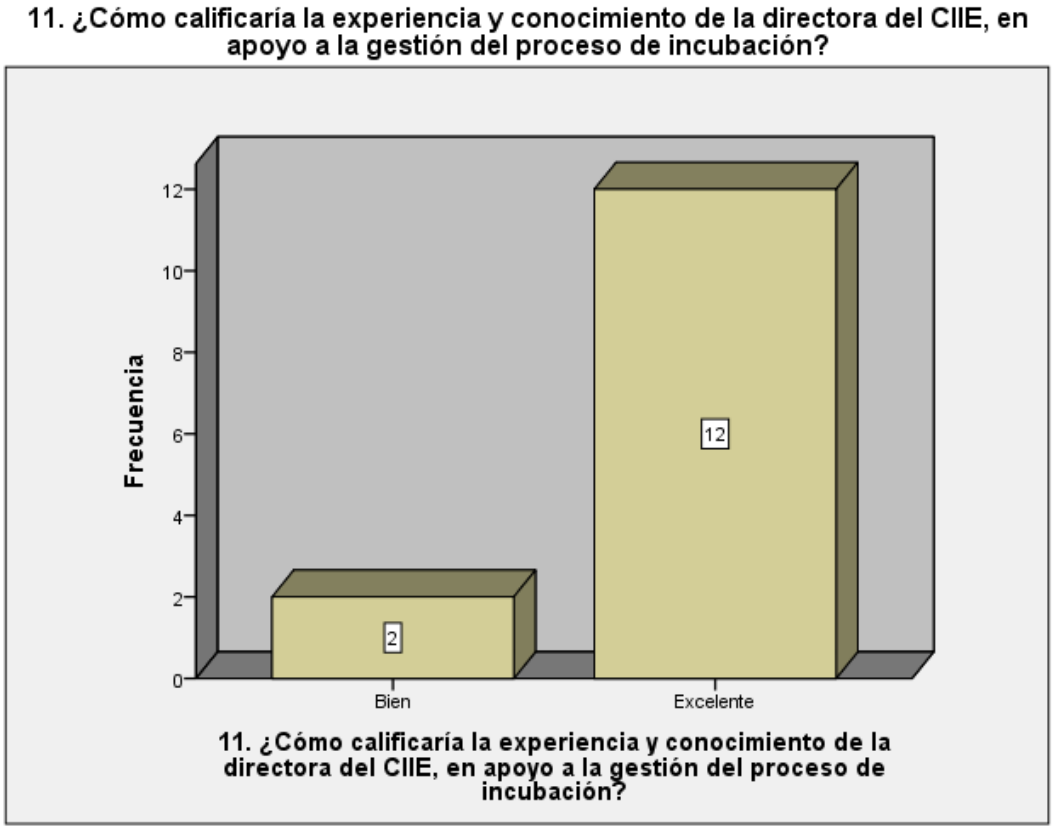
Tabla 9. Pregunta 11

11. ¿Cómo calificaría la experiencia y conocimiento de la directora del CIIE, en apoyo a la gestión del proceso de incubación?

Respuestas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bien	2	14.3	14.3	14.3
	Excelente	12	85.7	85.7	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

Fuente: *Elaboración Propia*

Gráfica7. Pregunta 11



Fuente: *Elaboración Propia*

Conclusiones

Al ejecutar la metodología de la implementación y gestión de un Centro de Incubación e Innovación Empresarial en un tecnológico, ha demostrado un impacto favorable en el ecosistema emprendedor del Estado de Campeche, generando resultados en diversos aspectos característicos que promueven el emprendimiento, tales como: tejido empresarial y oportunidades de trabajo que impactan en el sistema económico social. Al establecer el procedimiento en la implementación y gestión del CIIE en el IT Lerma, se han logrado los siguientes resultados globales según datos obtenidos de Luna (2015):

- Empresas formales creadas, ya que en el 2014 el 79% del 100% de proyectos incubados se inauguraron como negocios formales.
- Autoempleo, de las empresas creadas formalmente el 57% son dueños y trabajador de su mismo negocio; empleos formales, de las empresas creadas formalmente, el 43% del 100% contrato a personal formalmente para ayudarlos en sus negocios y autoempleo en emprendedores egresados del IT Lerma. De los cuales el 7% del 100% de empresas creadas corresponden a egresados del IT Lerma.
- Emprendimiento de negocios en docentes de la institución; fomentación de cultura emprendedora en proyectos finales del IT Lerma y vinculación estratégica con la Delegación de la Secretaría de Economía del estado de Campeche.
- Se logran reconocimientos logrados por el Centro de Incubación e Innovación Empresarial IT Lerma. A inicios de enero de 2013 por decreto presidencial se crea el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), definiéndose como sigue:

  …es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social…(INADEM, 2015)

En su labor de impulsar estrategias para el ecosistema emprendedor convoca a las Aceleradoras e Incubadoras de empresas a un proceso a Reconocimiento con la finalidad de pertenecer a la Red de Apoyo a emprendedores para Mover a México. El propósito de dicha Red es que todo mexicano que cuente con una buena idea empresarial tenga a su alcance los apoyos que requiere sin importar en qué parte del país se encuentre, de acuerdo a lo anterior, la incubadora que fuese aprobada en

este proceso, cuenta con el reconocimiento del INADEM para servir en el asesoramiento, acompañamiento empresarial y vínculo en convocatorias, para emprendedores y/o empresas enfocadas en los cuatro sectores estratégicos Estatales: Logística, Turismo, Agroindustria y Apoyo a los Negocios.

Por lo anterior, el CIIE IT Lerma participó con el proyecto para el Reconocimiento de Aceleradoras, Incubadoras y Espacios de Vinculación 2013 (Plan de Trabajo, Modelo de Incubación, Vinculación Institucional, talento humano, resultados esperados e infraestructura) según Luna (2015) el proceso consistió en dos etapas: Evaluación del proyecto (documento), defensa del proyecto en oficinas de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal (entrevista), lo cual se incluye como una más de las Incubadoras reconocidas en la Ciudad de Campeche, logrando una evaluación favorable y recibiendo el Folio B-17-2013.

En conclusión se lograron el 100% de los objetivos planteados para establecer la metodología a utilizar en la implementación y gestión CIIE en el IT de Lerma del Estado de Campeche, los cuales son los siguiente: se estableció el proceso para la implementación de un CIIE en un Tecnológico del Estado de Campeche, logrando la transferencia del Modelo MIDE SNIT, por parte de la Dirección General de Institutos Tecnológicos y aprobación de la creación de una Incubadora de negocios, ante la Secretaría de Economía del Gobierno Federal durante el año 2012.

Se ejecutó el Modelo de Incubación MIDE SNIT en el Instituto, mediante un proceso de gestión eficiente y eficaz, logrando alcanzar el Reconocimiento de Aceleradoras, Incubadoras y Espacios de vinculación 2013 y 2014 para pertenecer y conformar la Red de incubadoras del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y además lograr posicionarse en el ecosistema emprendedor del Estado de Campeche.

Por todo lo anterior, el diseño y ejecución de la metodología de implementación y gestión para un Centro de Incubación e Innovación empresarial en un Tecnológico, ha logrado demostrar resultados exitosos, pues la inserción de nuevos negocios en los sectores estratégicos actuales del Estado, con actividades basadas en un programa de capacitación continua para el desarrollo de habilidades empresariales y canales de financiamiento que ayudan a formar y consolidar empresas exitosas, bajo el Modelo MIDE SNIT; fortaleciendo la vinculación con los diferentes actores del entorno (sector empresarial, sector gubernamental, sector social y sector académico), con la finalidad de poder introducirse en la cadena productiva, generando un impacto social y económico en el Estado de Campeche.

Referencias Bibliográficas

Fred, R. (2013). *Conceptos de Administración Estratégica.* México: Pearson.

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación.* México: McGraw Hil.

INADEM. (2015). *¿Qué es INADEM?* Obtenido de https://www.inadem.gob.mx/index.php/conoce-inadem

INADEM. (2015). *Sistema Nacional de Incubación de Empresas*. Obtenido de http://www.economia.gob.mx/12-comunidad-de-negocios/33-sistema-nacional-de-incubacion-de-empresas

Luna, E. (2015). Informe resultados. Campeche, México: CIIE IT Lerma.

Pedraza, J. & Trillo, M. (2013). La influencia de la innovación en el capital intelectual de la empresa. Propuesta de un modelo. *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro*, 1419-1431.

Ponce, H. (2006). La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales. *Contribuciones a la economía*. Obtenido de http://www.eumed.net/ce/2006/hpt-FODA.htm

Sainz, J. (Sep-Dic de 2003). Innovación de la empresa y creación de valor para el accionista . *ESIC Market*(116), 45-62. Obtenido de http://europa.sim.ucm.es/compludoc/GetSumario?r=/S/10408/02121867_4.htm&zfr=0

Salazar, H. (2005). *Planeación Estrategica aplicada a Cooperativas y demás formas Asociativas y Solidarias.* Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.

Sánchez, G. (2013). Desarrollo de innovaciones cooperando con clientes ¿Cuándo es conveniente? *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro*, 1432-1448.

Tecnológico Nacional de México . (s.f.). *Programa de Trabajo Anual.* México, D.F. : Tecnológico Nacional de México.

Innovación de Políticas Públicas en la Administración Pública de Michoacán

Leonel Chávez Contreras[1]
Alberto Díaz Vázquez[2]

[1]Centro de Investigación y Desarrollo del Estado de Michoacán - Posgrados, chavezleonel63@yahoo.com.mx
[2]Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora - Posgrado e Investigación, alberto_diaz_vazquez@hotmail.com

Innovación de Políticas Públicas en la Administración Pública de Michoacán

Resumen

La crisis económica que padece el Estado de Michoacán, es de gran magnitud, lo que exige de medidas muy severas a fin de salir adelante. El arribo del nuevo Gobernador del Estado, se presenta como una premisa y una oportunidad, de realizar la función pública estatal, de manera distinta, apegado a las exigencias de la sociedad y sin perder de vista, la situación pecaminosa por la que viene atravesando la entidad, sobre todo en materia económica, de seguridad pública y educación.

No olvidar, que desde unos periodos sexenales anteriores y otros interrumpidos en virtud de la búsqueda de empatar las elecciones y "reducir el gasto", aspecto contemplado sólo en el papel, la entidad ha venido cayendo en un profundo bache, del cual le ha sido imposible salir.

En tal sentido, es prioritario y urgente el establecimiento de políticas públicas renovadoras e innovadoras, que permitan el rescate de la entidad y la superación de la crisis tan aguda, que tiene al territorio michoacano, en una situación de alta desesperanza y sufrimiento.

El nuevo gobierno para tener la aprobación de la sociedad, en su desempeño, deberá sacudirse de populismos, de acciones viciadas y sobre todo, rodearse de un gabinete, con un alto perfil en el aspecto de principios éticos y morales. Al mismo tiempo, se espera que prive en la entidad, el estado de derecho, que se encuentra consagrado en la Carta Magna.

Un reclamo general, es la exigencia de un gobierno para todos, ajeno a militancias partidistas, provisto de la información necesaria, sobre la realidad que vive Michoacán, aplicando en forma austera el gasto público, detectando y atendiendo prioridades como el rubro de la inseguridad, la educación y la mejora de la economía con acciones asertivas.

Palabras Clave: Políticas públicas, austeridad, innovación, administración

Public Policy Innovation in Public Administration Michoacan

Abstract

The economic crisis affecting the State of Michoacan, is large, requiring very stringent measures in order to succeed. The arrival of the new Governor is presented as a premise and an opportunity to make the state public function differently, attached to the demands of society and not losing sight of the sinful situation that comes through the entity, especially in the economic, public safety and education.

Do not forget that from a previous six-year period and other interrupted under the search to tie the elections and "cut spending" aspect contemplated only on paper, the entity has been falling into a deep slump, which it has been impossible to leave.

In this sense, it is an urgent priority the establishment of refreshing and innovative, allowing the rescue of the company and overcoming the acute crisis, which has at Michoacan territory in a state of despair and suffering high public policies.

The new government to be approved by the Company at its performance must shake populism, of flawed actions and above all, to surround himself with a cabinet, with a high profile in the appearance of ethical and moral principles. At the same time it is expected that deprived in the state, the rule of law, which is enshrined in the Constitution.

A general complaint is the requirement of a government for all, far from partisan militancy, provided with the necessary information about the reality of Michoacan, applying an austere public spending, identifying and addressing priorities as the heading of the insecurity, education and improving the economy assertive actions.

Keywords: public politics, austerity, innovation, administration.

1 Introducción.

El Estado de Michoacán, en los últimos años, se ha venido estancando en virtud de diversos fenómenos, que lo han llevado a ubicarse en los últimos lugares en la mayor parte de los sectores, destacando el aspecto Económico. Para salir del endeudamiento y alcanzar la tranquilidad de los michoacanos, es apremiante la puesta en práctica de nuevas políticas públicas, de medidas radicales y acciones innovadoras en el sector público.

En tal sentido, resulta promisorio y esperanzador, el inicio de un nuevo mandato en el Estado, de quien la sociedad espera, se superen las inercias existentes, al involucrar sobre una misma línea, a todos los sectores de la entidad, con una dinámica impregnada de credibilidad, de transparencia en el uso de recursos, que genere confianza, que prive el estado de derecho y control de algunas organizaciones, que con fines perversos, laceran la economía e incrementan la inseguridad con acciones al margen de la ley.

Existe la apuesta a iniciar con cambios importantes, que involucren a todos los ciudadanos, a forjar conductas y comportamientos asertivos en favor del desgastado tejido social; sin embargo el cambio de paradigmas, lo debe enarbolar el nuevo Gobierno del Estado, para que de esa manera, se pueda replicar en todo el territorio.

Para establecer las bases del rescate de la entidad; es menester, que la nueva autoridad del Estado, se despoje de intereses políticos de toda índole; al llevar a cabo, sus actos de autoridad y despliegue de su administración. Se requiere que los michoacanos perciban y respiren, escenarios distintos, donde prive la optimización y justificación del gasto público estatal, aplicado en actividades y obras prioritarias a los diversos sectores del territorio; que se administre con indispensable austeridad, mostrando congruencia con la fatal realidad del Estado.

Disminuir el gasto de nóminas de sus funcionarios, con reducción de sueldos onerosos y ofensivos, de los titulares de las Secretarías, Subsecretarías, Coordinaciones, Direcciones y demás dependencias, que, laceran con su funcionamiento al resto de la sociedad.

Los Poderes Legislativo y Judicial, deben también actuar en consecuencia, en función de las condiciones lastimosas, que padece la entidad y así, evitar dispendios de recursos, que permitan en el corto y mediano plazo, recuperar un adecuado nivel de economía.

Estos cambios, sin duda elevarán el grado de seguridad pública, a fin de incrementar el turismo internacional y nacional, donde sean aprovechadas las bondades de los atractivos que el Estado ofrece a sus visitantes.

Atraer inversión extranjera, garantizando condiciones de seguridad y desarrollo económico, para el establecimiento de nuevos empleos, reduciendo a su mínima expresión, los fenómenos de la delincuencia y el caos que representan algunas organizaciones, las cuales le apuestan a la violencia, como único recurso para alcanzar sus propósitos ante la autoridad.

Elevar la calidad educativa, en todos sus niveles, para garantizar mejores posibilidades de adquisición de conocimientos y en consecuencia, elevar el grado de competitividad, cumpliendo en forma puntual con el calendario oficial, al evitar suspensiones injustificadas; observando con tristeza, que en muchos contratos colectivos de trabajo, es demasiado excesivo el número de días con suspensión laboral, situación por la cual se padecen deplorables condiciones en la entidad.

El inicio de esta nueva etapa de gobierno, invita a todos los ciudadanos, a dejar de lado, conductas que tienen que ver con su militancia, a reconocer la grave problemática que vive el Estado y a actuar con responsabilidad y congruencia en éste nuevo episodio de la historia de la entidad.

1.1 Método

El método científico, refiere al conjunto de procedimientos que, valiéndose de los instrumentos o las técnicas necesarias, examina y soluciona un problema de investigación. Bunge, (1979), p. 41 en Lara, (2011), p. 59 Son postulados, reglas y normas para estudiar la solución de problemas de investigación. Bonilla y Rodríguez, (2000), p. 2 en Lara, (2011), p. 59

Una investigación llega a ser “ciencia” cuando en ella se han construido teorías o va camino de lograrlo. “El proceso de investigación científica culmina con la elaboración de teorías que, a su vez, impulsan a emprender una nueva investigación”. Anguera, (1989), PP.129-133

Éste es auto correctivo al existir puntos de verificación intrínsecos a lo largo de todo el camino del conocimiento científico; los controles se utilizan de tal manera que dirigen y

verifican las actividades científicas y conclusiones, para obtener conocimiento del que se pueda depender. Kerlinger, (2002), p. 7

El método debe ser tal que la conclusión última de todo hombre, fuera la misma. Éste es el método de la ciencia. Su hipótesis fundamental es: "que hay cosas reales cuyas características son totalmente independientes de nuestra opinión acerca de ellas. Kerlinger, (2002), p. 7

Así, López plantea: "el método es una especie de brújula en la que no se produce automáticamente el saber, pero que evita perderse en el caos aparente de los fenómenos, aunque solo sea porque indica como no plantear los problemas y como no sucumbir al embrujo de los prejuicios predilectos" Op. Cit. p. 7

En éste trabajo, se utilizó el método científico, proceso destinado a explicar fenómenos, establecer relaciones entre los hechos y enunciar leyes que expliquen los fenómenos físicos del mundo y permitan obtener, aplicaciones útiles a la sociedad. De Gortari, (1979), p. 17

2 Marco Teórico

Las Políticas Públicas (policy para Lasswell, 1992) son aquellas estrategias encaminadas a resolver problemas públicos. El enfoque de Políticas Públicas tiene dos dimensiones: el estudio de la multicausalidad de los procesos decisionales y el conocimiento de la mejor opción para lograr las soluciones. Valenti y del Castillo, (1997).

El análisis de Políticas Públicas no puede perderse en el estudio de los compromisos y transacciones relativos al poder, ni orientarse a partir de las decisiones de la autoridad que resulten de los equilibrios políticos, ya que perdería su sentido esencial, esto es, atender racionalmente los problemas de interés público (Aguilar 1997: 22-25).

Desde la óptica de las Políticas Públicas, implica afinar los mecanismos de la participación ciudadana efectiva tanto en la determinación de los fines y estrategias del Estado como en la transparencia y control del quehacer gubernamental; Así, involucra el aumento de la confianza ciudadana en las instituciones y en los otros actores. Del Castillo y Méndez, (2006).

El proceso y el ciclo de las políticas públicas son conjuntos de etapas de decisiones y acciones. Se puede decir, según Knoepfel (2003), que el ciclo es un marco de referencia que sirve para buscarle sentido al flujo (proceso) de decisiones y procedimientos que (en la realidad) forman una política pública.

Por su parte Aguilar, (1992) considera: "la noción de policy process (ciclo) es propiamente un dispositivo analítico, intelectualmente construido, para fines de modelación, ordenamiento, explicación y prescripción de una política pública.

La nueva administración, debe responder a las necesidades y demandas de la sociedad, jerarquizando las exigencias, eliminando lastres representados por pseudo-organizaciones, alentando la inversión y creación de nuevas empresas que aligeren la carga del Estado.

Para alcanzar los cambios que permitan la mejora en la economía, es indispensable la puesta en marcha de políticas públicas novedosas, las cuales han sido probadas con éxito en otros países, en ese sentido, se pueden enumerar las siguientes:

2.1 Políticas Públicas.

El vocablo «políticas» correspondiente a la traducción dada al término inglés *policies*, (frente a la lengua anglosajona que dispone de la locución *politics* y *polity*) y al que se anexó «públicas» para una mayor concreción (Molina y Delgado, 1998).

El campo de las políticas públicas, nació en Norteamérica, bajo los supuestos de un entorno democrático estable y de la existencia de numerosas organizaciones independientes del gobierno, capacitadas tanto para la critica como para la participación en el ejercicio del gobierno y, en general, en la marcha y directrices de las decisiones públicas. Méndez, (2008)

Esta forma de inicial conductismo combinó su interés por el estudio de la conducta individual y social con la preocupación por los asuntos públicos, relacionados con la reforma política, la democracia, la educación, el bienestar económico y social para lo cual creían necesario dotarse de instrumentos de análisis más afinados. González, (2004),

De León (1997), indica que Laswell llevó a la práctica gran parte de sus ideas para lograr mayor calidad en la forma del gobierno y dedicó especial atención al proceso de las

políticas, o de las etapas o fases funcionales por las que una política o proceso gubernamental determinado debería transitar.

2.1.1 Las Polìticas Públicas y el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs).

Esta herramienta, ha traído consigo una amplia difusión y uso de éstas, lo cual, a su vez, ha incrementado su impacto económico y social. La OCDE lleva a cabo una amplia gama de actividades que buscan ayudar a comprender de qué manera las TIC contribuyen al crecimiento económico sostenible y al bienestar, así como su papel en la transición hacia sociedades basadas en el conocimiento.

Un caso que ilustra lo anterior es el proyecto e-Government de la OCDE, lanzado en 2001, que analiza cómo los gobiernos pueden aprovechar mejor las TICs en los principios de buen gobierno y alcanzar las metas de las políticas públicas. El proyecto produce informes, que identifican las fortalezas y debilidades de los programas nacionales.

El objetivo de las políticas públicas, es contribuir a comprender mejor cómo se pueden equilibrar los impactos sociales y económicos al utilizar la internet en los dispositivos móviles para realizar operaciones y trámites gubernamentales, innovar sostenidamente en el sector público y transformar la prestación de servicios públicos.

La orientación hacia las políticas, tiene una doble causa, por una parte se ocupa del proceso de las políticas, es decir de la formación y ejecución de las políticas utilizando los métodos de las ciencias sociales y de la psicología y por el otro se ocupa de las necesidades de inteligencia de este aspecto con el objetivo de mejorar el contenido concreto de la información y de la interpretación disponibles para los creadores de las políticas públicas.

Las políticas públicas, no solo son una preocupación por los mecanismos de poder y legitimidad o una serie de análisis exhaustivos de partidos y elecciones (Dahl, 1961; Lindblom, 1991; Wildavsky, 1980; Majone, 1978). La escuela del *public policy* centra su preocupación en la formación de decisiones políticas y su puesta en marcha por lo que el mundo de las políticas ha permitido analizar la política en acción.

Dinamarca está a la vanguardia en el desarrollo y puesta en marcha del e-gobierno, y es líder en el uso de las TICs para mejorar los servicios públicos, al tiempo que cosecha los beneficios sociales de dicha herramienta.

Las tecnologías de la información (TICs) es uno de los principales factores de investigación, innovación, crecimiento y cambio social.

Más de medio siglo después del formal surgimiento de las políticas públicas, según el clásico planteamiento de Laswell (1951), las políticas públicas están siendo incorporadas estratégicamente como planes organizados en investigación, análisis y capacitación dentro del complejo proceso que envuelve a las organizaciones.

2.1.2 Participación ciudadana y concertación.

Consiste en la consideración de experiencias de colaboración entre actores en distintas actividades y territorios, para dar cuenta de la diversidad de prácticas y de medios que se llevan a cabo con el objetivo de mejorar la calidad de vida de la población y fomentar el desarrollo local sustentable. Las políticas públicas pueden ser definidas como tentativas de regular situaciones que presentan un problema público en una colectividad o entre colectividades. (Lemiuex, 1994)

Su contenido sustantivo e institucional es el resultado de las interacciones entre, las autoridades político administrativas y los grupos sociales que están afectados positiva o negativamente por el problema colectivo que la acción pública intenta resolver. (Subirats, 1994).

2.1.3 Innovación

La innovación alude a la introducción de un nuevo o significativamente mejorado producto (bien o servicio), proceso, método de marketing o de organización tanto en las prácticas internas de una empresa, la organización del lugar del trabajo o las relaciones externas. Campos, (2003).

Acciones éstas, de enorme relevancia, dadas las condiciones actuales que vive la entidad, la cual requiere la apuesta de nuevas prácticas, impregnadas de principios éticos y morales de los funcionarios que acompañarán en la tarea al nuevo mandatario de Michoacán. Martínez, (2003).

Los mecanismos de adopción y adaptación de innovaciones, resultan procesos fundamentales a la hora de diseñar políticas, ya que son los que posibilitan la reproducibilidad de las mismas. El desarrollo de las organizaciones depende en gran medida del modo en que se adoptan y difunden las innovaciones, así como de los efectos que se producen a partir de ellas.

2.1.4 Sustentabilidad

La sustentabilidad se basa en el diseño especial de políticas públicas, esfuerzos innovadores hacia herramientas de financiamiento, entrenamiento, servicios a empresas y material de investigación, así como al diseño de enfoques e instrumentos de desarrollo sustentable que satisfagan las necesidades de la comunidad. Campos, (2014).

El trabajo conjunto de actores públicos y privados, tanto en las etapas de diseño como en la gestión de las políticas públicas, resulta un elemento fundamental en el desarrollo de procesos innovadores y sustentables. Martínez, (2014) Véase figura 1 en el apartado de figuras, p. 10

Bajo ciertas circunstancias la toma de decisiones participativa conduce en mayor grado a resultados sustentables e innovadores. Por lo tanto la identificación de estos es importante. Campos, (2014).

2.2 Estrategias de Mejora Administrativa.

Para Campos, (2004), Esta estrategia de mejora competitiva, se conforma por distintos grados de transformación, donde destacan de forma importante, los siguienteas:

1. Desregulación.
2. Simplificación y Estandarización.
3. Capacidad Financiera.
4. Capacidad de *Gestión.*
5. *Colaboración Institucional*

1. Capacidad Normativa. Con ella, se busca determinar si el marco normativo vigente permite la operación de la mejora que será desarrollada o caso contrario, generar las iniciativas de ley que se correspondan en forma congruente, con la visión de transformación.

2. Capacidad Técnica. Indica si la institución cuenta con los recursos humanos y materiales que el proyecto de mejora requiere. Asimismo, si el equipo tiene la experiencia técnica necesaria para realizar el proyecto de mejora y si se cuenta con una estrategia para la administración del cambio, a efectos de asegurar entre los servidores públicos el éxito de la mejora.

Situación de gran complejidad, en función de los relevos de funcionarios al Gobierno del Estado de Michoacán.

3. Capacidad Financier*a.* Sirve para verificar si la institución cuenta con los recursos económicos que el proyecto de mejora requiere, así como también si cuenta con el plazo suficiente para la realización del proyecto de mejora. Para el caso que se plantea, es menester una indispensable planeación del gasto público, en virtud de la situación caótica que padece la entidad y de las características de los funcionarios que habrán de arribar, siendo indispensables, perfiles que cumplan con la difícil tarea de reordenar y cuidar el gasto.

4. Capacidad de Gestión, referida a determinar si la institución cuenta con la capacidad para administrar el proyecto de mejora, y además si este proyecto cuenta con un patrocinador

para respaldar su ejecución, que en caso de la Administración Pública Estatal, debiera ser El Consejo Coordinador Empresarial y demás sectores productivos del Estado.

5. Colaboración Institucional, para saber si existe apoyo de las instituciones participantes en el proyecto de mejora interinstitucional, generando convenios de colaboración en el ámbito nacional e internacional, que amplíen la cobertura, en beneficio de los michoacanos.

2.3 Propuesta de mejora

En función de la imperiosa necesidad de gestar cambios drásticos, que vayan resolviendo en forma gradual, la problemática que impera en la entidad, es menester, poner en práctica, algunas de las políticas públicas anteriormente señaladas para coadyuvar en el fortalecimiento de las instituciones del Estado.

- ✓ Destaca en forma medular, la necesidad de selección de servidores públicos honestos, capaces y con el perfil que las condiciones actuales reclaman, que no arriben funcionarios de bajo perfil, por el simple hecho de ser amigos del C. Gobernador, situación que ya se ha percibido en anteriores gabinetes de la Administración Pública Estatal.
- ✓ Efectuar una reducción de salarios a funcionarios de primer, segundo y tercer nivel, la que podrìa resultar dolorosa pero indispensable a fin de enderezar el rumbo y darle certeza a los michoacanos y michoacanas.
- ✓ Quelos nuevos funcionarios de la entidad, reconozcan las dificiles condiciones por las que atravieza el Estado, el grave endeudamiento, los grandes rezagos en materia de educación, de inseguridad y una economía insuficiente, para cubrir los pagos de nóminas de los tres poderes de gobierno del Estado.
- ✓ La implementación de las medidas necesarias, para impulsar el turismo nacional e internacional, garantizando la seguridad de los visitantes, quienes significan una importante derrama económica, que será oxígeno para Michoacán.

- ✓ Establecer el orden jurídico dentro del territorio michoacano, a fin de recuperarar la confianza de los ciudadanos y generar credibilidad de las instituciones públicas.

3 Conclusiones

La revisión de políticas públicas y su adecuada implementación, son medidas que pueden fortalecer, la diezmada economía de la entidad, por ello la gran necesidad de integrar un gabinete de funcionarios de Primer nivel, segundo nivel y tercer nivel, que respondan a los reclamos de la sociedad y sobre todo, que tengan un actuar congruente con las condiciones que se viven en la actualidad, donde es primordial, desprenderse de intereses malsanos, conductas inapropiadas, que hundan aún más al Estado de Michoacán.

Queda en la mesa, la invitación a que los nuevos funcionarios, efectúen actos reflexivos, respecto a su desempeño y puedan así trascender en la historia o simplemente, actuar de ordinario, como ha venido ocurriendo en las últimas décadas, donde después de concluir su periodo, los michoacanos, nada quieren saber de dichos personajes.

Lograr el control y en su caso el sometimiento de algunas organizaciones y pseudolíderes, sin duda es algo que los michoacanos de bien, verían con gran aprobación, lo que propiciaría una importante reducción de marchas, plantones y manifestaciones, esto es; que cada individuo, cualquiera que sea su condición, cumpla con su parte, respete el derecho de terceros y la autoridad actúe sin distingos de ninguna índole.

Los michoacanos en su conjunto, tienen junto con el nuevo gobierno del Estado, la urgente obligación de integrarse dentro de un nuevo esquema, que permita la recuperación de su economía, mostrando actitudes congruentes con las necesidades que padece la entidad.

Es indispensable su participación en las tareas relativas a la recuperación de la seguridad pública, a la denuncia anónima, a conducir sus actos dentro del marco de la legalidad, a fin de recuperar la estabilidad y confianza, que con el paso de los años, se ha ido perdiendo.

Los centros educativos de la entidad, tienen la enorme oportunidad de influir respecto a dicha transformación, comprometiendo su quehacer dentro y fuera de las aulas; es un contacto muy estrecho con la comunidad estudiantil que debe ser aprovechado en

forma adecuada y donde todo el personal docente, tiene la enorme responsabilidad de buscar rescatar los valores, que con el pasar de varias dècadas, se han venido perdiendo.

En tal sentido, las polìticas públicas, ofrecen una adecuada solución a la delicada problemática en materia de economía, de educación y de seguridad pública.

La nueva autoridad de gobierno, debe buscar apoyo dentro de las instituciones de nivel superior, con objeto de lograr los resultados esperados con la implementación de las polìticas que demanda la sociedad, las cuales le garanticen mejores condiciones de vida y el respeto a sus derechos humanos, que en los últimos años, se han visto vulnerados por los altos índices de inseguridad y la proliferación de grupos y organizaciones, dedicados a desetabilizar al Estado.

Índice de figuras.

Figura 1 Estrategias sustentables IPN

Figura 2 Sustentabilidad IPN

Figura 3 Acciones sustentables IPN

Referencias bibliográficas.

Aguilar, L. (1992) La hechura de las políticas**.** México, Miguel Ángel Porrúa. 227254**.**

Aguilar, Luis F. (1997), “Estudio introductorio”, en Giandomenico Majone, *Evidencia, Argumentación y Persuasión en la Formulación de Políticas*, México: FCE, pp. 13-34

Aguilar, L. (2000). El estudio de las políticas públicas. Colección Antologías de Política Pública. México, Miguel Ángel Porrúa.

Aguilar, Luis F. (2004), “Recepción y desarrollo de la disciplina de política pública en México. Un estudio introductorio”, en *Sociológica*, año 19, núm. 54, enero-abril 2004. pp. 15-38.

Alcántara, M. (1995). Gobernabilidad, crisis y cambio. México, FCE**.**

Anderson, J. (1990). *Public policymaking.* Boston, Houghton Mifflin**.**

Asher, W. ([1986], 2000)**. «**La evolución de las ciencias políticas**.»** Aguilar, L., (Ed**.).** El Estudio de las Políticas Públicas**.** México. Miguel Ángel Porrúa**.** 181-196.

Ashford, D. (1989). La aparición de los estados de bienestar. Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

Behn, R. ([1986] 2000). «El análisis de políticas y la política.» Aguilar, L., (Ed.). El Estudio de las Políticas Públicas. México. Miguel Ángel Porrúa. 239274.

Del Castillo y Méndez, (2006) *Introducción a la teoría de las políticas públicas*. Guía de curso. FLACSO-México.

González Tachiquín, M. (2004). Fundamentos de políticas públicas. Universidad Autónoma de Chihuahua.

Knoepfel, Peter, Corinne Larrue y Frédéric Varone (2003), "Capítulo 2 Las Políticas Públicas", en *Análisis y conducción de las Políticas Públicas***,** U. de Monterrey, p. 25-37**.**

Laswell, H. ([1951] 2000) «La orientación hacia las políticas». En Aguilar, L. (Ed.). El Estudio de las Políticas Públicas.. México, Miguel Ángel Porrúa. 79103.

Majone, G. ([1978] 2000) «Los usos del análisis de políticas». En Aguilar, L. (Ed.). La hechura de las políticas. México, Miguel Ángel Porrúa. 341366

Parsons, W. (2007) *Políticas Públicas. Una introducción a la teoría y la práctica del análisis de las políticas públicas*, por Wayne Parsons, (2007) Argentina: Edgard Elgar y FLACSO-México.

Subirats, J. (1994) Análisis de políticas públicas y eficacia de la administración. Ministerio para las Administraciones Públicas. Madrid, España.

Valenti y Del Castillo (1997), "Interés Público y Educación Superior. Un enfoque de Políticas Públicas", en A. Mungaray y Giovanna Valenti (coords.), *Políticas Públicas y Educación Superior*, ANUIES.

www.ocde.org.mx/acercadelaocde

http://www.noticias24.com/internacionales/noticia/44768/insulza-la-tarea-principal-de-laoea-es-fortalecer-la-democracia-para-los-ciudadanos-fotos/

http://globovision.com/articulo/insulza-la-tarea-principal-de-la-oea-es-fortalecer-la-democracia

http://www.codigovenezuela.com/2012/09/noticias/global/jose-miguel-insulza-%E2%80%9Cel-objetivo-principal-de-la-oea-es-el-fortalecimiento-de-la-democracia-en-laregion%E2%80%9D

Beneficios de la Vinculación para la Innovación y Crecimiento Empresarial en la ciudad de Puerto Vallarta

Grace Kelly Avila Peña[1]

[1]CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA - MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS, gracykellyavila@gmail.com

Beneficios de la Vinculación para la Innovación y Crecimiento Empresarial en la ciudad de Puerto Vallarta

Resumen

La relación entre innovación y desarrollo para la creación de nuevos productos, procesos y formas de organizar la producción; pueden impulsar y desarrollar la economía de un país, permitiendo que las empresas logren optimizar sus procesos productivos, de manera que se puede ser competitivo en el mundo globalizado. La investigación y desarrollo puede generar el crecimiento ideal de las empresas que impacte de forma positiva para satisfacer las necesidades socioeconómicas y el mejoramiento de las condiciones de vida. Para esto es necesario que la empresa y la universidad estén vinculadas, que se efectúe la transferencia de tecnología; y que por encima de las barreras tanto por parte de los investigadores como de los empresarios, se encuentra latente la urgencia de propiciar una efectiva vinculación entre el sector empresarial y los centros de investigación, por lo anterior se debe destacar los beneficios que se pueden generar a raíz del esfuerzo en la vinculación y de las opciones de innovación para el crecimiento empresarial.

Palabras Clave: Vinculación, Innovación, Crecimiento Empresarial

Link Up Benefites For Innovation and Business Growth in Puerto Vallarta city

Abstract

The relationship between innovation and development to create new products, processes and ways of organizing production; can promote and develop the economy of a country, allowing companies to optimize their production processes, so that they can be competitive in the globalized world. A research and development process can generate the ideal business growth to impact positively in order to meet socio-economic needs and improve living conditions. This requires a link between the business and university so that technology transfers takes place; bases on the existing barriers by both researchers and entrepreneurs, is latent the urgency to foment effective links between business and research center.

Keywords: Link up, innovation, business growth

Introducción

Las empresas que sobreviven son aquellas que presentan una mayor competitividad; uno de los rasgos de la competitividad lo brinda la innovación y la tecnología. En el acercamiento a las universidades, y los centros de investigación, las empresas encuentran una vía para hacerse llegar conocimientos que les permitan integrar nuevas tecnologías a sus procesos productivos. Así lo expresa Alvarado-Borrego,(2009) . Y lo respalda el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología cuando menciona que está demostrado que existe una relación positiva entre la generación y explotación del conocimiento y el desarrollo económico de los países, por lo que en México existe un gran interés por desarrollar una mejor capacidad de innovar (CONACYT, 2015).

Partiendo de estas premisas, que sustentan los beneficios que pueden generar crecimiento empresarial, el cual es objetivo de este estudio documental, el analizar dichos beneficios y cómo se puede generar la vinculación de los sectores empresariales con los centros de investigación. Y que de manera más específica se pretende, se lleve su aplicación dentro del contexto de la Ciudad de Puerto Vallarta, en el sector servicios, ya que la derrama económica que se genera en el puerto es principalmente por este sector, es además preciso recalcar que este destino turístico requiere de la innovación y la tecnología, la cual puede ser adquirida mediante la vinculación con los centros de investigación.

Aunado a esto, dentro del proceso para que se realice una vinculación efectiva, es primordial atender y trabajar las barreras existentes tanto por parte del sector empresarial como los centros de investigación, lo que sería en términos más concretos: empresario-investigador.

Es pues, que en el presente trabajo se analizan los beneficios de la vinculación empresa-universidad, barreras para la vinculación, y modelos de vinculación existentes para su efectividad.

Contexto empresarial Vallartense.

Puerto Vallarta es un municipio y ciudad turística del estado de Jalisco, México, en la Bahía de Banderas, en el Océano Pacífico. Es la segunda zona económica más importante del estado de Jalisco y el tercer puerto más importante de México. Actualmente, es uno de

los lugares más visitados del país. Con una altitud: 20º27’00’’ a los 20º59’00’’ N, longitud: 104º55’00’’ a los 105º33’00’’ O, altitud: 2 msnm, y una población de 255,681 habitantes con datos del 2010.

Puerto Vallarta, desde sus inicios como centro turístico, se ha destacado principalmente como destino de sol y playa; a partir de los años sesenta surge el “boom” en este sector, lo que llevaría muy pronto a este municipio a concentrar su actividad económica, principalmente, en el turismo. Las décadas que le siguieron fueron de consolidación; en conjunto con una importante inversión pública y privada se sentaron las bases para convertirse, muy pronto, en el destino turístico más importante del Pacífico (Silva, 2012).

Referente a la historia de Puerto Vallarta, Carlos Munguía señala que los barcos andaban frente a la playa, al final del malecón y la carga y descarga de las mercancías se efectuaba por medio de canoas debido a la falta de un muelle (1997a: 126), (Rodríguez Bautista & Cárdenas Gómez, 2012).
Ante la necesidad, y las demandas previas, con el paso del tiempo se construyó el muelle en la playa de Los Muertos (Rodríguez Bautista & Cárdenas Gómez, 2012).
Las dinámicas económicas obligaron que la transportación aérea en Puerto Vallarta fuera crucial debido a que los traslados eran más rápidos. La importancia de avión era importante y quizá el único medio, aunque caro, más eficiente ya que los caminos y carreteras eran inexistentes. Esto se debió a que el municipio bordeado por la Sierra Madre lo hacía un lugar inaccesible en tiempos de lluvia. Así que el avión agilizó la transportación y las comunicaciones (Gómez, 2013).

Algunos autores ubican el desarrollo de Puerto Vallarta en la década de los 70´s y se origina como una reacción a los grandes problemas que generó el desarrollo mundial, que terminó acelerando las contraindicaciones entre países ricos y pobres. Estos problemas que expresaban en el fracaso de las políticas nacionales, inclusive la de desarrollo regional, redescubrir nuevos mecanismos de vinculación y producción como la solidaridad social y el sector informal (Dachary & Arnaiz Burne, 2004).

En la última década la marca turística mexicana se ha visto afectada por una espiral de violencia vinculada al crimen organizado que repuntó particularmente en el sexenio 2006 y

2012 bajo la administración de Felipe Calderón. Una forma de abordar esta problemática ha sido facilitar la experiencia del turista, recurriendo, entre otras acciones, a la simplificación del territorio con el Turismo, identidad y espacio público… ánimo de configurar paisajes estandarizados y genéricos que aseguren la representación del ocio. Además, para contribuir a reforzar una percepción de tranquilidad en la geografía turística se recurre al montaje escenográfico para modelar paisajes de ficción en los destinos de playa del país (Francia, 2014).

Aguilar, (2009) hace evidente que es preciso plantear la necesidad de una reingeniería del destino, el que es considerado como un destino maduro, inmerso en una etapa de estancamiento, que debe de adaptase a la demanda cada vez más informada y exigente, desarrollando nuevos modos de consumo y de gasto, más y mejores atractivos, diversificación de la oferta de servicios, mejor utilización de los espacios; abandonando el viejo "paradigma" del crecimiento ilimitado.

Importancia del sector servicios de Puerto Vallarta.

Méndez y Arena (1998: 211) en su diccionario de economía señalaron que servicios son: "Bienes que no se materializan en objetos tangibles". El servicio es la realización de trabajo de los hombres con el fin de satisfacer necesidades ajenas, capaz de lograr la satisfacción directa o indirectamente sin materializar los bienes." (Amado, S/A).

El sector servicios es el principal sector económico en las economías de los países desarrollados. Incluye actividades tan variadas como la educación, el comercio, el turismo o los servicios personales (Soria & Rodríguez, 2011).

En México el sector servicios es el mayor componente del PIB, seguido por el sector industrial y después el agrícola. De la fuerza laboral, se estima que 18% está empleada en la agricultura, 24% en la industria y 58% en el sector de servicios (México, S/A).

Este sector es un importante generador de empleo y representa una gran parte del PIB total tanto en economías desarrolladas como en economías en desarrollo, su crecimiento y especialización han sido evidentes en prácticamente todos los ámbitos del quehacer humano. No obstante, su análisis y estudio no han sido lo más amplio que supondría el sector, esto es debido a que en la historia económica de los países la agricultura y la industria fueron los pilares sobre los cuales se sostuvo la producción. El inicio de la vida

económica capitalista de las naciones se encuentra respaldado por un pasado agrícola, gradualmente las naciones se van incorporando a la vida industrial y posteriormente se da el desarrollo de los servicios, esto es así al menos en teoría (Amado, S/A).

Soria & Rodríguez,(2011) hace mención que las causas del crecimiento, evolución y transformación de los servicios podemos agruparlas en los siguientes factores:

a) El incremento de los ingresos y mejora del nivel de vida de la población genera un aumento en la demanda de servicios financieros, turístico, culturales, de ocio: cuanto mayor es la renta de las personas, mayor es la proporción que gastan en servicios y menor la que emplean en bienes de primera necesidad y alimentación.
b) Generalización del estado de bienestar. En las sociedades postindustriales. Sobre todo en Europa, el Estado ha favorecido el acceso, de modo gratuito o a bajos costes, de toda la población a servicios públicos como la educación, la sanidad o la asistencia social.
c) La competitividad empresarial ha provocado que las empresas busquen diferenciarse entre sí mejorando la calidad de sus productos (y por lo mismo contratando servicios de investigación, consultoría, informática) y ofreciendo nuevos servicios de valor añadido, como la atención post-venta o la formación y asesoría personalizada.

Metodología.

El presente trabajo, corresponde a un estudio descriptivo documental ya que se hizo un comparativo de modelos y se desarrolló un análisis de los hallazgos con un método comparativo, de enfoque cualitativo dado la naturaleza y la finalidad del estudio, transeccional no experimental.

Pregunta de investigación:

¿Qué beneficios se pueden generar para el crecimiento empresarial a partir de los modelos de vinculación, hacia los centros de investigación de I+D?

Objetivo de investigación.

Analizar los beneficios y modelos de la vinculación entre las empresas y los centros de investigación de I+D para generar crecimiento empresarial.

Importancia de la vinculación Universidad-Empresa.

En un trabajo en conjunto los autores Casalet, (1998) y otros, sostienen que en el contexto del desarrollo socioeconómico del país, la vinculación universidad-empresa cobra cada día mayor importancia, en virtud de la política de "puertas abiertas" a la comercialización de bienes y servicios; en donde la incorporación del conocimiento científico y su aplicación en la producción resulta ser el eje central de la competitividad. Es por ello que los diferentes actores involucrados en el proceso de vinculación requieren de un mayor conocimiento de los factores que condicionan el desarrollo de este fenómeno para comprender mejor esta interacción y contar con más elementos para manejarla en beneficio de las universidades de las empresas, y finalmente de toda la sociedad (Ramírez, 1998).

Acuña,(1993) menciona que el interés por el tema de la vinculación entre la universidad y el sector productivo surge de la apreciación de la diferencia de roles que ambas entidades cumplen en los países industrializados, respecto a los que realizan en los países de menos desarrollo, lo que guarda relación con la desigualdad que entre ambos grupos de naciones existe en cuanto al desarrollo económico y de la ciencia y la tecnología.

De tal modo, los países industrializados son los líderes mundiales en esta materia, posición desde la cual han podido decidir sobre los mecanismos del mercado mundial, sobre relaciones internacionales e incluso sobre cuestiones de política interna de otros países. Mientras que los países de menor desarrollo, con retraso respecto de los países industriales, se han visto obligados a tomar medidas tendientes a reforzar su sistema científico-tecnológico, así como a promover la vinculación entre la universidad y el sector productivo, con objeto de prepararse para responder a los desafíos de la sociedad moderna y sobre todo, para estar en condiciones de integrarse a la globalización de la economía mundial.

En la llamada sociedad basada en conocimiento, la generación y difusión del mismo toma cada día más importancia. La vinculación academia-empresa (VAE) resulta en este contexto un mecanismo fundamental para la transferencia de conocimiento y tecnología desde las instituciones de educación superior (IES) y los centros públicos de investigación (CPIs) hacia las empresas, así lo denominan (Torres & Becerra, 2010).

Becerra Bizarrón, Cortes Palacios, Zuñiga Bobadilla, & Alegría García,(2014), mencionan que la vinculación universitaria ha permeado a múltiples contextos, así como educacional, empresarial y laboral, es considerada como los lazos entre universidades, empresas y otros actores como el gobierno. Esta vinculación constituye una vía importante de la formación para el trabajo y el fortalecimiento empresarial. La idea de estos lazos con las empresas ha ido evolucionando, de forma que hoy se concibe no solo para entender las necesidades de producción que las empresas, sino como la asociación de fuerzas para el mejor y más pleno cumplimientos de los fines económico y sociales (Ducci, 2013).

Sapien, Piñon Howlet, & Gutierrez,(2015) exponen que algunos autores afirman que las instituciones están viviendo un capitalismo académico (Slaughter y Leslie, 1997). Ellos encontraron que en cuatro países estudiados, Estados Unidos, Canadá, Inglaterra y Australia, se están implementando políticas que favorecen la comercialización de la investigación, el desarrollo de currículos orientados hacia las actividades económicas y la participación de las instituciones de educación superior en los mercados. Los cuatro países señalados se mueven de una sociedad industrial a una posindustrial, donde la educación superior resulta más importante por la existencia de gran demanda de capacitación y conocimientos nuevos.

Un comunicado de la Comisión Europea sobre el papel de las universidades en la Europa del conocimiento expone que: "La cooperación entre las universidades y la industria tiene que ser intensificado a nivel nacional y regional, así como orientado eficazmente en la innovación, la puesta en marcha de nuevas empresas y, más en general, la transferencia y la difusión y conocimiento".

Borrego, (2009) que cita a López Leyva (2005:13), plantea que al estudiar el proceso de vinculación se debe tener presente las siguientes premisas: el desarrollo nacional únicamente se puede lograr con la participación de la inversión privada en aquellos sectores que resulten claves para el incremento de la productividad y la producción de bienes y servicios que satisfagan la demanda de la población. Estamos inmersos en un contexto diferente a partir de la segunda mitad de los ochenta, por lo que las empresas que sobreviven son aquellas que presentan una mayor competitividad, uno de los rasgos de la

competitividad lo brinda la tecnología. En el acercamiento a las universidades, las empresas encuentran una vía para hacerse llegar conocimientos que les permitan integrar nuevas tecnologías a sus procesos productivos.

Alarcón, (2008) cita a (Hall, Link y Scott, 2001) que a pesar de los obstáculos que las empresas y las universidades deben pasar para poder generar un ambiente de vinculación estas instituciones pueden generar grandes complementariedades y a su vez la potenciación de ambas formas, ya que una vez vinculadas comienza una fase operativa, y si esto se generaliza se crea un sistema de vinculación Universidad-Empresa-Gobierno, que podría desarrollar la capacidad de innovación en la región en la que se presenta este fenómeno asociativo.

Las universidades están ante la presencia de una segunda revolución académica, donde el Estado impulsa un nuevo "contrato social" entre academia y sociedad. Tiende a aparecer un conjunto de nuevos instrumentos y mecanismos mediante los cuales las universidades se encargan de realizar la transferencia de tecnología, tales como parques científico-tecnológicos, incubadoras de empresas, oficinas de gestión tecnológica, etc.

Acuña, (1993) citando a (Marcovitch 1991), y que este menciona que los factores claves para el liderazgo de algunos países industrializados en el conjunto de países desarrollados, consisten en una mayor inversión en ciencia y tecnología y una elevada participación de la empresa privada en el proceso de innovación tecnológica Situación que se presenta en el Grupo de los tres países más desarrollados EUA, Japón, Alemania).

La vinculación como alternativa para la investigación.

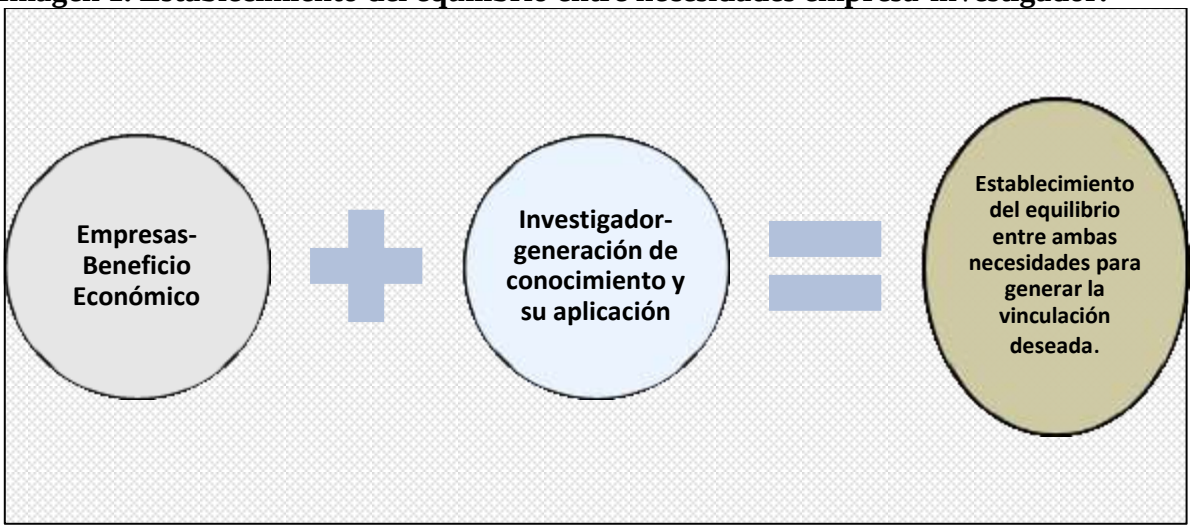
Carrillo,(2014) menciona que el doctor Jesús Arroyo Alejandre en su conferencia "La vinculación de los investigadores mexicanos"; discute que según los primeros resultados generales de su estudio "Encuesta sobre vinculación de investigadores en ciencia y tecnología en México", el panorama es más grave en las universidades públicas, ya que 27% de sus investigadores no están vinculados. De los que si realizan esta labor, 36% lo hacen con un sector, 26% con dos sectores y 11% con tres.

El porcentaje de vinculación entre investigadores, empresas, gobierno y organismos sociales en territorio nacional es bajo y superficial a pesar del potencial científico.

Alejandre apuntó que, de acuerdo con la encuesta, esta situación tiene como una de sus causas la falta de condiciones adecuadas, sobre todo en las universidades públicas. Lo anterior refleja un "desperdicio de recursos públicos, humanos y materiales", a pesar de que existen resultados de investigación. Mucha de la investigación se destina a publicaciones o para permanecer en el SNI. Advirtió que si no hay investigación y vinculación es "difícil que superemos los problemas que tenemos".

Gabriela Dutrénit comenta sobre la necesidad de encontrar estímulos para que las comunidades académica y empresarial se vinculen, y que esto está lejos de ser una realidad en nuestro país. La titular del Foro Consultivo Científico y Tecnológico, en un estudio publicado en el 2010, demostró que los investigadores están impulsados por la búsqueda de conocimiento más que por factores económicos. Por su parte, los empresarios perciben que los beneficios relacionados a la producción son más importantes que los beneficios relacionados a la innovación, por lo que cuando se vinculan con organizaciones públicas de investigación es para solucionar problemas de corto plazo y no para ampliar sus estrategias de innovación a largo plazo. Y también reconoció que el problema de la vinculación no es una característica exclusiva de México, que éste se puede observar a nivel internacional, en unos países más que en otros, por lo cual es necesario identificar los "canales y beneficios de la vinculación entre investigadores y empresas" (Jaimes, 2013).

Imagen 1. Establecimiento del equilibrio entre necesidades empresa-investigador.



Fuente: (Dutrénit, youtube, 2013)

Estos diferentes motivadores a la hora de vincularse, de los cuales por un lado pesan las diferencias de los tipos de conocimiento adquirido pero también los cálculos que en materia de beneficios se pueden obtener de esta sinergia. Los investigadores por ejemplo, están más orientados a la búsqueda de beneficios de tipo intelectual y ven la vinculación sólo como una posibilidad para desarrollar futuros estudios.

En cambio, los empresarios están más interesados en la contribución que puede la vinculación significar en las actividades de producción de corto plazo; entonces, las actividades de innovación, generalmente de largo aliento, no alcanzan a ser percibidas por las empresas como una inversión. (Dutrénit, youtube, 2013)

En su obra Bueno,(2008) analiza el estudio de Jaffe (1989,) el cual encontró que la investigación realizada en universidades influye notablemente en todos los sectores. Mansfield (1991) halló que el 10% del desarrollo de nuevos productos o procesos se habría retrasado un año más si no hubiera existido la investigación académica efectuada en los últimos 15 años (Cohen, Nelson, Nalsh, 2002, pg.3)

Imagen 2. Barreras de la vinculación Bidireccional.

Empresa	Universidad
• No se asumen los suficientes riesgos de cara a la innovación tecnológica: son conservadoras. • Demanda de medidas proteccionistas. • Tendencia a las operaciones de carácter especulativo que trasnsforman a las empresas en negocios. • Preferencia por las operaciones a corto plazo y con alta seguridad, lo que orienta a la compra de tecnología del exterior. • Fuerte individualismo que dificulta el trabajo en equipo.	• Escasa vinculación con las necesidades socioeconómicas del país. • Excesiva personificación de las actividades, con una acentuada atomización de medios y proyectos. • Debilidad en las actividades y el desarrollo de estudios avanzados. • Aparente priorización de la formación extensiva (concesión de títulos), sobre la formación intensiva. • Crisis de identidad debido a factores como la masificación, devaluación de títulos, etc.

Fuente: (Saavedra G., 2009)

Las funciones tradicionales de las universidades: docencia, investigación y extensión, resultan insuficientes para el entorno en que se encentran inmersas las mismas, es por ello que resulta necesario volver los ojos hacia la vinculación ya que la misma en una función

que permite a las universidades re alinear sus objetivos y visiones del futuro. Sólo así lograrían identificarse como instituciones interesadas en participar en la solución de las problemáticas que enfrenta los ciudadanos en las regiones donde se encuentran localizadas, o de la sociedad en general (Saavedra G., 2009).

Crecimiento de la vinculación universidad-empresa en México.

Desde la década de los 80´s se ha generado en México la necesidad de identificar y proponer políticas públicas que fortalezcan las actividades sustantivas que ayuden a las Instituciones de Educación Superior a mejorar sus esquemas de gestión, sus procesos de enseñanza aprendizaje; políticas públicas fundamentadas en la premisa de generar estrategias que impulsen el desarrollo económico, social y tecnológico del país, a través de promover la vinculación entre las Universidades y centros de desarrollo científico, los sectores empresariales, el estado y la sociedad, lo cual les permita obtener beneficios reales no solo a nivel de la transformación socioeconómica de los países sino que también tenga una implicación hacia el interior de las instituciones, retroalimentando así sus conocimientos y sus acciones transformadores de la sociedad (Becerra Bizarrón, Cortes Palacios, Zuñiga Bobadilla, & Alegría García, 2014).

Patricia Acuña expone en su tesis "Vinculación Universidad-Sector Productivo" que en los países industrializados, la universidad ha asumido, con respecto a los países de menor desarrollo, funciones más complejas, que mayores compromisos con la sociedad la han llevado a adquirir. En la actualidad la eficacia de la universidad depende fundamentalmente de las articulaciones que ha establecido con la sociedad (Petrillo y Arias 1991). En cambio en América Latina, en general, tanto la universidad como el sector productivo han evitado cualquier tipo de relación tendiente a sistematizar u organizar sus relaciones. Lo que se ha debido, en lo que se refiere a la universidad, a los temores de desvirtuar sus funciones sustantivas y por parte del sector productivo, a sus prejuicios respecto al carácter académico de los universitarios, que los ubicarían alejados de la realidad de la producción.

En el modelo de Vinculación de la Universidad del Estado de Hidalgo (MODELVI), se menciona que en México la vinculación se establece como las actividades académicas y del quehacer de la sociedad en su conjunto que se interrelacionan permanentemente, aportando no sólo conocimientos y soluciones a problemas sociales, presentes y futuros, sino también

orientando, retroalimentando y enriqueciendo programas de formación de recursos humanos e investigación científica; aún se encuentra en un nivel básico y se identifica en el nivel superior de educación a través de tres tipos de acercamientos: en el primero, con ferias, eventos de reclutamiento de personal y bolsa de trabajo: en el segundo, universidad-empresa, mediante la participación en casos prácticos, básicamente de las áreas de mercadotecnia y administración; por último, en la realización de prácticas, estancias, residencias profesionales, servicio social, visitas industriales, programas de emprendimiento, y el desarrollo de negocios mediante la incubación social, de tecnología intermedia y de alta tecnología (UAEH, 2012).

Así mismo hace referencia Acuña, (1993) que en México, la preocupación por la vinculación se inicia a principio de los años ochenta y es la UNAM la institución pionera en establecer la relación con el sector productivo en formar más amplia, por medio, del Instituto de Ingeniería, dentro de un programa de vinculación que en 1983 se expresa en la creación del actual Centro para la Innovación Tecnológica (CTT), organismo responsable de propiciar la transferencia de tecnología dentro de la Universidad a través de la Red de Núcleos de Innovación Tecnológica,; asimismo, otras dependencias de la misma UNAM, como es el caso de la FES Cuautitlán, están en condiciones de ofrecer servicios tecnológicos al sector productivo y productos a la sociedad.

En estudios realizados en el 2008, encontró que las Instituciones de Educación Superior establecieron casi 61,000 proyectos de vinculación con el sector productivo, la mitad de las cuales correspondió a prácticas profesionales, algo menos de una tercera parte a servicio social y aproximadamente una quinta parte a educación continua, asesoría técnica, investigación y desarrollo, y otro tipo de proyectos. El 64% de éstos fue realizado en empresas medianas y grandes. (Borrego, 2009).

En otras instituciones de educación superior mexicanas, la inquietud por la vinculación se ha manifestado en forma paralela con la UNAM como el caso de los Institutos Tecnológicos Regionales, que realizaron el Primer Foro Regional de Vinculación del Sector Educativo y Productivo en mayo de 1984. (Acuña, 1993).

En boletines de la SEP, (2012) se comunica que El Maestro Lujambio titular de la SEP en el año 2011 indicó que es a través de la Subsecretaría de Educación Superior que se fortalece la vinculación entre universidades y empresas, mediante diversas acciones, como

la creación en 2009 de la Red Nacional de Gestores de vinculación; la profesionalización de la gestión mediante la tecnología; becas de vinculación, de la cuales durante los últimos tres años se otorgaron 35 mil a estudiantes para que hagan sus prácticas profesionales en la empresa; así como la creación del portal www.vinculacion.ses.sep.gob.mx . Además agregó que hasta el momento se han creado 170 Consejos de Vinculación entre la universidad y las empresas, que sumadas a las 180 instituciones de educación superior que ya contaban con uno al inicio de aquél actual gobierno(Presidente Felipe Calderón), dan como resultado 350 instituciones de educación superior que se benefician con esta herramienta.

Roberto Escalante Semerena, Catedrático de la Facultad de Economía – UNAM, dice referente a la vinculación entre la universidad-empresa que: El camino no puede ser unidireccional, es decir, no se puede pretender vincular a la universidad al sistema productivo cuando éste está desarticulado. La tasa de desocupación para el 2013 se ubicó alrededor del 5 por ciento, del cual el 1.9 por ciento son personas con estudios medio superior y superior. A su vez, fue la subpoblación en donde más creció el desempleo, respecto al 2013. Esto muestra que, contrario a la tesis que sostiene que lo que falta en México es capital humano, el mercado laboral es incapaz de absorber a la población altamente calificada. Además, actualmente hay una tendencia en donde los egresados son contratados como becarios, lo cual exime toda responsabilidad de una relación laboral entre la empresa y quien es contratado. Las temáticas de vinculación deben ir acompañadas de estrategias diferenciadas (Semerena, 2014).

Menciona Semerena,(2014) que como se sabe, la estructura industrial de México, y en general de América Latina, es muy variada. Y, por supuesto, no es lo mismo contender con la problemática de desarrollo y competitividad de las grandes, de las medianas y las pequeñas empresas o de aquellas llamadas del sector social. Y en esa heterogeneidad, las universidades deben desarrollar estrategias diferenciadas de vinculación.

Como resultado y análisis de experiencias de vinculación entre las instituciones de educación superior y el sector productivo en México, se pueden determinar cuatro modalidades diferenciadas por sus fines y acciones según ANUIES 1999, (UAEH, 2012):

1) Formación Profesional.

2) Fortalecimiento de la Docencia e Investigación.

3) Investigación Aplicada y Desarrollo Tecnológico.

4) Educación Continua

Beneficios de la vinculación.

Cortés Palacios, Becerra Bizarrón, & Sandoval Ballesteros,(2013) indican que ante los retos de la globalización, crisis económicas, sociales, u políticas en el mundo, la sociedad exige profesionistas con valores y mejores competencias tanto profesionales como personales, que puedan enfrentar y resolver con creatividad, situaciones diversas en un contexto regional, nacional e internacional. Aumentar la competitividad y productividad en un país como México, es un reto que implica fusionar recursos, conocimientos, inteligencia, talento y esfuerzo de gobierno, empresas y universidades. Es un hecho que la economía se mueve a través de la producción de bienes y servicios en un determinado marco geográfico, político, social y económico; de tal forma que si ese movimiento se refleja en un crecimiento económico y social, entonces genera riqueza.

(Solleiro , Ritter Do Santos , & Escalante, 2009) mencionan que según Rappert y Webster (1997) existen tres áreas que determinan la producción y reproducción del conocimiento como una mercancía intercambiable:

1. El proceso de apropiación a través del cual los actores sociales capturan la renta económica derivada de la innovación.
2. El marco en el que los académicos son motivados para buscar la comercialización de los resultados de sus investigaciones.
3. Las estrategias de ordenamiento y los procedimientos mediante los cuales los actores administran el contexto en el que el conocimiento es producido, intercambiado y difundido.

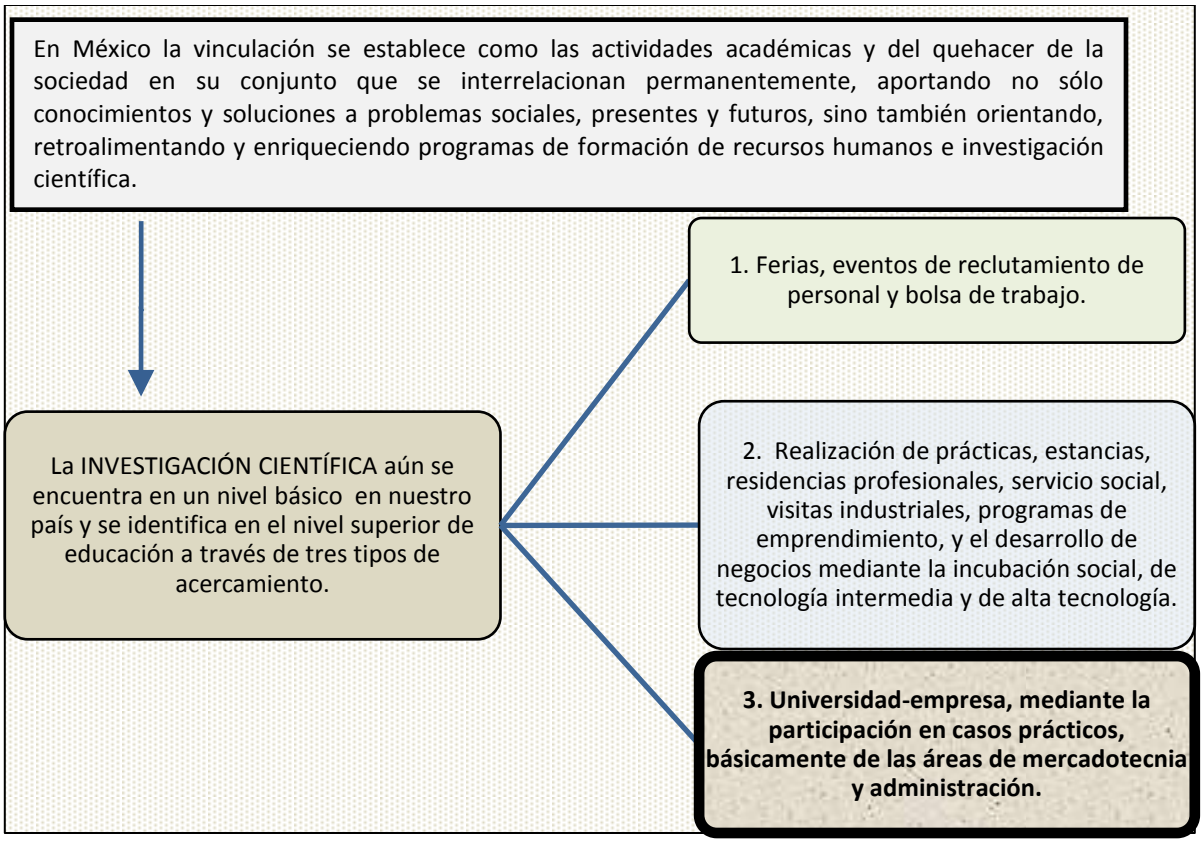
En concreto significa que la comercialización de los resultados de la investigación académica requiere poner atención: en el régimen de apropiación, referido a la habilidad de los innovadores para capturar las utilidades generadas por una innovación; en la definición de políticas, parámetros de evaluación de la investigación, regulaciones financieras y prácticas administrativas que tracen el marco de gobernabilidad para que los académicos se involucren en actividades orientadas a la comercialización; y en los mecanismos para regular las relaciones sociales que emergen entre productores y usuarios del conocimiento.

Así mismo Solleiro , Ritter Do Santos , & Escalante, (2009) establecen que por esta razón, las instituciones universitarias y los centros públicos de investigación, para mejorar su acercamiento a las empresas, requieren adoptar algunas prácticas gerenciales propias del sector privado, particularmente las relacionadas con la gestión de la propiedad intelectual y la administración de ingresos extraordinarios. De hecho, una de las conclusiones de un estudio realizado por Ritter dos Santos, M. (2005) establece que "la condición más importante para el avance de la transferencia de tecnología al sector productivo radica, sin duda, en la necesidad de que la universidad asuma explícitamente el papel que desempeña en el desarrollo económico, adoptando integralmente la idea de la gestión tecnológica con todas sus consecuencias, no sólo en la política institucional, sino también en el plan de la infraestructura y las prácticas gerenciales, incluyendo las financieras."

Se es consciente que las empresas tienen una especial desconfianza hacia toda investigación que se haga sobre su funcionamiento y que el resultado de esta investigación sea presentado al público. En cambio, hay materias tan inocuas como las relaciones públicas, la publicidad, el lanzamiento de nuevos productos, etc, en las que gustosamente casi todas las empresas dan facilidades para investigar.

Se cree conveniente que en cada país e incluso en cada región se usen exclusivamente casos preparados en el propio país o región. Se pueden comprar casos, o bien pagar solamente el trabajo de supervisión y vigilancia para la preparación de casos que realicen los alumnos como parte de su formación, pero el procedimiento más barato y habitual es el de traducir casos extranjeros. De todas formas se identifican bastantes dificultades, bien para la aplicación de casos extranjeros, por la dificultad que conlleva la traducción, o porque no se ajusten a la realidad empresarial de nuestro país; bien para la preparación de casos nacionales ante la negativa de las empresas a ofrecernos información. De ahí el posible uso de casos montados con artículos de revistas, puesto que permite conseguir una identidad de fondo entre el problema planteado al alumno y otra serie de problemas típicos que se le habrán de presentar en la realidad de la Empresa (García del Junco, García Álvarez de Perea, & Ramírez García, 2015).

Imagen 3. Vinculación universidad-empresa



Fuente: Modelo de vinculación **(UAEH, 2012)**

Saavedra G., (2009) menciona que varios autores (Martínez Pavez, citado en Moctezuma (1996:2); Muiño (1996:1) han coincidido en señalar la necesidad en construir un puente entre el mundo de la investigación y le sector productivo y esto sólo puede darse en el marco de una cooperación efectiva.

Las funciones tradicionales de las universidades: docencia, investigación y extensión, resultan insuficientes para el entorno en que se encentran inmersas las mismas, es por ello que resulta necesario volver los ojos hacia la vinculación ya que la misma en una función que permite a las universidades re alinear sus objetivos y visiones del futuro. Sólo así lograrían identificarse como instituciones interesadas en participar en la solución de las problemáticas que enfrenta los ciudadanos en las regiones donde se encuentran localizadas, o de la sociedad en general.

El proceso de transformación universitaria se centra en dos funciones primordiales; en primera instancia, la producción del conocimiento y en segundo término su transferencia hacia el entorno social; por lo que la institución debe establecer estrategias. El sector productivo constituye, en consecuencia, un espacio rico en oportunidades para el desarrollo de un significativo número de acciones relacionadas con el aprendizaje, la producción y aplicación del conocimiento (Saavedra G., 2009).

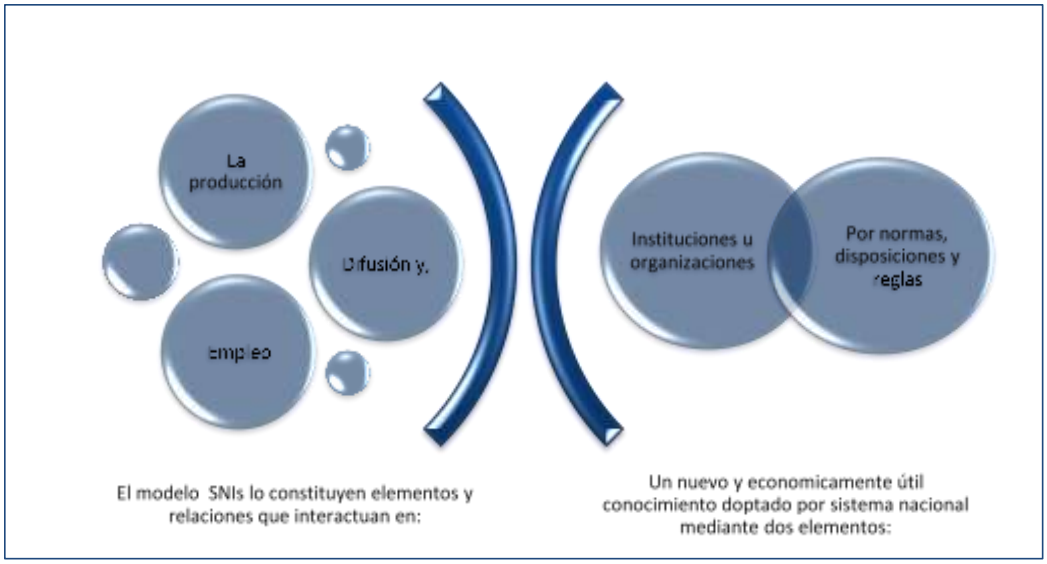
La adecuada vinculación con la sociedad y los sectores productivos es un requisito indispensable para lograr la calidad académica. Sin en el pasado fue estratégica la incorporación plena de la investigación para el desarrollo de la Universidad, hoy en día la vinculación para la mejora académica. Es necesario reconocer que la Universidad de Guadalajara tiene un cuello de botella en lo que respecta a vinculación, sobre todo con el sector productivo Con base en diversas evaluaciones de organismos nacionales e internacionales, se identifica que la percepción que los empresarios y diversos sectores sociales tienen de la Universidad dista de ser la óptima, a sí mismo, algunos de los programas de estudio han quedado desfasados de las demandas y necesidades actuales. Por ello, se hace necesaria una estrategia mucho más proactiva de colaboración con el entorno social y económico (Guadalajara, 2014).

Modelos de vinculación.

Modelo SINs.

Nuñez Jover & Castro Sánchez, (2005) argumentan que el SNIs fundamenta la vinculación desde modelos lineales de innovación sobre la confianza de que a más ciencia más actividad tecnológica y desarrollo socioeconómico, hacia formas múltiples de innovación radicales, incrementales y menores diseñadas y ejecutadas con una amplia interacción de actores (Palacios, 2015).

Imagen 4. Modelo SNIs



Fuente: (Palacios, 2015).

El modelo del SNIs permite observar las bases sobre las que se sustenta la vinculación en función de planes nacionales de desarrollo, supone el hecho de alcanzar mayores niveles de innovación y de su impacto en las instituciones y organizaciones bajo la implementación de lineamientos para su operación, sin embargo no coloca a las universidades o centros de investigación como actores desarrolladores de la innovación como una actividad sustantiva y natural por el capital intelectual que poseen (Palacios, 2015).

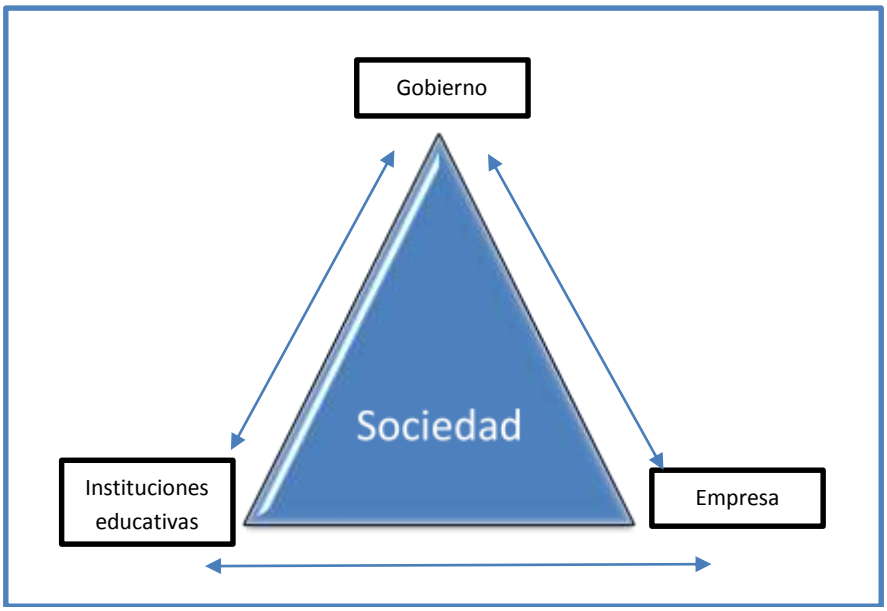
Modelo del Triángulo de Sabato.

Es el modelo más elemental y universalmente aceptado de *política científico – tecnológica*, Este modelo del triángulo postula que para que exista en realidad un sistema científico - tecnológico, es necesario que el gobierno, como diseñador y ejecutor de la política, la infraestructura científico - tecnológica como sector de oferta de tecnología y el sector productivo, como demandante de tecnología estén fuerte y permanentemente relacionados (ANFECA, 2005).

El triángulo de Sábato es un modelo de política científico-tecnológica el cual postula que para que realmente exista una estructura científico-tecnológica productiva en primer lugar es necesaria la presencia de tres agentes. El primero de ellos es el Estado, el cual participa en el sistema como diseñador y ejecutor de la política. El segundo es la infraestructura científico -tecnológica, como sector productor y oferente de la tecnología. Y por último el sector productivo, el cual es demandante de tecnología. No obstante la mera existencia de estos actores no es suficiente para el éxito de esta estructura. A su vez se requiere que estos actores estén relacionados fuertemente y de manera permanente (Sábato y Botana, 1968. Sábato, 1975), (Lucca, S/A).

La inexistencia de estas vinculaciones promueve el aislamiento de cada uno de los vértices, que como consecuencia se desarrollan ajenos a problemáticas concretas de internacionalización, lo que imposibilita el derrame de sus capacidades hacia el resto de los participantes del triángulo. “Si se acepta la hipótesis de que los sujetos de ambos vértices cuentan con capacidad creadora y una capacidad empresarial, las vías de comunicación estarán necesariamente abiertas, pero sí en cambio se vislumbra que ambas cualidades son muchas veces inexistentes en los sujetos de uno y otro vértice, el peligro del encierro y el dialogo sordos entre empresarios y científicos se presenta como un obstáculo muchas veces insuperable” (Sábato, 2004, p 50).

Imagen 5. Triangulo de Sabato.



Fuente: ANFECA (2005)

Modelo de la Triple Hélice.

El estudio entre Estado, Universidad y Empresa es analizado como un modelo propuesto por Etzkowitz y Leydesdorff (1997). Este modelo pretende que el accionar de la Universidad sea un creador de conocimiento, que juega un papel primordial entre la relación empresa y gobierno; y como éstos se desarrollan para crear innovación en las organizaciones como fuente de creación del conocimiento. Este modelo es un proceso intelectual orientado a visualizar la evolución de las relaciones entre universidad sociedad, y por otro lado caracterizado por la intervención de la universidad en los procesos económicos y sociales (Castillo, 2010).

La teoría de la Triple Hélice no actúa solamente sobre las interacciones de los tres agentes, sino que afecta directamente la misión y la filosofía de gestión de cada uno de los agentes por separado, afectando de forma más especial a las universidades, a las cuales fuerza a una modificación evolutiva de sus funciones históricas hacia una nueva tercera misión, *la* participación del nuevo conocimiento en la mejora de la economía regional y el mantenimiento de la sociedad del bienestar (Rubiralta , 2010).

Imagen 6. Modelo triple hélice

Fuente: (ANFECA, 2005).

Tabla 1. Marco conceptual del desarrollo económico regional basado en el conocimiento

Etapa de desarrollo	Características
Creación de un espacio de conocimiento	Concentrada en un "contexto regional, donde diferentes actores trabajan en mejorar las condiciones locales para la innovación mediante la concentración de actividades relacionadas con la I y D y otras operaciones apropiadas.
Creación de un espacio de consenso	Las ideas y estrategias se generan en una "triple hélice" de interacciones múltiples recíprocas entre los sectores institucionales (académico, público y privado)
Creación de un espacio de innovación	Intento de lograr objetivos articulados en la fase previa; establecer y/o atraer capital de riesgo público y privado (combinación de capital, conocimiento técnico y conocimiento empresarial)

Fuente: (Etzkowitz, 2009) *la triple hélice*.

El nivel (multinacional, nacional y regional) también debe tomarse en cuenta. En el nivel regional se puede encontrar este traslapamiento de esferas institucionales, que involucra las áreas de conocimiento, de consenso y de innovación creadas en la intersección de las esferas. No es necesario este orden en la secuencia. Una inversión de los órdenes tradicionales de las etapas del desarrollo existe entre los posibles resultados. Cualquier

etapa puede ser la base para el desarrollo de otras, pues el desarrollo cabal de la triple hélice debe eventualmente comprender a los tres elementos (Etzkowitz, 2009).

Estos espacios son creados como una consecuencia de un cambio en los valores entre los promotores del desarrollo económico regional, desde un foco único de "clima empresarial" y subsidios a compañías para crear las condiciones del desarrollo económico basado en el conocimiento. Un indicador de este cambio es la creciente implicación de universidades y otras instituciones aisladas generadoras de conocimiento, tales como las Academias de Ciencias, en el desarrollo regional. El primer paso en el proceso de tres etapas del desarrollo económico basado en el conocimiento es la creación de "áreas de conocimiento" o concentraciones de las actividades relacionadas con la I&D en un área local. La existencia de tales conjuntos "reticulados" ha sido identificado como un precursor del desarrollo económico regional basado en el conocimiento (Casas, Gortari y Santos, 2000), (Etzkowitz, 2009).

Conclusiones.

Los beneficios que se pueden obtener mediante la vinculación de empreaa-universidad son indudables, sin embargo, con las existentes barreras para que esto se logre, aún sigue siendo tema de estudio, puesto que a pesar de que se ha intentado, aún continúan los fracasos para realizar una vinculación efectiva.

A partir del análisis documental, es necesario aproximar un modelo teórico de vinculación para fomentar la vinculación entre el sector servicios y los centros de investigación, tomando especial hincapié en cómo trabajar las barreras que impiden se pueda transferir tecnología. Puesto que la Ciudad de Puerto Vallarta necesita una reingeniería dentro de su industria, particularmente en el sector servicios, ya que es a partir de este sector que se genera la mayor parte de la derrama económica, es por esto que se debe de manera principal, impulsar a este sector para que pueda adquirir nuevos procesos y formas de llevarse a cabo, mismas que contribuyan al desarrollo y crecimiento empresarial que impacte mejorando la situaciones económicas y las condiciones de vida.

Bibliografía

0CDE. (2012). *Evaluación de la OCDE del sector de las nuevas empresas basadas en el conocimiento.* Recuperado el 01 de 06 de 2015, de http://www.oecd.org/centrodemexico/Evaluaci%C3%B3n_de_la_OCDE_del_sector_de_las_nuevas_empresas_%20IMPRENTA-1.pdf

Acuña, P. (1993). *Vinculación Universidad-Sector productivo.* Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de http://publicaciones.anuies.mx/pdfs/revista/Revista87_S2A3ES.pdf

Aguilar, C. R. (2009). *Revista de cultura e turismo.* Recuperado el 2015 de febrero de 2, de http://www.uesc.br/revistas/culturaeturismo/edicao4/artigo_1.pdf

Alarcón, M. (2008). *concyteg.gob.mx.* Recuperado el 09 de 10 de 2014, de Los factores de vinculación universidad-empresa -gobierno y su efecto en las innovaciones e: el caso de la industria de software ZMG: http://www.concyteg.gob.mx/formulario/MT/MT2008/MT1/SESION3/MT1_ALARCON.pdf

Albarracín, D., T. Johnson, B., & P. Zanna, M. (S/A). *Manual de actitudes.* Recuperado el 07 de Septiembre de 2015, de https://psicologiaexperimental.files.wordpress.com/2010/03/albarracin-traduccion.pdf

Amado, J. R. (S/A). *economía unam.* Recuperado el 15 de 02 de 2015, de cel significado de los servicios a empresas intensivos en conocimiento, El sector servicios en la economí: http://herzog.economia.unam.mx/lecturas/inae3/romeroaj.pdf

ANFECA. (2005). *Vinculación.* México: ANFECA.

Ávila, A. M. (1992). *Ciencias sociales aplicadas a la organización.* Naucalpán de Juárez, Edo. de México: McGraw Hill.

Becerra Bizarrón, M., Cortes Palacios, E. M., Zuñiga Bobadilla, L. I., & Alegría García, N. L. (Julio de 2014). *El desarrollo de la Mipyme y la vinculación universitaria en Puerto Vallarta, Jalisco.* Recuperado el 13 de Enero de 2015, de eujournal.org/index.php/esj/article/download/3788/3604

Belausteguigoitia Rius, I., Patlán Pérez, J., & Compeán Flores, G. (s.f.). *Congreso Internacional de Contaduría, Adminsitración e Informática.* Recuperado el 01 de 03 de 2015, de Creación y marcha de negocios en la economía formal: http://cedef.itam.mx/sites/default/files/u489/creacionymarchadenegocioseneconomiaformaleinformalunamedimpresa.pdf

Bernal, A. O. (2007). *Las relaciones Humanas, psicologia social , teórica y aplicada.* Madrid, España: Biblioteca Nueva psicologia universidad.

Blázquez Santana, F., Dorta Velázquez, J. A., & Verona Martel, M. C. (2006). *scielo.org.* Obtenido de http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v19n31/v19n31a07.pdf

Borrego, A. A. (2009). *Ra Ximhai.* Recuperado el 04 de 02 de 2015, de Vinculación universidad empresa y su contribución al desarrollo regional: www.uaim.edu.mx/.../13%20Vinculacion%20Universidad%20AIDA.pdf

Briñol , P., Falces, C., & Becerra, A. (2002). *Universidad Autónoma de Madrid.* Recuperado el 12 de Agosto de 2015, de Cambio de actitudes implícitas: http://www.uam.es/otros/persuasion/papers/Actitudes.pdf

Bueno, M. J. (2008). *El proceso innovador y tecnológico.* España: Netbiblio.

Bustamante, J. C. (2002). *Uniersitat Rocira I Virgili.* Recuperado el 10 de 09 de 2015, de Análisis de los componentes acitudinales de los docentes hacia la enseñanza de la Matemática.: www.tdx.cat/bitstream/10803/8906/3/02CapituloParteI.pd

Cárdenas Gómez, E. P., & Rodríguez Bautista, J. J. (agosto de 2012). *La transformación urbana de Puerto Vallarta, Jalisco.* Recuperado el 19 de 02 de 2015, de http://www.redalyc.org/pdf/676/67623463016.pdf

Carrillo, E. (10 de Abril de 2014). *Universidad de Guadalajara.* Recuperado el 12 de Octubre de 2014, de Pobre la vinculación entre investigador, empresa, gobierno y sociedad en México: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yY1N-4nk5YwJ:www.udg.mx/es/noticia/pobre-la-vinculacion-entre-investigador-empresa-gobierno-y-sociedad-en-mexico+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=mx

Castillo, H. G. (2010). *El modelo de la triple hélice com un medio para la vinculación entre la universidad y empresa.* Recuperado el 03 de 05 de 2015, de http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan044042.pdf

Chiavenato, I. (2010). *Innovaciones de la administración. Tendencias y estrategias, los nuevos paradigmas.* México, D.F.: Mc Graw Hill, 5ta. edición.

CONACYT, D. d. (Junio de 2015). 1er. congreso internacional de investigación en escuelas y facultades de negocios. *Vinculación para generar desarrollo tecnológico*. Universidad Autónoma de Nuevo León, México.

Correa, J. E. (S/A). *INFLUENCIA DEL CAPITAL HUMANO PARA LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR MANUFACTURERO DE CELAYA, GUANAJUATO.* Recuperado el 15 de 02 de 2015, de eumed.net: http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/problemas-pymes.html

Cortés Palacios, E. M., Becerra Bizarrón, M. E., & Sandoval Ballesteros, G. D. (04 de Octubre de 2013). *Congreso internacional de contaduría, administración e informática.* Recuperado el 25 de Septiembre de 2014, de Vinculación universitaria, una alternativa efectiva para el fortalecimiento de la pyme: http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xviii/docs/1.32.pdf

Dachary, A. C., & Arnaiz Burne, S. M. (2004). *Desarrollo y turismo en la costa de Jalisco.* Puerto Vallarta: Universidad de Guadalajara.

DENUE. (s.f.). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas.* Recuperado el 07 de 03 de 2015, de http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx

Dutrénit, G. (2013). *youtube*. Recuperado el 10 de 09 de 2014, de Canales y beneficios de la vinculación investigadory empresas: http://www.youtube.com/watch?v=VSViF_dKQW8

economía, L. g. (s.f.). Recuperado el 05 de 03 de 2015, de http://www.economia48.com/spa/d/sectores-economicos/sectores-economicos.htm

empresa, C. y. (S/A). *Universidad de Jaén.* Recuperado el 29 de 04 de 15, de http://www4.ujaen.es/~cruiz/diplot-4.pdf

empresario-anónimo, E. (2011). *el empresario.com.mx.* Recuperado el 01 de 03 de 2015, de http://elempresario.mx/actualidad/falta-prevision-fracaso-pymes-0

Espinoza Morales, F., Zallas Esquer, L. A., & Rochin Wong, F. E. (S/A). *Investigación académica sin fronteras.* Recuperado el 15 de 11 de 2014, de Los beneficios de la vinculación para el departamento de ciencias económico administrativas y para el sector productivo: http://www.revistainvestigacionacademicasinfrontera.com/files/11-5.pdf

Espíritu, R. (21 de Enero de 2015). *Gobierno del Estado de Jalisco*. Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de http://www.jalisco.gob.mx/es/jalisco/municipios/puerto-vallarta

Etzkowitz, H. (2009). *La triple hélice: universidad, industria y gobierno*. Recuperado el 03 de 05 de 2015, de ANUIES: http://www.sivu.edu.mx/portal/noticias/2009/VinculacionLatriplehelice.pdf

Francia, J. A. (2014). *Turismo, identidad y espacio público en Puerto Vallarta, México.* Recuperado el 15 de 02 de 2015, de revista de turismo y patrimonio cultural: http://www.pasosonline.org/Publicados/12214/PS0214_18.pdf

Fundación por la Socialdemocracia de las Américas, A. (2008). *fusda.org.* Recuperado el 19 de 02 de 2015, de http://www.fusda.org/Revista%2014/Revista14-3%20ELTURISMOENMEXICO.pdf

García del Junco, J., García Álvarez de Perea, J., & Ramírez García, C. (2015). *Integrando el aprendizaje en equipo , el estudio de casos y el aprendizaje basado en problemas en asignaturas de contabilidad: errores básicos y recomendaciones.* Recuperado el 08 de 12 de 2015, de Internationa Journal of Educational Research and Innovation: http://www.upo.es/revistas/index.php/IJERI/article/view/1469/1183

Gómez, E. P. (29 de Mayo de 2013). *El aeropuerto de Puerto Vallarta, factor de impulso del turismo nacional e internacional.* Recuperado el 19 de Enero de 2015, de Redalyc: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39831596003

González Moreno, M., del Río Gómez, C., & Domínguez Martínez, J. (S/A). *Los servicios: concepto, clasificación y problemas de medición.* Recuperado el 20 de 02 de 2015, de dialnet: file:///C:/Users/gracykellyavila/Downloads/Dialnet-LosServiciosConceptoClasificacionYProblemasDeMedic-1317365.pdf

Guadalajara, U. d. (2014). *Plan de desarrollo institucional 2014-2030.* Recuperado el 03 de 12 de 2014, de http://cucsur.udg.mx/sites/default/files/adjuntos/plan_de_desarrollo_institucional_2014-2030.pdf

Guardado, G. M. (2009). *Turismo, globalización y desarrollo local: Puerto Vallarta y los retos del porvenir.* Recuperado el 12 de 02 de 2015, de http://www.redalyc.org/pdf/312/31221535007.pdf

Guerra, P. (2010). *Estudio Sobre la Percepción en Innovación y Desarrollo entre los administradores de pequeñas y medianas empresas, caso de estudio: Monterrey, Nuevo Leon.* Recuperado el 02 de 05 de 2015, de http://www.spentamexico.org/v5-n2/5%282%29246-276.pdf

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Luico, P. (2003). *Metodología de la investigación.* México, D.F.: Mc Graw Hill.

Hernández, R. R. (2007). *Las mipymes en Latinomérica.* Recuperado el 01 de 03 de 2015, de www.researchgate.net/...MIPYMES.../0a85e52da98319c646000000.pd

INEGI. (s.f.). *INEGI cuéntame.* Recuperado el 02 de 03 de 2015, de http://cuentame.inegi.org.mx/economia/default.aspx?tema=E

INEGI. (s.f.). *Micro,pequeña y mediana empresa.* Recuperado el 10 de 02 de 2015, de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf

Jaimes, E. R. (Junio de 2013). *El economista.* Recuperado el 12 de 09 de 2014, de México, sin plan para la innovación: http://eleconomista.com.mx/entretenimiento/2013/06/26/mexico-sin-plan-innovacion

Kauth, A. R. (1972). *Redaly.org.* Recuperado el 09 de Septiembre de 2015, de Aportes experimentales a la teoría del equilibrio congnoscitivo: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80540303

Lucca, G. (S/A). *El triángulo de Sábato como paradigma de uan exitosa inserción internacional.* Recuperado el 03 de 05 de 2015, de http://www.geic.com.ar/2010/wp-content/uploads/2014/05/lucca.pdf

María Dolores Puga González, M. S. (2011). *LA DIVERSIFICACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LOS SERVICIOS SOCIALES PARA LAS PERSONAS MAYORES EN ESPAÑAY SUECIA.* Recuperado el 20 de 02 de 2015, de http://www.redalyc.org/BusquedaAutorPorNombre.oa?q=%22Gerdt%20Sundstr%C3%B6m%22

Marroquín Arreola, J., & Ríos Bolivar, H. (2012). *Inversión en investigación y crecimiento económico: un análisis empírico desde la perspectiva de los modelos de I+D.* Recuperado el 02 de 05 de 2015, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-16672012000400001&script=sci_arttext

Mejías, N. (2011). *Odiseo revista electrónica de pedagogía ISSN.* Recuperado el 12 de Agosto de 2015, de Instituto Universitario Pedagógico "Monseñor Arias Blanco": http://odiseo.com.mx/libros-resenas/2011/07/escalas-actitudes-en-investigacion

México, E. E. (S/A). *Explorando México.* Recuperado el 20 de 02 de 2015, de http://www.explorandomexico.com.mx/about-mexico/6/130/

Moncayo, E. P. (S/A). *economía UNAM.* Recuperado el 18 de 02 de 2015, de Desarrollo regional: http://www.economia.unam.mx/academia/inae/inae5/536.PDF

Mora, F. I. (2001). *Diseño, planeación e implementanción estratégica de la microempresa; carniceria el titis.* Recuperado el 25 de 02 de 2015, de digeset.col/tesis_posgrados: http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Francisco_Israel_Davalos_de_la_Mora.pdf

Orive, A. (2015). *Minuta de Ley para Impulsar el Incremento sostenido de la produtividad y la competitividad de la economía nacional*. Recuperado el 13 de 06 de 2015, de senado.gob.mx: http://www.senado.gob.mx/comisiones/comercio_fomento/reu/docs/110315_Adolfo_Orive.pdf

Palacios, E. M. (01 de 05 de 2015). Vinculación,ANFECA. Puerto Vallarta, Jalisco.

Pedroza Zapata, Á. R., & Sánchez Gutiérrez, J. (2005). *Procesos de Innovación tecnológica en la pequeña y mediana empresa.* Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.

Pedroza Zapata, A., & Sánchez Gutiérrez, J. (2014). *Proceso de innovación tecnológica para la pequeña y mediana empresa.* Recuperado el 5 de 01 de 2015, de Researchgate.net: http://www.researchgate.net/publication/262637127_Procesos_de_innovacin_tecnolgica_para_la_pequea_y_la_mediana_empresa

Pervaiz K. , A., D. Shepherd, C., Ramos Garza, L., & Ramos Garza, C. (2012). *Administración de la innovación.* Naucalpan de Juárez, Edo. de México: Pearson.

Pervanz K. , A., D. Shepherd, C., Ramos Garcia, L., & Ramos Garcia, C. (2012). *Administración de la innovación.* Naucalpan de Juárez, Edo. de México: Pearson.

puertovallartanet. (S/A). *puertovallarta.net.* Recuperado el 07 de Marzo de 2015, de http://www.puertovallarta.net/espanol/informacion-general/historia.php

Ramírez, J. H. (1998). *Publicaciones ANUIES.* Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de Un diagnóstico sobre la vinculación Universidad-Empresa Conacyt-Anuies, México, Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología: http://publicaciones.anuies.mx/acervo/revsup/res107/art9.htm

Rodríguez Bautista, J. J., & Cárdenas Gómez, E. P. (Mayo de 2012). *Redalyc.org*. Recuperado el 05 de Febrero de 2015, de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67623463016

Rovira, S. (01 de 05 de 2015). Innovación y desarrollo en América Latina.

Rubiralta , M. (12 de Abril de 2010). La transferencia de la I+D en España, principal reto para la innovación. *Economia Industrial*, 27-28.

Ruiz, F. P. (2002). *Dialnet.* Recuperado el 10 de Junio de 2015, de dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1181505.pdf

Saavedra G., M. L. (2009). *Problemática y desafíos actuales de la vinculación universidad empresa, el caso mexicano.* Obtenido de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/31141/1/articulo8.pdf

Salgador, J. P. (2004). *Las pymes en México.* Recuperado el 01 de 03 de 2015, de tesis uson: http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17722/capitulo4.pdf

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación.* México, D.F.: Mc Graw Hill.

Sánchez, S., & Mesa, M. C. (1996). *Red didactalia.* Recuperado el 04 de Septiembre de 2015, de Capítulo 5 Teoria General de las Actitudes. Construcción de escalas de actitudes de tolerancia y cooperación para un contexto multicultural: http://faparioja.info/comunidad/comunidadesdeaprendizaje/recurso/actitudes-hacia-la-tolerancia-y-la-cooperacion-en-/23660401-6dd4-468b-8a0d-448d4b78288c

Sapien, A. L., Piñon Howlet, L. C., & Gutierrez, M. C. (Julio de 2015). *EU journal.* Recuperado el 02 de 10 de 2015, de Relaciones recíprocas en el modelo Triple Hélice mediante variables de interacción: eujournal.org/index.php/esj/article/download/5969/5755

Semerena, R. E. (02 de Mayo de 2014). *El economista.* Recuperado el 10 de Octubre de 2014, de La universidad y el aparato productivo: responsabilidad compartida: http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/la-universidad-y-el-aparato-productivo-responsabilidad-compartida.html

Seminario, V. Q. (2011). *Responsabilidad empresarial, balances y perspectivas.* Obtenido de http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2012/03/21/articulo3.pdf

SEP. (2012). *Secretaría de Educación Pública.* Recuperado el 02 de Noviembre de 2014, de http://www.sep.gob.mx/es/sep1/C0390411#.VhIP024QvIU

Silva, H. R. (abril de 2012). *Una década de participación del Producto Interno Bruto de Pto. Vta. al Edo. de Jalisco*. Recuperado el 13 de 02 de 15, de http://www.uaa.mx/investigacion/revista/archivo/revista54/Articulo%205.pdf

Social, P. (S/A). *psicologiauned.com.* Recuperado el 11 de 08 de 2015, de http://www.psicocode.com/resumenes/TEMA5SOCIAL.pdf

Solis, L. (1986). *La economía mexicana, análisis por sector y su distribución.* México, D.F.: Fondo de Cultura Económica S.A. de C.V.

Solleiro , J. L., Ritter Do Santos , E., & Escalante, F. (2009). *cambio.tec.org.* Recuperado el 27 de 10 de 2014, de En búsqueda de un sistema de prácticas para la vinculación exitosa de universiades y centros de I+D con el sector productivo: http://www.cambiotec.org.mx/cyted/interiores/documentos/contratos/Solleiro-Ritter-Escalante.pdf

Soria, J. C., & Rodríguez, C. (2011). *clio.rediris.es.* Recuperado el 01 de 03 de 2015, de El sector servicios en la economía global: transformaciones y consecuencias: http://clio.rediris.es/n37/oposiciones2/tema08.pdf

Spadaro, G. S. (2011). *Puerto Vallarta, la formación de un destino.* Puerto Vallarta, Ixtapa: Universidad de Guadalajara.

toño, p. y. (2014). *pepe y toño.com.mx.* Recuperado el 20 de 02 de 2015, de http://pepeytono.com.mx/novedades/2011/07/fracasan_43_de_pymes_por_mala_administracion

Toño, P. y. (07 de Julio de 2015). *Pepe y Toño.* Recuperado el 12 de Agosto de 2015, de Fracasan 43% de Pymes por mala administración: http://pepeytono.com.mx/novedades/2011/07/fracasan_43_de_pymes_por_mala_administracion

Torrecilla, F. J. (S/A). *Cuestionario de la escala da actitudes*. Recuperado el 21 de Septiembre de 2015, de Universidad Autónoma de Madrid: https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/Met_Inves_Avan/Materiales/Apuntes%20Instrumentos.pdf

Torres, A., & Becerra, N. (2010). *Características de los investigadores como determinantes de la vinculación academia-empresa en el caso México.* Recuperado el 13 de Marzo de 2015, de http://www.concyteg.gob.mx/formulario/MT/MT2010/MT2/SESION3/MT23_ATORRESV_047.pdf

UAEH, C. d. (Abril de 2012). *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.* Recuperado el 04 de 12 de 2014, de http://www.uaeh.edu.mx/adminyserv/gesuniv/div_vin/docs/mod__vin_uaeh_2.2.pdf

Ubillos, S., Mayordomo, S., & Páez, D. (S/A). *Euskal Herriko Uniberstisitatea.* Recuperado el 10 de Septiembre de 2015, de Componentes de la acción razonada y acción planificada: http://www.ehu.eus/documents/1463215/1504276/Capitulo+X.pdf

Ubillos, S., Mayordomo, S., & Páez, D. (S/A). *www.ehu.eus.* Recuperado el 12 de Agosto de 2015, de http://www.ehu.eus/documents/1463215/1504276/Capitulo+X.pdf

unadm. (2014). Recuperado el 27 de 02 de 2014, de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/356012/356012_EXE/innovacion%20y%20creatividad%20empresarial/sectores_empresariales.html

universal, E. (s.f.). *el universal.* Recuperado el 01 de 03 de 2015, de http://www.eluniversal.com.mx/notas/710522.html

Vallarta, F. d. (2014). *Visita Puerto Vallarta*. Recuperado el 04 de Febrero de 2015, de http://www.visitapuertovallarta.com.mx/descubre-pv/conoce

Virgen Aguilar, C. R. (2009). *Revista de cultura e turismo.* Recuperado el 02 de Febrero de 2015, de http://www.uesc.br/revistas/culturaeturismo/edicao4/artigo_1.pdf

Virgen Aguilar, C. R., & Ruiz de León, C. G. (2011). INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA Y ECONÓMICA DE LA REGIÓN DE PUERTO VALLARTA- BAHÍA DE BANDERAS: DATOS PARA LA TOMA DE DECISIONES. *Revista de investigación en turismo y desarrollo local*.

Weismantel, G. E., & Kisling Jr, K. W. (1991). *Crecimiento empresarial. Claves exitosas para compañías en expansión.* Colombia: Mc- Graw-Hill Interamericana.

Estrategias Organizacionales Centradas en Innovación Social

Alberto Navarro Alvarado[1]
Cynthia Dinorah González Moreno[2]

[1]Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - Academia de Ingeniería en Gestión Empresarial, alberto.navarro@tecvallarta.edu.mx
[2]Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta - Academia de Ingeniería en Gestión Empresarial, cynthia.gonzalez@tecvallarta.edu.mx

Estrategias Organizacionales Centradas en Innovación Social

Resumen

El presente documento pretende explicar la relación que existen entre programas de innovación social con empresas de cualquier tamaño como un lineamiento estratégico importante, realizando una distinción entre las nociones generales que existen entre innovación, tamaño empresarial, complejidad y generación de proyectos innovadores a nivel organizacional. Se realiza un abordaje general, desde la concepción de la innovación a partir de la creatividad, hasta lineamientos estratégicos que pueden adoptarse para la gestión y generación de innovación social.

Palabras Clave: Innovación, innovación social, estrategia organizacional

Organizational Strategies Based Upon Social Innovation

Abstract

This paper explains the relationship identified among social innovation programs and any size business organizations as a very important strategic action. We expose a distinction among business size, complexity and capability to generate innovative organizational projects. Also we present a general perspective to the innovation initiative due to creativity and strategic inventiveness that can be adopted to design and generate social innovations.

Keywords: Innovation, Social Innovation, Organizational Strategy

Introducción

El mundo pasa en estos momentos por una crisis en sectores económicos, sociales y ambientales, que se han puesto de manifiesto con mayor fuerza gracias a la globalización en las comunicaciones y los cambios sociales y culturales. Esta crisis pone de manifiesto el deterioro social y el agotamiento y explotación de los recursos naturales.

Las regulaciones gubernamentales, la preocupación de asociaciones y de la sociedad en general por el cuidado del medio ambiente ha obligado a los fabricantes a llevar al mercado productos más duraderos, que utilicen y consuman menos energía y, en muchos casos, elaborados

de productos reciclados o productos de re-huso. La humanidad ha tenido un desarrollo tecnológico en las últimas décadas importante, incluso acelerado, esto confirma la idea de que existe una posibilidad de interés para ser seres autosuficientes, pero también lleva a acciones de exclusión, deterioro ambiental, escases de recursos, entre otras repercusiones que de ahí devienen.

Todo lo anterior hace que la atención se centre en las organizaciones, ya que estas son las proveedoras de productos y servicios por excelencia, y son éstas, sumadas a los gobiernos, las que marcan el desarrollo de los sectores productivos, utilizando la creatividad e innovación.

Las organizaciones han optado por la innovación como un vía obligada para poder generar sistemas estratégicos que atiendan las imperiosas necesidades de sustentabilidad sobre productos, procesos y servicios. Aunque figura la importante cuestión respecto a la concepción de innovar.

En un amplio sentido, innovar es mejorar y cambiar para bienestar y transformación positiva del entorno, aunque es un esfuerzo económico que demanda un extenso conjunto de procesos complementarios no necesariamente dirigidos al bienestar social, sino económico, tales como la comercialización, diseño de producto, investigaciones de mercado, entre muchos otros asociados a la organización empresarial (Golder, Shacham y Mitra, 2009).

De esta suerte, es fácil suponer que la empresa innova con la finalidad de crear riqueza para mejorar así las condiciones dentro de la misma organización (Damanpour y Evan, 1984). La innovación es, pues, un proceso centrado principalmente en ideas intencionadas y dirigidas a la mejora de algo existente a través de la creatividad (Anderson, De Breu y Nijstad, 2004); pero generar ideas sobre un producto ya desarrollado es una limitante al proceso creativo *per se*, por lo que al añadir complementos conceptuales a la idea misma de innovar se vuelve una tarea compleja, extensa y confusa.

Hasta este punto, queda entendido que la innovación surge como una necesidad de las organizaciones para asegurar mayores beneficios mediante la búsqueda de mejoras en productos ya existentes, lo cual implica, muchas veces, la creación de nuevos productos, como sucede con la innovación radical, o el desarrollo de imagen con estos fines, todo bajo un esfuerzo continuo de aprovechar la creatividad mediante procesos organizacionales de comercialización; no obstante, cuando a la innovación se le agrega la noción social, ¿Qué implicaciones trae consigo la gestión de innovación en las organizaciones?, ¿por qué es un procedimiento que parece limitado a las grandes empresas? En todo caso, ¿puede cualquier empresa innovar?, ¿cómo puede ser beneficiosa para cualquier organización la innovación social?, ¿cuál es el carácter estratégico de la innovación social para dichas empresas?

Gestión de la Innovación

La innovación sucede en dos niveles principales, a saber, de forma individual y de forma empresarial; en cualquier caso, se pueden establecer como un proceso compuesto por tres etapas principales, siendo éstas, generación, desarrollo e implementación de una nueva idea o comportamiento (Damanpour, 1996).

Se puede decir, entonces, que el primer paso para innovar consiste en sobrepasar los paradigmas imperantes de forma tal que puede suceder una idea creativa. Los paradigmas son creencias, que por uso o costumbre se dan por sentadas y que establecen un comportamiento, de ahí que la innovación implique también a éstos. Las organizaciones innovadores parten, entonces, de una noción general de benevolencia para las nuevas ideas, así como la flexibilidad para generar cambios en los procesos y líneas de acción dentro de la empresa (Ettlie, 1980; Pearce y Ensley, 2004).

Una segunda fase, es el desarrollo de las ideas. Aunque más que un desarrollo, es la protocolización para la transformación de la creatividad en productos explotables (Ciabuschi, Forsgren y Martín, 2011). Ésta normalmente ocurre a través de trabajo por equipos, una visión compartida y la intención grupal corporativa para generar cambios (Albanese, 1985; Amabile, *et al.*, 1996).

Desde la propuesta original para la innovación de Van de Ven (1986), una idea es innovadora si tiene éxito, de otra forma no es más que una buena idea. Lo que lleva a analizar la tercera etapa del proceso innovador: la implementación. Esta parte es crucial para el estudio de la organización, ya que implica forzosamente la generación de cambios en varios niveles, tales como procesos, tareas, rutinas y comportamientos (Anderson, *et al.*, 2004).

Cuando se entra en la etapa más compleja del proceso innovador, esto es, la implementación de la innovación se concibe una compleja urdimbre que demanda varios elementos, muchos de éstos de índole estructural y ambiental, tales como condiciones motivacionales adecuadas, incentivos, gestión y generación de una "cultura innovadora", departamentalización, divisionalización, entre otras tareas organizativas (Baer y Frese, 2003). Hay que tener presente, sin embargo, que esta etapa, a diferencia de las dos anteriores, es deliberada e intencionalmente provocada por la organización misma, esto es, los procesos se encuentran incorporados a actividades mismas de la organización, por lo que presentarán las mismas, o más, implicaciones que cualquier otra rutina organizacional (Ettlie y Reza, 1992).

Hic et nuc, se entiende que la innovación es un proceso intrínseco, incluso si se "adoptan" conceptos externos, su institucionalización, implicará cambios internos (Amabile, *et al.*, 1996). Lo

anterior permite pensar que la innovación descansa en la organización misma, la cual tiene una naturaleza social, que no es otra cosa que la coordinación de las acciones individuales, la cual acaece en el seno organizacional gracias a la aplicación efectiva de rutinas, procedimientos y normatividades. Ahora bien, ¿qué implicaciones trae consigo la gestión de innovación dentro de las organizaciones?

La Organización como Ente Social

Definir la organización se ha vuelto una tarea compleja; de cierta forma es definir a la sociedad *per se*. Recuperando las nociones que el propio Weber estableció, y omitiendo los eufemismos que rodean la concepción misma de una sociedad selectiva de grupos, resta un concepto poco adornado para un conjunto corporativo excluyente con base en funciones, lo cual es necesario, pero no suficiente para un concepto.

Se dice, incluso, que la organización tiene funciones específicas, particularmente sociales, aunque atiende a otra clase de objetivos no necesariamente de este tipo. No es tarea simple, pues, hablar de funciones, puesto que se apela forzosamente a perspectivas gnoseológicas de un fenómeno que es, de hecho, de naturaleza social.

La base fundamental de esta percepción es la establecida por Weber (1947), quien afirma que una organización es un colectivo gobernado por un líder y, normalmente, un grupo corporativo que establece reglas y opera bajo una jerarquización para garantizar su cumplimiento, de esta suerte, quien quiera pertenecer a la organización deberá someterse a las reglas de ésta.

La perspectiva sobre la innovación en la literatura de vanguardia se concentra en aspectos de índole económica, más que en los problemas técnicos a los que se enfrenta el proceso creativo en el ámbito organizacional (Fabrizio y Thomas, 2012). La confusión principal radica en aceptar la innovación empresarial como un cúmulo de situaciones concretas, causales y no consecuentes, de una condición económica disociada, hasta cierto punto, del eje causal mayor, esto es, un fuerte institucionalismo imbricado en condiciones consecuentes a la innovación, entre ellas el desarrollo económico, la equidad, el crecimiento, el emprendurismo, desarrollo de nuevos productos, entre muchos otros (Fabrizio y Thomas, 2012; Warnecke, 2013; Chatterji y Fabrizio, 2014).

De esta forma, la innovación acaece en un contexto dado que rodea a la organización misma, bajo un conjunto de condiciones muy concretas —incluso provocadas por ésta—, y debiera contribuir al logro de objetivos organizacionales individuales que traigan beneficios colectivos por su intervención en los sistemas económicos regionales o globales, según sea su impacto (Appleyard, 1996; Almeida y Phene, 2004). Bajo esta perspectiva surgen preguntas importantes sobre la función institucional para la gestión de la innovación, particularmente hablando de instituciones educativas, ¿cómo puede aprovechar la organización la innovación desde un punto de vista estratégico?, ¿cómo se determina un proceso innovador para una empresa?

La organización es una plataforma facilitadora de la innovación a nivel social, ya que, de hecho, sucede en este mismo; por otra parte, esta mediación sólo será posible si logra institucionalizarse el proceso de innovación, esto es, las diversas fases que son necesarias para que la creatividad pueda canalizarse y convertirse en un producto, proceso o comportamiento innovador (Young, 2011).

Por su parte, las organizaciones, de forma endógena, deberán presentar una estructura organizacional que les permita admitir desarrollos tecnológicos adecuados a sus características; esto es, mecanismos organizacionales de soporte que faciliten la transferencia cognitiva, esto como un paso previo a la innovación, sin pasar por alto las condiciones propias de la innovación y el desarrollo que devengan de procesos de transferencia forzosamente implicados por los modelos para la gestión de innovación aplicados (Martínez, González y Rojas, 2006; Beraza y Rodríguez, 2010).

En este punto se suscita algo interesante, la innovación implica romper paradigmas y generar rutinas nuevas sustentadas en creatividad, sin embargo, esto no sucede a menos que se formalice o institucionalice un proceso creativo dentro de un entorno adecuado, entonces, ¿cómo deben ser los procesos organizacionales para la gestión de innovación?

Los Procesos Organizacionales para la Innovación

De acuerdo con Damanpour (1996), existen dos factores importantes que determinan las capacidades organizacionales para la gestión de innovación, a saber, la complejidad estructural y el tamaño de la empresa, ambos asociados directamente al flujo de conocimiento dentro y fuera de la

organización. Esta tesis, expuesta hace un par de décadas denota la prerrogativa que los estudios previos sobre innovación hacen sobre la capacidad para innovar por parte de las organizaciones, siendo principalmente, una cuestión de tamaño, capital e inversión en investigación y desarrollo (Kossek, 1987; Henderson y Clark, 1990; Howell y Higgins, 1990).

El conocimiento es un ingrediente importante en esta ecuación organizacional para la innovación, ya que la existencia y flujo de éste, permiten mejores condiciones para la innovación (Tushman, 1977; Kogut y Zander, 1992; Ciabuschi, *et al.,* 2011).

Se distinguen, entonces, dos tipos de flujos de conocimiento, dentro de la empresa (interfirma)[2] y fuera de ella (intrafirma)[3]. Dichos flujos se verán afectados por el grado de dispersión del conocimiento y las formas en que éste se presente —como por ejemplo, rutinas, relaciones con proveedores, clientes y otras semejantes— (Teece, 1989), mismos que pueden ser interpretados como costos de transacción y, por ende, como una función de las utilidades. De tal suerte que las variaciones de los beneficios percibidos en la difusión de conocimiento son mayores en industrias con entornos más acelerados de procesos de R&D (Appleyard, 1996).

Dicho conocimiento tiene manifestaciones concretas mesurables de innovación, tradicionalmente concebidas como patentes sobre diseño de productos, métodos y procesos (Makino, *et al.,* 2004) a nivel interno y, a manera de estandarización a nivel mercado; aunque esto sólo ocurre en empresas de gran tamaño o con capacidad económica considerable, esto es, multinacionales (Ciabuschi, *et al.,* 2011). Las empresas de tamaño pequeño son, normalmente, intensivas en conocimiento implícito que no se patenta, sino que se estandariza para entrar en un marco de innovación procesual principalmente (Mills y Margulies, 1980).

La innovación para las empresas centradas en servicios no puede ser considerada de forma tradicional, ya que mucho se ha hablado sobre las características, elementos y relaciones implicados en la destrucción creativa y la innovación radical, de hecho, no es un tema nuevo (von Hippel, 1998; 2005). En un concepto limitado, de acuerdo con Birkinshaw y Mol (2008), se entiende la innovación como: "la invención e implementación de prácticas administrativas, procesos, estructuras, o técnicas que son nuevas en su ámbito de estudio y contribuirán al logro de los objetivos organizacionales".

Una situación interesante es la adopción de cambios organizacionales, mismos que, aunque parezcan mejores que los anteriores representan un tiempo importante de adopción e implementación (Young, 2011). Esta condición implica las relaciones para innovación de complejidad estructural, misma que se define y cuantifica con base en el número de puestos de

[2] Normalmente concebida ésta sólo en empresas corporativas o de gran tamaño en redes.
[3] Que puede ser entendida de dos maneras. Relaciones entre empresa *hermanas* (Gupta y Govindarajan, 2000), es decir, que pertenecen a la misma red; o bien, de empresas franquisitarias.

trabajo, estructura jerárquica, desempeño de tareas específicas entre otras, las cuales Damanpour (1996), tipificó en cuatro categorías principales, a saber, espaciales, laborales, jerárquicas y funcionales.

Por otra parte, lo que descansa sobre las cuatro categorías anteriores, es decir, la dimensión abstracta de la organización, se pues sus procesos, rutinas y tareas, presentan implicaciones coyunturales de complejidad aún más elevada, tales como compartir la visión ideológica, esto es, una cultura de la innovación, el entorno, incentivos y estímulos para la creatividad (Baer y Frese, 2003; Pearce y Ensley, 2004). De esta manera, se pude establecer que existen dos clasificaciones de procesos organizacionales para la innovación, siendo éstos, estructurales y funcionales, los cuales pueden ocurrir en cualquier organización, pero ¿en qué magnitud y tipo puede ser gestionada la innovación?

La Innovación Social y la Estrategia Empresarial

En los últimos años se ha hablado de cambio social o ingeniería social. La sociología ha convertido estos términos en objetos de estudio. La misma sociología define a la innovación social como una disciplina que demanda la función empresarial incluida en las operaciones organizacionales, de tal suerte que puedan integrarse funciones sociales y no sólo económicas a las empresas.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), define a la innovación social como una acción endógena de desarrollo social, que tiene como finalidad originar cambios novedosos, que den resultados positivos frente a situaciones de pobreza, hambre, discriminación, marginalidad y riesgo social, y que está puede ser aplicable en otras situaciones (Geoff, 2006).

Sin embargo, para las empresas la innovación implica costos, complejidades estructurales, factores facilitadores para la generación de ventaja competitiva y, como ya se argumentó antes, la necesidad de compartir una visión ideológica común, lo que implica situaciones organizativas internas (Schneider, 2007).

Algunos autores afirman que la innovación social puede afectar las relaciones de la sociedad y de gobierno, ya que pone de manifiesto la carencia y la insatisfacción de algunas necesidades básicas en ciertos sectores de la población, aunque éstas siempre tienden a existir (Shipmann, 1977; Geoff, 2006; Schneider, 2007).

Otros asocian a la innovación a ámbitos tecnológicos, concentrando incluso los procesos de generación y gestión de innovación a grandes conglomerados empresariales, normalmente de orden

internacional (Dunning, 1976; Almeida, 1996; Almeida y Phene, 2004). La innovación Social tiene su origen en la genialidad y compromiso que se tiene con la sociedad. Existen instituciones que impulsan ideas realmente innovadoras en aspectos importantes para el desarrollo de la sociedad, ocasionando el situar a la Innovación Social como una fuente inagotable de oportunidades para el desarrollo de un país.

La innovación se ha convertido en un recurso más para las organizaciones, ya que ésta tiene como resultado final la competitividad, sin embargo, la innovación social, posee características muy específicas que la hacen diferente a la innovación tecnológica, económica u organizacional. La innovación social, a diferencia de los otros tipos de proceso generadores de ideas, utiliza al recurso humano y su intelecto más que al recurso financiero, de igual forma busca satisfacer las necesidades de la sociedad con un gran impacto pero a bajo costo, mientras que la innovación económica y organizacional busca crear productos que generen altos grados de rentabilidad (Morelli, 2007; Young, 2011).

Se pueden identificar tres clases de Innovación Social, la primera, enfocada en la utilización de los recursos infrautilizados para dar respuesta las necesidades sociales. La segunda, es la combinación de procesos, recursos y productos para obtener resultados que se adapten a la localidad; la tercera, y última, son los movimientos sociales que detonen a los grupos relegados y marginados, dando así a conocer las necesidades y carencias de éstos (Rodríguez y Alvarado, 2008).

La Innovación Social tiene su justificación en la necesidad de nuevas estrategias en la organización para generar competitividad, en la crisis que tienen los gobiernos para garantizar el bienestar de los ciudadanos, en la ampliación de nichos de mercado, y por último, por los cambios sociales que generan un protagonismo de la sociedad (Rodríguez y Alvarado, 2008; Rey y Tancredi, 2010).

No se puede hablar de una Innovación Social, sin abordar el tema del Innovador Social. Separar la Innovación de la genialidad y valentía de los emprendedores que la llevan a cabo, sería una irresponsabilidad social para una organización o institución, a esto le llama innovación social descendente. Sin embargo, no todas las iniciativas de innovación social se enfocan al mismo tema, la innovación social ascendente, pro ejemplo, parte de la idea que no todas las innovaciones tienen su origen en personas o corporativos. La literatura socioeconómica, reconoce el fenómeno causa-efecto, considerando así a la comunidad como parte del proceso de desarrollo de innovación social (Geoff, 2006; Rey y Tancredi, 2010).

Desde un punto de vista estratégico, la innovación social tiene varias formas que pueden ser adoptadas en diversas escalas por las organizaciones, según su nivel de influencia, alcance e inversión (Ver Tabla 1).

Tabla 1: Estrategias organizacionales con base en lineamientos de innovación social

	Estrategia de innovación	*Ventaja competitiva*
Recursos Infrautilizados	• Asociaciones de participación colectiva, tales como Clusters, Networks, entre otros parecidos • Utilización de las TIC's para promoción y desarrollo de programas de acción social	• Generación de economías a escala • Reducción de costos de fabricación • Reducción de externalidades • Desarrollo de sistemas productivos innovadores • Generación de barreras de entrada para nuevos competidores
Combinar Procesos y Recursos Adaptados a la Localidad	• Uso y desarrollo de tecnologías locales sostenibles • Participar en concursos gubernamentales y de fondos internacionales para el desarrollo de productos innovadores sustentables • Generar asociaciones de transferencia tecnológica con instituciones educativas e institutos de investigación • Generar proyectos integrados múltiples en pro del desarrollo educativo, recreativo y de salud de las localidades	• Utilización de capital público para inversión en I+D • Colaboración con gobiernos locales, estatales, federales y asociaciones internacionales para el desarrollo local • Desarrollo de tecnologías *in situ* • Reducción de costos en innovación para el desarrollo de tecnología • Mejora de las cadenas de suministros • Reconocimiento de marca
Atención a grupos vulnerables mediante acción social	• Participar en programas públicos de apoyo monetario o en especie • Colaboración con sociedades civiles y programas de gobierno	• Publicidad implícita • Extensión de líneas de productos • Mejora de los canales de distribución

Fuente: Construcción propia.

La innovación social entonces, plantea un punto intermedio, en donde los agentes de cambio, tienen posturas en extremo radicales, que invitan a la confrontación, sin embargo, se suman ante la posibilidad de actuar en un sistema donde la tecnología, los procesos y los recursos se unen para impulsar el desarrollo (Sun, 1984). La innovación social contribuye a la regeneración de mecanismos que ayudan al desarrollo, donde hay innovación social, hay aprendizaje y cambio, lo

que da como resultado confianza para futuras innovaciones, mismas que en el futuro se convierten en políticas públicas centradas en un desarrollo sustentable (Geoff, 2006).

Conclusiones

Los procesos de cambios sociales se siguen haciendo presentes en todo el mundo en la actualidad y a lo largo de la historia, sin embargo, las aplicaciones tecnológicas son un complemento bastante limitado, pero muy útil para la innovación, como es el caso de las Tecnologías de la Información y comunicación (TIC´s), que son fundamentales en la Innovación Social.

Como puede apreciarse, innovar no necesariamente demanda una inversión intensiva, o bien, de una complejidad estructura de empresas multinacionales, sobre todo en las estrategias que puede adoptar la pequeña y mediana empresa centradas en innovación social.

La oportunidad de tener una mejor calidad de vida no debe de ir de la mano de la obsolescencia, existen tecnologías que favorecen la fabricación de productos y energías amigables con el medio ambiente, éstas generarían igual o mayor rentabilidad y participación en el mercado y la industria para las empresas, y asegurarían un mejor futuro para las generaciones venideras y el bienestar a la sociedad en general.

La Innovación Social, debe de ir de la mano de las innovaciones radicales, puesto que estas facilitan la generación de cambios en los paradigmas operantes, sin embargo, no es sólo innovar por el hecho mismo, o bien para la generación de beneficios económicos, las organizaciones deben de tomar en cuenta las necesidades reales de los consumidores e innovar en procesos y tecnología que den cómo resultado un producto con responsabilidad social y con un ciclo de vida más largo y duradero, esto es, un beneficio integral y centrado en la sociedad, ya que, a fin de cuentas, una organización y existe sólo en el seno de una sociedad sustentable.

Referencias Bibliográficas

Albanese, R., Van Fleed, D. (1985). Rational Behavior in Groups: The Free Riding Tendency. *Academy of Management Review*, Vol. 10(2), pp. 244-255.

Almeida, P. (1996). Knowledge Sourcing by Foreing Multinationals: Patent Citation Analysis in the U. S. Semiconductor Industry, *Strategic Management Journal,* Vol. 17 (Winter, SI), pp. 155-165

Almeida, P. y Phene, A. (2004). Subsidiaries and Knowledge Creation: the Influence of the MNC and Host Country on Innovation. *Strategic Management Journal*, 25 (9), pp. 847-864.

Amabile, T., Conti, R., Coon, H., Lazenby, J., Herron, M. (1996). Assessing the Work Enviornment for Creativity. *Academy of Management Journal,* Vol. 39 (5), pp. 1154-1184.

Anderson, N., De Breu, C., Nijstad, B. (2004). The Routinization of Innovation Research: A Constructively Critical Review of the State-of-the-Science. *Journal of Organizational Behavior*, Special Issue, Vol. 25 (2), pp. 147-173.

Appleyard, Melissa (1996). How does Knowledge Flow? Interfirm Patterns in the Semiconductor Industry. *Strategic Managment Journal*, Winter Special Issue, Vol. 17, pp. 137-154.

Baer, M. y Frese, M. (2003). Innovation is not Enought: Climates for Initiative and Psychological Safety, Process Innovation and Firm Performance. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 24 (1), pp. 45-68.

Damanpour, F., Evan, W. (1984). Organizational Innovation and Performance: The problema of organizational lag. *Administratvie Science Quarterly*, Vol. 9 (2), pp. 392-409.

Ciabuschi, F., Forsgren, N., Martín, O. (2011). Rationality vs Ignorance: The Role of MNE Headquarters in Subsidiarie's Innovation Process. *Journal of International Business Studies*, Vol. 42 (7), pp. 958-970.

Chatterji, A. y Fabrizio, K. (2014). Using users: when does external knowledge enhance corporate product innovation? *Strategic Management Journal*, 35(10), pp. 1427-1445.

Dunning, Jhon (1976). "La Empresa Multinacional: Antecedentes", en: La Empresa Multinacional. Fondo de Cultura Económica: México.

Ettlie, J. (1980). Manpower Flows and the Innovation Process. *Management Science*, Vol. 26 (11), pp. 1086-1095.

Ettlie, J., Reza, E. (1992). Organizational Integration and Process Innovation. *The Academy of Management Journal*, Vol. 35 (4), pp. 795-827.

Fabrizio, K. y Thomas, L. (2012). The impact of local demand in a Global industry. Strategic Management Journal, 33(1), pp. 42-64.

Geoff, M. (2006). Social Innovation. What is it, Why it matters and how can be accelerated. Working Paper: Basingstoke Press: Londres.

Golder, P, Shacham, R., Mitra, D. (2009). Innovation's Origins: When, By Whom, and How Are Radical Innovations Developed. *Marketing Science*, Vol. 20(1), pp. 166-179.

Henderson, R., Clark, K. (1990). Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Products Technologies and the Failure of Established Firms. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, pp. 9-30.

Howell, J., Higgings, C. (1990). Champions of Technological Innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, pp. 317-341.

Kogut, B., Zander, U. (1992). Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. *Organizational Science*, Vol. 3, pp. 383-397.

Koseek, E. (1989). Human Resources Management Innovation. *Human Resource Management*, Vol. 26, pp. 71-91.

Makino, S., Isobe, T. y Chan, C. (2004). Does country matter? *Strategic Management Journal*, 25(10), pp. 1027-1043

Mills, P. y Margulies, N. (1980). Toward a core typology of service organizations. *The Academy of Management Review*, 5(2), pp. 255-265.

Morelli, N. (2007). Social Innovation and New Industrial Contexts: Can Designers "Industrialize" Socially Responsible Solutions? *Design Issues,* Vol. 23 (4), pp. 3-21.

Pearce, C., Ensley, M. (2004). A Reciprocal and Longitudinal Investigation of the Innovation Process: the Central Role of Shared Vision in Product and Process Innovation Teams (PPIT's). *Journal of Organizational Behaivior,* Vol. 25 (2), pp. 259-278.

Rey, N. y Tancredi, F. (2010). De la Innovación Social a la Política Pública. Naciones Unidas: Santiago de Chile.

Rodríguez, A., Alvarado, H. (2008). Claves de la Innovación Social en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas: Santiago.

Schneider, M. (2007). Do Attributes of Innovative Administrative Practices Influence their Adoption?: An Exploratory Study of the U. S. Local Government. *Public Performance and Management Review,* Vol. 30 (4), pp. 598-622.

Teece, D. (1989). Inter-Organizational Requirements of the Innovation Process. *Managerial and Decision Economics,* Vol. 10, (SI), pp. 35-42.

Tushman, M. (1977). Special Boundary Roles in the Innovation Process. *Administrative Science Quarterly,* Vol. 22 (4), pp. 587-605.

Van de Ven, A. (1986). Central Problems in the Management Innovation. *Management Science,* Vol. 32 (5), pp. 590-607.

Von Hippel, Eric, (1988). The sources of innovation. Nueva York: Oxford University Press.

Von Hippel, Eric, (2005). Democratizing innovation. Londres: The MIT Press.

Warnecke, Tonia (2013). Entrepreneurship and gender: an institutional perspective. *Journal of Economic Issues,* 47(2), pp. 455-463

Weber, M. (1947). Economía y Sociedad. Fondo de Cultura Económica: México.

Young, H. (2011). The Dynamics of Social Innovation. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America.* Vol. 4, Suplemento 4, pp. 21285-21291.

El Proceso de Sucesión en la Empresa Familiar Vitivinícola del Valle de Guadalupe como Factor Competitivo

Marcela Guadalupe Piña Nieto[1]
Abnériz Meléndez Cuadra[2]

[1]Universidad Tecnológica de Tijuana - Operaciones Comerciales Internacionales, marcela.pina@uttijuana.edu.mx
[2]Universidad Tecnológica de Tijuana - Operaciones Comerciales Internacionales, abneriz.melendez@uttijuana.edu.mx

El Proceso de Sucesión en la Empresa Familiar Vitivinícola del Valle de Guadalupe Como Factor Competitivo

Resumen

La empresa familiar puede generar ventaja competitiva al considerar un sucesor que proporcione continuidad al negocio. La presente investigación se basa en un estudio de campo realizado a las entidades económicas que cumplen con las características de Empresa Familiar en relación con el proceso de la sucesión y competitividad, dentro del Distrito Industrial vitivinícola del Valle de Guadalupe, Baja California.
Mediante entrevistas directas y la aplicación de una encuesta se rescata la percepción de los dueños de las empresas sobre el proceso de sucesión. Se trata de un estudio cuantitativo-descriptivo de dos fases que permitirá rescatar consideraciones para un estudio futuro sobre variables de competitividad en la empresa familiar.

Palabras Clave Empresa Familiar, Sucesión, Competitividad

Succession Process in Family Business of Valle de Guadalupe as a Competitive Factor

Abstract

The Family Business can generate competitiveness, considering a successor to provide continuity to the business. This research is based on a field study of the economic entities who satisfy characteristics of Family Business in relation to the succession process and competitiveness within the Wine Industrial District of Valle de Guadalupe, Baja California. Through direct interviews and the application of a survey of business owners, is rescued the perception of succession process. This is a quantitative descriptive two-phase study that will rescue considerations for future study on competitiveness variables in the family business.

Keywords: Family Business**,** Succession Process, Competitiveness.

Introducción

Según el Instituto de la Empresa Familiar (IEF, 2015) en la actualidad uno de los retos que afronta la Empresa Familiar (EF) es el desarrollo de estrategias de gestión que permiten potencializar la continuidad y la competitividad del negocio.

Para considerar que una entidad económica es de carácter eminentemente familiar, algunos autores proponen la existencia de cuatro condiciones, éstas son propiedad accionaria, control, gobierno y derecho de voto. Por otro lado, el rasgo evidente donde radica su condición de EF es la variable

relativa a la continuidad generacional como objetivo estratégico de la empresa. (Instituto de la Empresa Familiar, 2015; Balausteguigoitia, 2009)

De acuerdo con algunos autores, el punto generador de ventaja competitiva para la empresa familiar es la consideración de un sucesor que dé continuidad al negocio. También puntualizan que el proceso de sucesión puede generar conflicto en la medida que no se cuente con las habilidades para transitar por él en forma exitosa.

La presente investigación tiene como objetivo determinar la percepción que los propietarios de la empresa familiar, específicamente de empresas vitivinícolas del Distrito Industrial del Valle de Guadalupe (DIVG), tienen sobre el proceso de sucesión y como éste puede incidir en la competitividad de del distrito.

En el presente documento de investigación se abordan, en primera instancia los temas referentes a la empresa familiar, el proceso de sucesión y competitividad. Posteriormente se analizan y describen los hallazgos obtenidos en el trabajo de campo. Finalmente, se presentan los resultados y observaciones pertinentes.

Marco Referencial.

La Industrial del Vino a Nivel Mundial.

En 2009 se elaboró un estudio donde demuestran que a nivel mundial el incremento del comercio de vinos está permitiendo no sólo el aumento de las exportaciones de los países mediterráneos, tradicionalmente líderes del mercado, sino también, el desarrollo de un grupo de países emergentes, específicamente mencionan a Argentina, Chile, Sudáfrica, EEUU, Australia y Nueva Zelanda. De acuerdo con los autores, en 2007 estos países alcanzaron una cuota de mercado del 28 por ciento.

Por otro lado, los estudios indican que Australia es el país que lidera el avance de los nuevos productores que están incrementando notablemente los volúmenes elaborados y, ante un mercado interior estancado, están vendiendo su vino a bajo precio en los mercados europeos y norteamericanos a costa de disminuir notablemente sus márgenes de ganancias como una estrategia de mantenerse a flote en el mercado global del vino.

El Negocio Vitivinícola en México.

Dentro del contexto vitivinícola en México existe una zona localizada en Baja California, en el municipio de Ensenada, fundada por los misioneros franciscanos que en su peregrinar establecieron la Misión de Nuestra Señora de Guadalupe del Norte. Estos misioneros trajeron consigo la vid, los cambios históricos, sociales y políticos del país mantuvieron estancada la producción vitivinícola.

En la actualidad, una gran cantidad de las empresas que se alojan en la zona de Valle de Guadalupe y se dedican a la industria del vino, son empresas familiares. En su mayoría, además, se trata de organizaciones con régimen de microempresa.
Es necesario comentar, que las microempresas que se encuentran territorialmente organizadas en el DIVG, según datos del INEGI[4] constituyen el 98%. De acuerdo con la Secretaría de Economía, una empresa considerada en este rango tiene las siguientes características: hasta 10 trabajadores, ventas anuales hasta por $4 millones de pesos y un tope máximo combinado[5] de 4.6 millones de pesos.

Por su parte, el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)[6], estima que del total de microempresas de tipo comercial registradas en 2015, entre el 80 al 90% pueden ser clasificadas como familiares.

Por otra parte, el Gobierno del Estado de Baja California reporta que el DIVG produce más del 90% de los vinos del país. Además, recalcan que los vinos de Baja California tienen una amplia aceptación en el mercado internacional, ya que el clima de la región es equiparable al del mediterráneo europeo, por lo cual las propiedades de los varietales de la uva con las que se elabora el vino son de calidad mundial.

Cabe mencionar que esta alta productividad incide en la competitividad de la región. El Índice Estructura Competitiva[7] sitúa al Estado de Baja California en el primer lugar, superando a otros estados altamente productivos, tales como Nuevo León, DF, Querétaro y Baja California Sur.

[4] INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, datos históricos universo total.
[5] Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) x 10% + (Ventas anuales) x 90%
[6] SIEM. http://www.siem.gob.mx/siem/
[7] La competitividad en los Estados Mexicanos, ITESM. El índice de estructura competitiva evalúa aquellos factores de mediano y largo plazo que no cambian rápidamente y que son los que determinan en gran medida la competitividad la competitividad global del estado.

Por estos motivos, se puede observar el cuidado que debe imperar en la empresa al momento de elegir el sucesor que permita la continuidad de la EF, así como su competitividad en la región, a fin de posibilitar un crecimiento sostenido del Distrito Industrial.

Marco Teórico.

Distrito Industrial.

En un mundo globalizado la competitividad es definida como *la posición que tiene un competidor con relación a otros competidores* (Gilbert, 1996), con base en esta definición podemos comentar que las DIVG buscan potencializar las ventajas competitivas que poseen las empresas que lo integran, con la finalidad de posicionarse en un sitio que les permita competir en el sector.

Porter, (1998) popularizó el concepto de *complejo productivo* o conglomerado que explica la configuración del desarrollo económico caracterizado por una paradoja entre fuerzas globales y economías nacionales en sus ámbitos regional y local. En este sentido, los complejos económicos se entienden, también como espacios dominantes de la economía global.

Así mismo, Alfred Marshall introdujo los elementos de economía local y economías externas a nivel local en su obra, Principios de Economía, 1920. Especifica que si los productores se agrupan en distritos industriales (DI), logran especializarse con mayor facilidad en diferentes etapas complementarias del proceso de producción, de esta manera, consiguen atraer proveedores de insumos especializados, así como compradores para sus productos; se crean grupos de trabajadores especializados, y las ideas y prácticas novedosas se difunden con rapidez.

Con lo anterior, Marshall describía el fenómeno del *Industrial Distric* (Distrito Industrial), como un aglomerado territorial de compañías del mismo ramo o similar, donde la mano de obra especializada, los insumos y la prestación de servicios están fácilmente disponibles y las innovaciones se difunden rápidamente. (Fregoso, 2009)

Por otra parte, de la definición de Alfred Marshall se origina el concepto de clúster, palabra inglesa que expresa la aglomeración de empresas en un mismo lugar geográfico. En relación a los DI. En este sentido, es preciso puntualizar que se trata de empresas de distintos tamaños, nacionales y extranjeras, coinciden en un mismo espacio y que tienen diferente capacidad financiera, tecnológica

y mercantil, sin embargo, interactúan para acceder a los mercados de diversas latitudes; por lo tanto, se hace presente el fenómeno de globalización. (Corrales, 2007)

La Conceptualización de la Empresa Familiar.

Dado que nuestro tema se enfoca al estrato de la Empresa Familiar (EF), es necesario tener claro en qué consiste este sector. La EF es para Donnelly, 1964, la entidad donde se identifican por lo menos dos generaciones, y en la cual se establece un vínculo de influencia entre los objetivos e intereses de los miembros de la familia. Por su parte, Gallo, 1988, dice que en la EF existe un nexo importante y permanente de unión entre empresa y familia.

Para el Instituto de la Empresa Familiar existen cuatro condiciones cuantitativas que determinan el estatus Empresa Familiar que son la propiedad accionarial, el control, el gobierno y el derecho de voto en la empresa.

Sumado a los anterior, el IEF menciona que se agrega a las condiciones anteriores una variable cualitativa predominante, que dota a la organización de un carácter familiar, se refiere "continuidad generacional como objetivo estratégico de la empresa, basada en el deseo conjunto de fundadores y sucesores de mantener el control de la propiedad, el gobierno y la gestión de la empresa en manos de la familia

Tabla 1. Condiciones cuantitativas para determinar estatus de empresa familiar.

Condición 1	Propiedad accionarial	La mayoría de las acciones con derecho a voto son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).
Condición 2	Control	La mayoría de los votos puede ser directa o indirecta.
Condición 3	Gobierno	Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.
Condición 4	Derecho de voto	A las compañías cotizadas se les aplica la definición de empresa familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o

		descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

Fuente: Instituto de la Empresa Familiar, 2015.

En México, antes de la etapa de la Industrialización que se dio entre los años de 1850 a 1910, la comercialización en el país era de tipo artesanal. Se observaba dentro del comercio una orientación hacia la confección de prendas de vestir, sombreros y artesanías, principalmente. Así, la mayoría de los negocios de esa época eran cimentados en la mano de obra y recursos económicos de las familias.

Se acostumbraba que el fundador del negocio heredara el conocimiento del mismo de generación en generación. Es decir, el padre producía y comercializaba lo que su abuelo o bisabuelo producía. A partir de 1910, se da un cambio radical en la elaboración y comercialización de productos, con la inyección de capital y administración extranjeros, lo que da inicio a la industrialización en el país. (Borrego, 2012)

Proceso de Sucesión.

Por definición, Trevinyo, 2010, indica que la sucesión es un proceso dinámico durante el cual los roles y tareas del predecesor y el sucesor evolucionan, independientemente y en paralelo hasta que se cruzan y se traslapan o empalman. La finalidad de la sucesión, según el autor, es transferir tanto la administración como la propiedad del negocio a la siguiente generación.

Por su parte, Belausteguigoitia dice que el proceso de sucesión es un fenómeno complejo, en el cual participan diversidad de actores. Tiende a ser largo por las varias etapas necesarias para realizarlo, y puede tardar de 10 a 15 años. Estas etapas son la Fase 1 o de diagnóstico; Fase 2 o de planificación, Fase 3 o de entrenamiento, Fase 4 o de transferencia y la Fase 5 o de culminación.

La sucesión es considerada como una de las problemáticas más frecuentes de la EF. Datos estimados por el trabajo de la consultoría dedicada a empresas familiares en México muestran que, más del 50% de las empresas no sobreviven a la segunda generación y el 75% no sobreviven a la tercera generación (Borrego, 2012). Existen, sin embargo, situaciones que pueden presentarse de modo abrupto que aceleran el proceso, tales como el fallecimiento de los dueños, las desavenencias entre familiares e, incluso, la ruptura de relaciones entre ellos (Rius, 2012).

Araya y Gallo, por su parte, conciben al proceso de sucesión como un "proceso de por vida", que abarca todo lo que contribuye a garantizar la continuidad de la empresa y se pueden distinguir los siguientes impactos derivados del traspaso generacional:

1. La resistencia del fundador para aceptar la retirada.
2. Tensiones entre el fundador y sus descendientes por la designación del fundador.
3. Tensiones entre los mismos herederos por la designación del sucesor.

Otros autores hacen referencia a que generar un cambio en la EF es complejo, ya que cambiar la cultura empresarial es pretender cambiar la cultura familiar. Además, Navarro, 2008 menciona que es aquí donde radica el cambio a la segunda generación, que trae como consecuencia el conflicto intergeneracional, en una palabra, aparece cuando se cambia la configuración de la empresa entre un nivel personal a uno compartido.

Observando el proceso de sucesión desde la vertiente de los recursos, citamos la teoría de la gestión empresarial, donde el autor enfatiza que para el caso de la empresa familiar la importancia del recurso humano y las cualidades de la misma como un generador de la ventaja competitiva. (Barney, 1991)

Un proceso adecuado en sucesión de la empresa familiar puede ser un factor decisivo que permite impulsar la competitividad de un distrito industrial.

Estrategia metodológica.

La presente investigación se basó en un estudio de campo realizado a las entidades económicas que cumplen con las características de Empresa Familiar en relación con el proceso de la sucesión y competitividad, dentro del Distrito Industrial vitivinícola del Valle de Guadalupe, Baja California.

Se realizó la primera parte de una investigación de dos fases, mediante la aplicación de una entrevista que tiene la intención de indagar la percepción sobre sucesión empresarial. El tipo de estudio realizado es cuantitativo-descriptivo, incluye una muestra que cubre el 46% del total del universo, compuesto por 28 casas vitivinícolas de la región. Se trata de una investigación no experimental, ya que se estudiaron las variables Sucesión y Competitividad sin ninguna manipulación (Hernández, Fernández, Baptista; 2010)

Es un tipo de estudio descriptivo, debido a que tiene como objeto indagar sobre la variable sucesión dentro de las EF, así como el proceso de competitividad resultante. Además es un estudio de tipo transversal, porque recopila datos en su primera fase, sobre la variable sucesión, la recogida de los datos se realizó en un periodo de tiempo que comprendió los meses de mayo a julio de 2015.

Instrumento.

Para efectos de llevar a cabo la recolección de datos se diseñó un cuestionario denominado Encuesta Sucesión Empresa Familiar[8] que fue utilizado como guía para una entrevista personalizada a los propietarios de las EF vitivinícola del Valle de Guadalupe.

El instrumento consta de 4 ítems con respuestas en escala de Likert formada por 7 opciones. Además se incluye un ítem con respuesta en opción múltiple, que incluye al igual 7 posibilidades de respuesta.

Resultados.

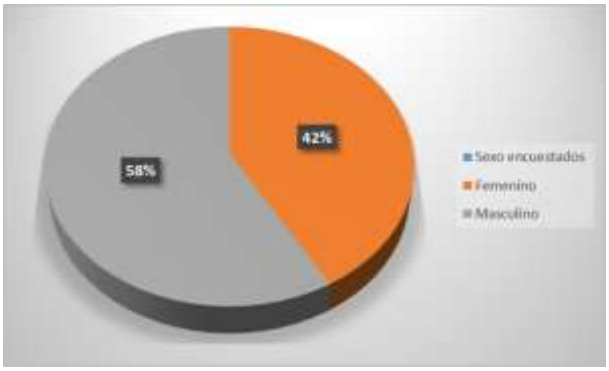
Composición de la muestra.

Con respecto a la conformación de la muestra entrevistada, se tomaron en cuenta los criterios: sexo, edad, escolaridad, poder adquisitivo, tiempo de pertenecer a la organización, rol o puesto desempeñado en la organización, generación a la que pertenece en la línea familiar.

Cabe señalar que la mayoría de los casos, se trataba de empresas familiares con lazos de filiación sanguínea. Por otra parte, en pocos casos, los integrantes de la familia no se encuentran físicamente en la empresa y han dejado en manos de un empleado, la responsabilidad del negocio.

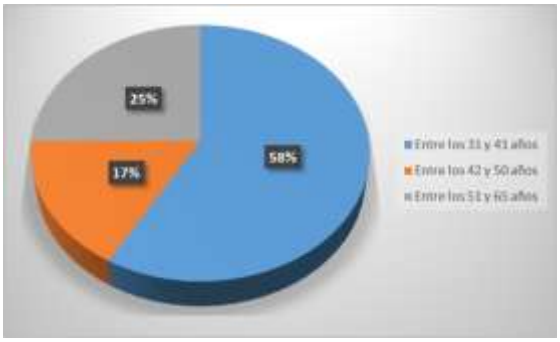
La muestra está compuesta por 58% de hombres y 42% de mujeres. La edad predominante de los entrevistados está entre los 31 y 41 años, rango que incluye al 58% de la muestra. También, alrededor del 50% de los entrevistados tiene 10 años con la empresa.

Gráfica 1. Sexo de los encuestados



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 2. Edad de los propietarios de la EF encuestados.

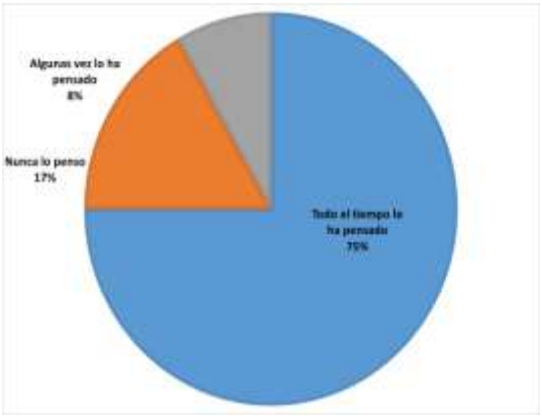


Fuente: Elaboración propia

El instrumento tiene la intención de indagar la percepción de los dueños de empresas familiares del DIVG sobre la sucesión de la empresa a la siguiente generación. Para este fin se realizaron cuatro preguntas cerradas con respuesta en una escala de siete opciones que van de nada a totalmente.

A la pregunta, ¿En qué medida ha pensado en la posibilidad de un sucesor en la empresa?, el 75% de los entrevistados indica que tiene presente la idea de un sucesor, incluso en algunos casos el sucesor (hijo, empleado de confianza) ya se encuentra administrando la Empresa Familiar.

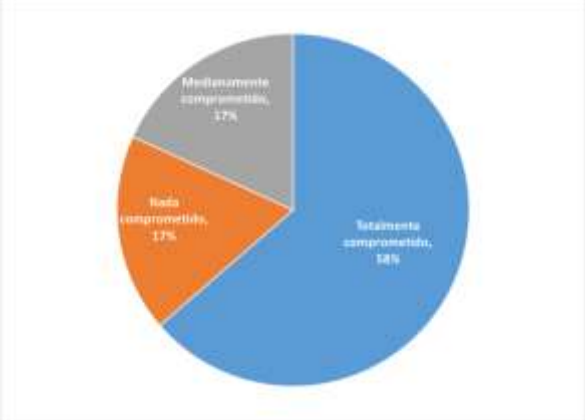
Gráfica 3. Sucesión empresarial.



Fuente: Elaboración propia

Por su parte, a la pregunta ¿En qué medida está comprometido con la formación gerencial del sucesor? La gráfica 4 muestra que el fundador está un 60% comprometido con la formación gerencial del sucesor. Los entrevistados comentan que es un compromiso el dotar al heredero de las herramientas gerenciales para que estos puedan ofrecer certidumbre en la continuidad de la empresa.

Gráfica 4. Compromiso con la formación gerencial.

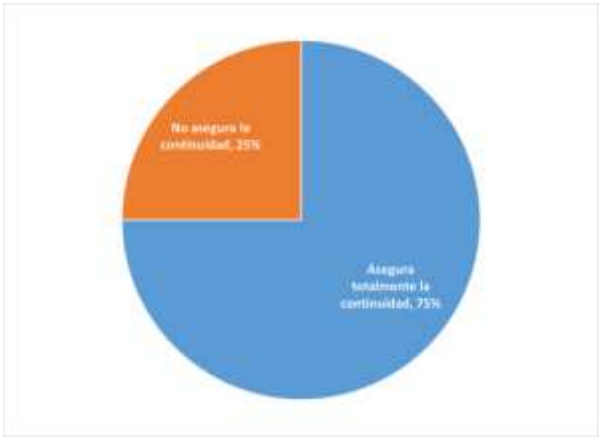


Fuente: Elaboración propia

Con respecto a las preguntas ¿En qué medida considera que un sucesor asegura la continuidad de la empresa familiar? y ¿en qué medida considera que la familia está comprometida con la empresa para que se mantenga la sucesión?, gráficos 5 y 6.

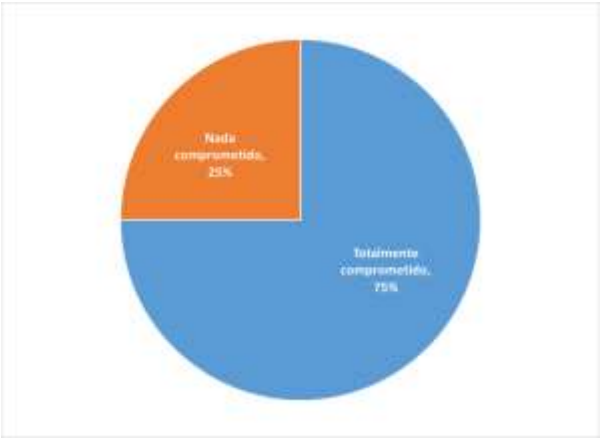
El resultado muestra consistencia y relación con la idea de considerar en un sucesor. El 75% de los entrevistados consideran que un sucesor asegura la continuidad de una EF, así como el compromiso de la familia es un factor que permite la continuidad de la empresa al promover la sucesión.

Gráfica 5. El sucesor y la continuidad de la empresa familiar.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 6. Compromiso de la familia con la sucesión.

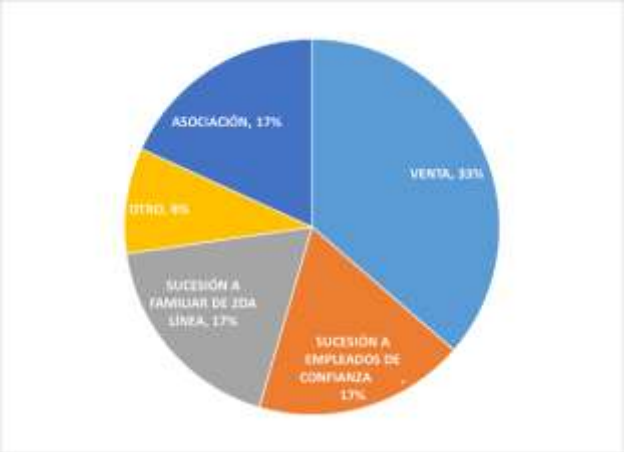


Fuente: Elaboración propia

Sobre la posibilidad de que la continuidad de la empresa se realice por vía sucesión no filiar se preguntó al empresario si en el caso que no exista un familiar en línea directa para la sucesión, ¿Cuál sería la estrategia para que la empresa no desaparezca y continúe operando?

En este sentido un 33% de los entrevistados comentan que la venta de la empresa sería la estrategia de continuidad. Sin embargo, un 34% comenta que prefería la continuidad de la empresa a un familiar en segunda línea o por vía sucesión no filial a uno o varios empleado de confianza, incluso, algún empresario comentó ya haber conformado un fideicomiso, debido a que no existe interés de parte de sus hijos por el negocio y prefieren una estrategia que mantenga el negocio con la línea empresarial actual.

Grafica 7 Estrategia para la sucesión sin línea directa.



Una vez que se analizaron los datos encontramos que existe interés en la continuidad del negocio de parte de los dueños, independientemente del sucesor.

Conclusiones.

En el caso de la presente investigación, se observó que la mayoría de los propietarios de empresa familiar (EF) encuestados optará por ceder derechos a sus descendientes en línea directa. Por esa razón es importante considerar que siempre resulta complicado un proceso de sucesión, debido a los factores interpersonales que se presentan, y que pueden afectar seriamente la competitividad de la organización. Por ejemplo, en el caso de que los sucesores sean los hijos, hay una serie de factores que los padres deben considerar: estar dispuestos a aceptar que la siguiente generación tiene una forma diferente de pensar y actuar; conceder a los hijos la autonomía y autoridad suficiente para tomar decisiones importantes; reconocer los logros de la nueva generación; respetar la libertad y la vida personal de sus sucesores.

Por otra parte, se observó que a pesar de que la mayoría de las empresas investigadas no cuentan en la actualidad con un plan estratégico para la sucesión del negocio, existen entidades que se están tomando muy en serio la continuidad de la empresa y están implementando acciones para mantener la empresa cuando llegue el momento de ceder el mando a la siguiente generación, sea esta familiar de primera o segunda línea, o no filial.

En este sentido, una recomendación para conservar la cohesión del DIVG es observar acciones concretas con respecto a la sucesión de la empresa, especialmente en las Empresas Familiares, para mantener la competitividad y sustentabilidad del Distrito Industrial.

Referencias Bibliográficas

Araya, A. L. (2012). *El Proceso de sucesión en la empresa familiar y su impacto en la organización.* TEC Empresarial, 29-39.

Barney, J. (1991). *Firm Resources and Sustained Competitive Adventaje*. Journal of Management, 99-120.

Belausteguigoitia, I. (2010). *Empresas familiares, su dinámica, equilibrio y consolidación*. México: Mc Graw Hill.

Borrego, M. C. (2012). *Planificación Estratégica una herrramienta competitiva para la sucesión de la empresa familiar*. Auge 21. 2063-2080.

Contreras, N. (2012). *Propuesta de una estrategía de promoción nacional del distrito industrial del vino artesanal en Valle de Guadalupe, Baja California.* (Tesis) UDG Guadalajara, Jalisco, México.

Corrales, C. (2007). *Importancia del clúster en el desarrollo regional actual*. Colegio de la Frontera Norte, 173-201.

Donnelly, R. (1964). *The Family Business*. Harvard Business Review, 93-105.

Fregoso, G. (2009). *Razones que evalúan la unidad territorial para identificar los distritos industriales*. (Tesis predoctoral). México: IPN.

Gallo, M. (1998). *La sucesión en la empresa familiar*. En M. Gallo, La sucesión en la empresa familiar. Barcelona: Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.

Gilbert, S. F. (1996). *Administración.* México, D.F.: Pearson, Prentice Hall.

Gobierno del Estado de Baja California. (19 de agosto de 2015). *Gobierno del Estado de Baja California*. Obtenido de Gobierno del Estado de Baja California.

Hernández, R., Fernández, C., & Pilar, B. M. (2010). *Metodología de la investigación.* México, D.F.: Mc Graw Hill.

Instituto de la Empresa Familiar. (31 de Julio de 2015). *Instituto de la Empresa Familiar*. Obtenido de Instituto de la Empresa Familiar: http://www.iefamiliar.com/web/en/

A., Marshal, A. (1920). *Principles of economics.* Londres: McMillan

Navarro, R. S. (2008). *La Empresa Familiar y el conflicto intergeneracional.* Auge 21, 10-30.

Porter, M. (1998). *Cluster and the new Economics of Competition*. Harvard Business Review .

Rius, I. B. (2012). *Empresas familiares, Dinámica, equilibrio y consolidación.* México, D.F.: Mc Graw Hill.

Secretaría de Economía. (20 de agosto de 2015). *Secretaria de Economía*. Obtenido de Secretaria de Economía: http://www.economia.gob.mx/

SIEM. (04 de agosto de 2015). *SIEM*. Obtenido de SIEM: http://www.siem.gob.mx/siem/

Trevinyo, R. (2010). *Empresas Familiares, Visión Latinoamericana. Estructura, gestión, crecimiento y continuidad.* México, D. F. : Pearson Educación.

Vazquez, A. (2000). *Desarrollo de redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno.* Madrid: Pirámide.

Universidad Tecnológica de Tijuana	**CUERPO ACADÉMICO** **ENCUESTA** **SUCESIÓN EMPRESA FAMILIAR**	**CÓDIGO**	E-SEF
		REVISIÓN	02/15
		HOJA	1 de 1

FECHA:		SEXO	Femenino **[ ]** Masculino **[ ]**
EDAD:	18 a 25 **[ ]** 26 a 33 **[ ]** 34 a 41 **[ ]** 42 a 49 **[ ]** 50 a 60 **[ ]** Mas de 60 **[ ]**		
TIPO DE ENCUESTA	Empleado **[ ]** Productor **[ ]**		
ESCOLARIDAD:	Básica **[ ]** Media Superior **[ ]** Superior **[ ]** Postgrado **[ ]**		
PODER ADQUISITIVO	10,000 o menos **[ ]** 11,000 a 20,000 **[ ]** 21,000 a 30,000 **[ ]** 31,000 a 40,000 **[ ]** 41,000 a 50,000 **[ ]** 51,000 o más **[ ]**		
CASA VINÍCOLA:	**¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA EN LA EMPRESA?**		

1. ¿En qué medida ha pensado en la posibilidad de un sucesor en la empresa?

Nunca 1 2 3 4 5 6 7 Todo el Tiempo	**[ ]**

2. ¿En qué medida está comprometido con la formación gerencial del sucesor?

Nada Comprometido 1 2 3 4 5 6 7 Totalmente Comprometido	**[ ]**

3. ¿En qué medida considera que un sucesor asegura la continuidad de la empresa familiar?

Mínimo 1 2 3 4 5 6 7 Máximo	**[ ]**

4. ¿En qué medida considera que el sucesor está comprometido con la empresa familiar para que esta se mantenga competitiva?

Nada Comprometido 1 2 3 4 5 6 7 Totalmente Comprometido	**[ ]**

5. En el caso que no exista un familiar en línea directa para la sucesión, ¿Cuál sería la estrategia para que la empresa no desaparezca y continúe operando?

A. ASOCIACIÓN	B. VENTA	C. FUSIÓN CON OTRA EMPRESA	D. SUCESIÓN A FAMILIAR DE 2DA LÍNEA	E. SUCESIÓN A EMPLEADOS DE CONFIANZA
F. CERRAR		G. OTRO		**[ ]**

Comentario:

Transferencia de Tecnologías Blandas para el Desarrollo de Negocios

Vanessa Alejandra Delgado May[1]

[1]Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Hidalgo - Ingeniería en Gestión Empresarial, vanexmay@hotmail.com

Transferencia de Tecnologías Blandas para el Desarrollo de Negocios

Resumen

Innovación tecnológica para el desarrollo de negocios surge del interés de actualizar y fortalecer los conocimientos, técnicas y herramientas que se vienen adquiriendo y desarrollando en el transcurso de la experiencia, estudios, investigación, profesionalmente como administradora y laboral como profesor.

Constituye particularmente en ser un medio de actualización en la gestión empresarial empleando como herramienta la transferencia de tecnologías blandas ya que el mismo temor al cambio, la incredulidad y por qué no decirlo, la propia ignorancia le permite a los paradigmas convencionales de administración en dejar de crear e innovar en una visión hacia nuevos horizontes de crecimiento y posicionamiento empresarial.

La puesta en práctica de la transferencia de tecnologías blandas afecta a numerosos ámbitos de las ciencias humanas en la teoría de las organizaciones o la gestión. La instrumentación tecnológica es una prioridad en la comunicación de hoy en día, este importante cambio tecnológico marca la diferencia entre una civilización desarrollada y otra en vías de desarrollo.

La transferencia de tecnologías blandas agrega valor a las actividades operacionales y de gestión empresarial en general y permite a las empresas obtener ventajas competitivas para permanecer en el mercado y centrarse en su negocio.

Este gran cambio no ha sido ajeno a nuestras organizaciones humanas, especialmente en las empresas, es imposible hoy día ignorar el potencial de las tecnologías de información. La aparición de la Sociedad de la Información y de su expansión mediante el desarrollo de redes informáticas, permite que los ciudadanos tengan acceso a fuentes de información inmensas, consolidándose no solamente como consumidores de información y conocimiento, sino también como creadores de fuentes de información y conocimiento mismo, dando pauta a el llamado Capital Intelectual y a la vez dando cause a ser transferidas para mejorar la calidad de vida de la misma sociedad.

Palabras Clave: Innovación, Tecnologías Blandas, Desarrollo, Negocios

Transference of Soft Technology for Business Development

Abstract

Innovation in soft technology for business development is born from the interest of updating and reinforcing the previous knowledge, technics and tools that have been acquired and developed in the way of the experience, studies, research professionally as an administrator in the labor field as a professor.

Constitutes particularly in being a mean of update in business management, using as a tool the transference of soft technologies, because the fear of change, incredibility, and why not say the ignorance, permits the conventional paradigms of administration in stopping the creation and innovation in one vision towards new horizons of development and business position.

The practice of the transference of soft technologies affects in many fields of the human science in theory of the organizations and management. The technological instrumentation is a priority in today's communication, this important technological change highlights the difference between a developed civilization and another in the way of development.

The transference of soft technologies adds value to the operational activities and business management and lets the companies obtain competitive advantages to stay in the market and focus in its business.

This great change has not been strange to our human organizations, especially in businesses, is impossible nowadays to ignore the potential of the information technologies. The appearance of the Information Society and its expansion through the development informatics media, permits the citizens to access vast information resources within, consolidating not only as information consumers and knowledge, but also as creators of media resources and knowledge, giving the start of the call of the Intellectual Capital, and at the same time paving the way to be transferred to have a better quality of life of society.

Keywords: Innovation, Soft Technologies, Development, Businesses

Introducción

La presencia del internet ha facilitado las actividades cotidianas de comunicación y de relación entre las personas, pero es aquí en donde no se encuentra exentos los objetos con el uso de las redes, convirtiéndose en objetos inteligentes que reaccionan de manera autónoma ante los acontecimientos de las demandas de necesidades del ser humano, que en su conjunto al estar presente como una infraestructura de red global dinámica permitirá a las personas y las cosas estar conectados para convertirse en ciudades inteligentes.

Este hecho no sólo ha cambiado la forma de hacer el trabajo sino que también ha tenido un gran impacto en la forma en que las empresas compiten para obtener ventajas competitivas, es preciso encontrar procedimientos acertados para mantener tales ventajas como una constante, así como disponer de cursos y recursos alternativos de acción para adaptarlas a las necesidades del momento, pues las ventajas no siempre son permanentes.

Las transferencia de tecnologías representan una herramienta importante en los negocios, sin embargo, el implementar un sistema de información no garantiza que ésta obtenga resultados de manera automática o a largo plazo ya que en la implementación de un sistema de información intervienen muchos factores siendo uno de los principales el factor humano. Es previsible que ante una situación de cambio el personal se muestre renuente a adoptar los nuevos procedimientos o que los desarrolle plenamente de acuerdo a los lineamientos que se establezcan.

Por ello es necesario hacer una planeación estratégica tomando en cuenta las necesidades presentes y futuras de la empresa; así como una investigación preliminar y estudio de factibilidad del proyecto que se desee lograr.

Las nuevas tecnologías son esenciales para mejorar la productividad de las empresas, la calidad, el control y facilitar la comunicación entre otros beneficios, aunque su aplicación debe llevarse a cabo de forma inteligente.

El mero hecho de introducir tecnologías en los procesos empresariales no es garantía de gozar de estas ventajas; para que la implantación de nuevas tecnologías produzca efectos positivos hay que cumplir varios requisitos: tener un conocimiento profundo de los procesos de la empresa, planificar detalladamente las necesidades de tecnología de la información e incorporar los sistemas tecnológicos paulatinamente, empezando por los más básicos.

Antes de añadir un componente tecnológico, hay que conocer bien la organización y/o empresa. Se ha investigado por qué fracasan algunos proyectos que han implementado tecnologías de la información y se ha descubierto que el 90% de las veces el fracaso no es debido al software ni a los sistemas, sino al hecho de que la gente no tiene suficientes conocimientos sobre su propia empresa o sus procesos empresariales.

Otro aspecto importante a considerar es que las empresas que tienen una gran capacidad de beneficiarse de la tecnología son organizaciones que, antes de añadir un componente tecnológico, describen detalladamente cuál será la repercusión para su empresa, con objetivo de que al tomar una decisión relativa a la tecnología ayude a mejorar la productividad de la empresa, la organización o de uno mismo.

Una empresa creativa e innovadora es aquella que presenta originalidad, curiosidad e independencia, y en la cual la investigación, el desarrollo de nuevas y mejores formas de hacer las mismas cosas constituyen un hábito común de las personas que en ella trabajan.

Las compañías creativas inducen a sus empleados e incentivan el surgimiento de inventores, campeones, patrocinadores y críticos que promueven el cambio organizacional a través de la innovación; que a su vez, se provoca una cadena de valor que transforma las ideas en resultado comerciales y financieros.

El proceso de innovación, implica la renovación, ampliación de procesos, productos y servicios, cambios en las organizaciones y la gestión, cambios en las personas que la integran y lideran.

El éxito empresarial reside en la manera de conducir los cambios mejor que los competidores, con agilidad que permita realizar maniobras necesarias para ganar, con actitudes como en alcanzar objetivos en un mundo dinámico y mutable, y ofrecer resultados excelentes en condiciones poco conocidas, dando pauta a una exitosa diferenciación y posicionamiento de la empresa.

Metodología

El ser docente de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial del Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Hidalgo me ha permitido participar principalmente en líneas de investigación y estadías profesionales, siendo que en base a la observación en mi entorno he detectado que como profesionistas tenemos conocimientos adquiridos por los estudios y a la experiencia, debido a ello, se debe sensibilizar la gran importancia de transferir dicha información a las personas y sectores más vulnerables y fortalecer aquellas que están en desarrollo, para adentrarlos a crear estrategias de innovación que se refleje para sí mismos y por consecuencia los beneficios será para su entorno, es por ello, que me enfoco a la transferencia de tecnologías blandas para el desarrollo de los negocios.

Objetivo

Promover innovación en las organizaciones a través de la transferencia de tecnologías blandas, donde el líder, emprendedor en una organización, permite visualizar varios panoramas que facilitarán el logro de las metas, en donde se describe los objetivos que se hayan propuesto.

Desarrollo

El emprendedor deberá identificar y conocer las formas de pensamiento con las que explore la creatividad y la innovación en beneficio de la empresa organizacional.

La creatividad suele definirse explícita o implícitamente como un proceso mental.[9]Para ello deberá tener conocimiento, libertad y aplicación de:

- Creatividad. Capacidad de producir cosas nuevas y valiosas (actitud, método o estilo). La creatividad es una actitud mental que mueve a producir ideas nuevas o relacionar ideas viejas en forma novedosa.

- Innovación. Generar o encontrar ideas, seleccionarlas, implementarlas y comercializarlas. La fuente de las ideas es la investigación y el desarrollo, la competencia, los seminarios, las exposiciones o ferias, los clientes y cada empleado de la empresa es un potencial proveedor de nuevas ideas.

- Pensamiento Vertical. Es el pensamiento lógico y estructurado, la mayoría de la gente considera que es la única forma posible de pensamiento efectivo.

- Pensamiento Lateral. Es el actuar liberado de la mente de las viejas ideas y estimulando nuevas y lo hace a través de la perspicacia, la creatividad y el ingenio.

Un ejemplo relacionando estos pensamientos, se podría presentar en observar a un niño que se encuentre jugando en el cuarto de juguetes, en donde él, con su inocencia y felicidad por el juego toma la libertad de jugar sin paradigmas de quedar en ridículo frente a los demás, ignorando todo lo que está a su alrededor y enfocándose solo y únicamente en el hecho de jugar y divertirse, siendo creativo en su juego con los juguetes que estén solo a su disposición, innovando con el sólo hecho de descomponer un carrito y volverlo armar pero en forma de un avión, teniendo un pensamiento lateral de que las piezas deben de quedar estructuradas con la figura de que se vea como un avión, y desarrollando su pensamiento vertical, de que tendrá que cortar con tijeras y pegar con pegamento las piezas que no encajen en su estructura final, que es la de un avión… ¿resultado?... lo que el imaginó es

nes entre empresa *hermanas* (Gupta y Govindarajan, 2000), es decir, que pertenecen a la misma red; o bien, de empresas franquisitarias.

[9] INEGI, Instituto Nacional de

ahora realidad, un carrito de juguete convertido en un avioncito de juego, que al principio no lo tenía y que ahora lo tiene.

Ahora la pregunta es: ¿puede uno transformar lo que tiene ahora en sus manos?, la inocencia, imaginación, el gusto de jugar y divertirse, hacen de la persona que tenga un conocimiento de sí misma y de sus propias ilimitaciones de sus sueños para hacerlas realidad, como la de un niño con la dicha de soñar en jugar con un avioncito.

El líder emprendedor con ideas versátiles no deberá ser egoísta en su trascendencia mental, sino deberá evolucionar como ser humano en ayudar y transmitir sus ideas, pensamientos y conocimientos, de tal manera, que sus seguidores formen parte de él, conformando equipos de trabajo que colaboren con sinergia, comunicación, apoyo y mentora para lograr un objetivo común, dando origen a la creación de un verdadero capital humano en las empresas, cuyos ideales se encuentren identificados y compartidos.

Par ser eficaz, un administrador precisa de la información necesaria para la ejecución de las funciones y actividades administrativas.[10] Como la de una orquesta sinfónica, el líder lleva el compás de la música, con la confianza hacia sus seguidores que le entienden, sienten y siguen el a pie de la letra la partitura, en donde el reconocimiento y satisfacción de lo que realizan todos se refleja en una melodía armoniosa y única.

Igual sucede en una empresa, en donde una unidad económica social con fines de lucro o no de lucro, su capital económico, tecnológico y talento humano se coordina para obtener resultados de bien común con eficiencia y eficacia. El recurso humano, por medio de su trabajo y de la cultura empresarial que conlleva, es el reflejo de la empresa que le brinda una identidad, como sistema abierto que este es.

Estadística y Geografía, datos históricos universo total.

[10] Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) x 10% + (Ventas anuales) x

La empresa creativa e innovadora es aquella que presenta originalidad, curiosidad e independencia, y en la cual la investigación y desarrollo de nuevas y mejores formas de hacer las mismas cosas constituyen un hábito común de las personas que en ella trabajan.

Las compañías creativas inducen a sus empleados a realizar un esfuerzo creativo, siendo el de reproducir y adaptar las ideas que ya funcionan en un contexto a otros contextos diferentes[11], incentivando el surgimiento de inventores, campeones, patrocinadores y críticos que promueven el cambio organizacional a través de la innovación; que a su vez, se provoca una cadena de valor que transforma las ideas en resultado comerciales y financieros.

Modernizar instalaciones o edificios, actualizar maquinaria y equipo, reproyectar procesos y métodos de trabajo, cambiar el organigrama de la empresa, crear o cerrar departamentos, renombrar los puestos y las tareas, introducir nuevos productos o servicios, todo eso ocurre continuamente en las organizaciones. Son cambios superficiales, pero determinantes y sensibles. A pesar de todas esas modificaciones, ¿por qué las personas siempre siguen haciendo las mismas cosas que antes? De nada sirve promover cambios organizacionales o culturales sin preparar a los individuos.

Las verdaderas transformaciones empresariales suceden sólo con la participación efectiva de su personal. A través del tiempo, el trabajo en equipo en sus distintas modalidades se presenta como una de las soluciones más viables en la búsqueda de la continua adaptación de las empresas en un mundo de cambios rápidos e impredecibles[12]. Para realizar alguna alteración dentro de la compañía, el primer paso es cambiar la mentalidad de los empleados y prepararlos para lo que vendrá. Además, es necesario crear el ambiente psicológico apropiado para la renovación y procurar que las personas aprendan e innoven, sin esto, el cambio sólo será ilusorio.

90%

[11] SIEM. http://www.siem.gob.mx/siem/

[11] La competitividad en los Estados Mexicanos, ITESM. El índic
e de estructura competitiva evalúa aquellos factores de mediano y largo plazo que no cambian

No obstante, el mayor obstáculo es que casi todos los administradores y gerentes están acostumbrados a trabajar con la atención volcada hacia asuntos físicos y concretos con cosas previsibles, determinísticas y de comprensión lógica. Es decir, saben manejar con extrema facilidad y pericia, elementos reales y palpables, ya sean máquinas, equipos, materiales, computadoras, productos, servicios, etc., pero manifiestan una enorme dificultad e impericia cuando se trata de lidiar con las personas.

El ambiente físico y psicológico de la empresa influye poderosamente en la actitud y comportamiento de las personas. Una frase dice: "quien vive en el terreno del pavo nunca aprenderá a volar como un águila"; quizás ni siquiera sepa que las águilas vuelan o que es posible remontar las alturas.

Lo mismo aplica a las situaciones de cambio. La novedad constituye un misterio, un desafío, un peligro del cual es mejor huir, porque pone en riesgo el statu quo que da seguridad psicológica a la gente.

Ahora bien, la utilización de la palabra "cambio", puede provocar en la mayoría de los oyentes el sentirse positivos con motivación, retos, metas a cumplir, superación, satisfacción, etc., de igual manera negativos: frustración, flojera, desganas, más trabajo, desvalorización, esfuerzo, entre otros. Antes de aplicar un cambio, se requiere implementar un chip en la mentalidad de las personas, en relación a:

- *De lo que es un cambio*. Se requiere una sensibilización de las personas de lo que es la palabra "cambio", dándoles a entender que sus resultados de aplicación son nobles, siempre y cuando se tenga un objetivo con un bien común.

- *Porqué se requiere un cambio*. Se requiere una explicación justificada que sustente los pilares de la importancia que impera un cambio, no dejando dudas ni cuestionamientos desde el principio.

- *La forma del cambio*. Este punto involucra la palabra "tiempo", en donde el cambio puede ser de manera inmediata, corto, mediano o largo plazo, en base a las necesidades que impere dentro de la organización.

- *El plan del cambio*. Es el desarrollo de una estructura planificada de actividades, tiempos, recursos, personal y metas a alcanzar, reforzándolo con estrategias que permitan toma de decisiones asertivas minorizando los riesgos que esta lleva.

- *La dirección del cambio*. Este punto se refiere a las señalizaciones que dé el guía, donde el líder indique un seguimiento del esfuerzo en conjunto para una misma meta.

- *La ejecución del cambio*. Consiste en la realización del esfuerzo físico y mental de las personas involucradas para alcanzar las metas a cumplir.

- *Los resultados del cambio*. Es el producto final que se obtiene, siendo cuantitativo y cualitativo; en este sentido hay que considerar que el cambio no sólo se debe mide en base a parámetros numéricos sino también en calidad, es por eso, que el "cambio" es muy loable en su aplicación.

- *La evaluación comparativa del antes y después del cambio*. Muy importante es que las justificaciones involucradas inicialmente para dar un cambio sean comprobables y sustentables, dando pauta a una gratificación al esfuerzo reflejado en el resultado para cada uno de los que fueron participes a tomar el riesgo, rompiendo paradigmas mentales del temor a lo desconocido.

No sólo se requerirá preparar al personal que ejecute las acciones para un cambio, sino que el líder deberá en primera instancia buscar estilos de liderazgo que motiven y sean ejemplo a seguir para dicho cambio. Un ejemplo, es que hoy el líder situacional ya no busca aplicar un estilo de liderazgo a una situación predeterminada, sino que facilita un desempeño en

equipo, en el cual los empleados son tratados como colegas, desarrollando e implantando los planes de acción en conjunto. Hay diversas acciones que un líder puede realizar para fomentar la motivación de sus trabajadores:

- Hacer interesante el trabajo
- Relacionar las recompensas con el rendimiento
- Proporcionar recompensas que sean valoradas
- Tratar a los empleados como personas
- Alentar la participación y la colaboración
- Ofrecer retroalimentación precisa y oportuna

La empresa innovadora es la que cambia, evoluciona, hace cosas nuevas, ofrece nuevos productos y adopta, o pone a punto, nuevos procesos de fabricación[13], haciendo de los líderes estar constantemente monitoreando el medio ambiente para ver qué factores pueden amenazar o estimular a su competitividad y responder a ello. Las fuerzas deben ser apoyadas y las debilidades mejoradas. El aprendizaje de por vida es la clave para la sobrevivencia. Aquellos que ven en el cambio como una oportunidad más que como una amenaza, están listos para aprender y lo gozaran, siendo esto innovación.

Resultados

La rigidez denota la muerte y la flexibilidad implica la vida. Cuando personas y organizaciones pretenden sobrevivir a estos nuevos tiempos y circunstancias, tendrán que ser cada vez más flexibles.

Las organizaciones deben estar en condiciones de adaptarse al entorno cambiante si pretenden sobrevivir. Los cambios en la tecnología, los gustos de los consumidores, los reglamentos del gobierno, el incremento en el costo de diversos recursos, los valores y capacidades de los futuros empleados, no son sino algunas de las amenazas para la existencia organizacional.

rápidamente y que son los que determinan en gran medida la competitividad la competitividad global del estado.

13 Ver Anexo.

A pesar de esa imperiosa necesidad, la reorganización es temida normalmente porque significa una alteración del status quo, dando lugar a un diferimiento en su aplicación, con la consecuente pérdida de efectividad e incremento en los costos.

El proceso de adaptación a los acontecimientos externos genera tensión con respecto al reajuste interno. Con bastante regularidad, los integrantes de una organización pondrán objeciones a los cambios emprendidos o propuestos: ellos o muchos de ellos, pueden rehusarse por completo a cooperar; pueden desentenderse de los cambios pretendidos; pueden seguir la letra pero no el espíritu de la nuevas reglas, mientras que deliberadamente permiten que se cometan errores; o pueden acceder pero con profundo estado de resentimiento. Este tipo de reacciones son propias de lo que se da en llamar "la resistencia al cambio".

Al combinarse las variables que configuran el comportamiento psicológico y político de los miembros de las organizaciones con el cambio organizativo surge inmediatamente el fenómeno de la resistencia al cambio. La resistencia al cambio puede definirse como la reacción negativa que ejercen los individuos o los grupos que pertenecen a una organización ante la modificación de algunos parámetros del sistema organizativo.

El tipo de reacciones variarán entre las distintas personas: algunas pueden manifestarse neutrales o indiferentes, en tanto que otras serán entusiastas. Lo cual nos permite afirmar que el cambio genera consternación en algunas personas, indignación en otras, un shock en otras más, y esperanza en unas cuantas.

Nicolás Maquiavelo en el Siglo XVI escribió: "Se debe tener en cuenta que no hay nada más difícil de llevar a cabo, ni de éxito más dudoso, ni más peligroso de manejar, que iniciar un nuevo orden de las cosas".

Los factores motivantes de la resistencia al cambio no responden a una simple relación de causa-efecto, siendo en la mayoría de los casos generados por una compleja interrelación de

diversos factores, entre los cuales podemos mencionar: miedo a lo desconocido, miedo al fracaso, resistencia a experimentar, poca flexibilidad organizativa, aumento de responsabilidad laboral, temor a no aprender nuevas destrezas, amenazas a los expertos o al poder.

El grado de resistencia al cambio depende del tipo de cambio y de la información de que se disponga. Las personas no presentan resistencia ante el cambio, sino ante la pérdida o la posibilidad de pérdida. Analizando las principales causas:

- *Falta o escasez de información.* La carencia de información necesaria es uno de los elementos más importantes que provocan la resistencia al cambio. La información resulta imprescindible a los efectos de suavizar el proceso paralelo a cualquier cambio que es la sustitución de lo conocido por la ambigüedad o la incertidumbre.

- *Factores históricos*. Con ello estamos haciendo referencia a la experiencia pasada por parte de los empleados, las cuales inciden en las respuestas presentes y futuras que ellos dan ante cambios propuestos y planificación por la dirección.

- *La amenaza al estatus y al status quo*. Ambas sensaciones se deben a la resistencia a modificar los esquemas aceptados de interacciones, valores, costumbres y normas. Cualquier cambio capaz de alterar las actividades desarrolladas o la forma en que se desarrollen provoca, además, un cambio en el esquema de las interacciones.

- *Amenaza al poder*. En términos de poder, con un cambio organizativo, unos ganan y otros pierden; de esta forma, la resistencia partiría del grupo que ve amenazada sus posiciones

- *Deficiente clima organizativo*. Cuanto más negativo sea el clima organizacional vigente, más difícil será conducir una organización de un modelo a

otro. En esta situación los empleados harán todo lo posible para que el cambio fracase, o bien tratarán de modificar sensiblemente la orientación del mismo.

- *Miedo al fracaso y resistencia a experimentar*. Ciertos empleados por causas tales como su edad, formación y conocimientos se resisten al cambio porque temen no estar a la altura de las circunstancias.

- *Escasa flexibilidad organizativa*. Es una resistencia más abstracta de carácter institucional, pues la dificultad de conseguir el cambio se agudiza al considerar el hecho de que todas las organizaciones tienden a mantener cierta estabilidad o inmutabilidad y, para ello, se dotan de normas, reglas, códigos, pautas de conducta y redes de relaciones internas entre otras.

Durante el proceso de cambio organizativo la resistencia al cambio puede darse en diferentes momentos:

- Durante el proceso de diseño del cambio.
- Durante el proceso de decisión en el que se escoge el nuevo sistema organizativo.
- Durante el proceso de implementación del cambio organizativo

El principal objetivo que persigue el estudio de las causas y los efectos de la resistencia al cambio consiste en encontrar los mecanismos para eliminar o reducir esta actitud organizativa.

Algunas medidas que permiten superar el cambio son: hacer un diagnóstico profundo sobre los actores que se resisten al cambio y los motivos que les inducen a ello e, impulsar el cambio de forma transparente, informando e implicando a los distintos sectores de la organización.

La estrategia es sencilla: se trata de que a la vez que se impulsa el cambio organizativo, se proponga una serie de mejoras en las condiciones de trabajo de los empleados.

El hecho de que en muchas organizaciones la situación de estas variables sea muy precaria ayuda mucho en el desarrollo de esta estrategia. Ningún empleado se va a oponer si se le mejora el contenido del trabajo (básicamente reducir la rutina), si se le facilita el acceso a cursos de reciclaje y de perfeccionamiento, si se le abren pequeñas vías de promoción, si se cambia positivamente el estilo de liderazgo, si mejoran las condiciones ergonómicas o si se eleva sus estatus con respecto al de los empleados del resto de las unidades de la organización.

Se trata de medidas que son fáciles de asumir por parte de la empresa, las cuales contribuyen a mejorar los niveles de motivación, satisfacción y conducta de los empleados y que amortiguan el choque que produce el cambio organizativo. Así, cuanto más pierden los empleados con el nuevo modelo organizacional, más habrá que acentuar las ofertas de mejora de sus condiciones de trabajo.

La otra cuestión crucial para conseguir vencer la resistencia al cambio consiste en generar y elevar los niveles de transparencia, información y el grado de participación e implicación de los empleados en el proceso de cambio.

Mediante la información, se consigue que los empleados entiendan los motivos del cambio y, por lo tanto, se reduzca la resistencia. Esta táctica supone, básicamente, que la causa de la resistencia radica en una información errónea o en una mala comunicación: si a los empleados se les suministra información correcta y se disipan los malos entendidos, la resistencia desaparecerá.

Pero es con la estrategia de la participación cuando los avances serán más notables, ya que es difícil que una persona se resista a una decisión de cambio en la cual ha participado activamente. Así, antes de proceder a la realización de un cambio, conviene que los que se oponen al mismo participen en el proceso decisorio. Normalmente, sus intervenciones atenuarán la resistencia, logrando su aceptación, logrando además mejorar la calidad de las decisiones.

Conclusiones

A veces las personas siguen un mismo camino conociendo los pasos de manera ordenada para cumplir algo y no errar o tener equivocaciones con el propósito de cumplir bien y a tiempo lo que se les pide, pero se vuelve tan común ese camino que hasta con ojos cerrados se puede andar; que indudablemente el caminar ya no despierta gran interés ni emoción porque todo ya se encuentra controlado y dominado que uno quizás ya no desea realizar ese viaje por el simple hecho de saber de cómo será el final…

¿Pero qué creen? No se puede dejar de pasar por ese camino, es entonces, cuando uno se da cuenta que ingenuamente se creía que se tenía el control, pero no es cierto, cuando se llegue a pensar así, es porque algo está fuera de control, y en ese momento se deberá entender que se impera la necesidad de tomar las riendas de la situación y encontrar el verdadero significado de la meta y la importancia del valor trascendental del porqué hacer las cosas.

No importa el fin de cada camino, siempre habrá un lugar a donde llegar, el secreto es disfrutar el viaje, y cada viaje será distinto uno de otro y la belleza de andar, ver, escuchar, sentir, tocar, amar, harán de la persona un ser humano con la capacidad de tomar decisiones firmes, con la certeza de tomar quizás el mismo camino nuevamente pero con una actitud diferente que lo haga consciente de que la vida es de riesgos y que podrán presentarse los mismos problemas pero cada uno será diferente del otro que requerirá una solución diferente, dando así vitalidad e impulso a la creatividad y a la imaginación de buscar nuevas ideas, creaciones, valores, fuerzas, herramientas, técnicas, procedimientos y todo aquello que involucre el ser innovador desde el subconsciente hasta el ser consciente, lo que se trata aquí, es no solo de pensar que se tiene que llegar al fin de algo sino sentir y creer en el valor que brindará cumplir ese fin.

Es aquí, en donde el hombre se desafía a si mismo rompiendo las barreras de lo tradicional y limitaciones que se ha impuesto de que sólo así se pueden hacer las cosas, trascendiendo en el conocimiento, amor a sí mismo y hacia los demás, reconociendo sus habilidades,

destrezas, inteligencia, capacidades que lo harán único e inigualable, dejando un sello particular en todo lo que emprenda.

Los beneficios de esta trascendencia de verá reflejada no sólo en su entorno sino en todas personas que se encuentren en ella. Pero todo lo anterior empieza con solo un hecho: tener una actitud de innovar, en donde el individuo presente motivación e impulso de salir adelante y mejorar.

Digamos que un trabajador en una empresa es jefe del departamento de recursos humanos que tiene tres años de antigüedad en dicho trabajo, su estado de ánimo es pasivo y desinteresado en sus labores, considera que por compromisos familiares no es momento oportuno ni de pensar en renunciar e invertir tiempo con el riesgo de no encontrar pronto otro trabajo que le brinde igual o mayor remuneración económica y que a la vez crea sentirse mejor en otro ámbito laboral, el stress y frustración crecen de tal manera que afectan su estado anímico y psicológico dando poco rendimiento en sus actividades y responsabilidades de puesto como jefe de departamento…

¿Qué puede hacer esta persona?, no puede renunciar arriesgando la economía de su familia, no tiene privilegio de espera de que le confirmen un nuevo trabajo que pueda ser hasta de menor salario, su antigüedad en la empresa la perdería al igual que sus prestaciones obtenidos con el tiempo; entonces, esta persona en un momento de análisis llega a comprender que le gusta lo que hace, sus colaboradores le responden favorablemente, es aceptado y reconocido en la empresa, pero su actitud desganada no le favorece en su desenvolvimiento profesional, si la persona es proactiva, comprenderá que requiere un cambio de comportamiento hacia una adaptabilidad y valoración de sí mismo, adquiriendo la convicción y compromiso del porqué hace las cosas y no sólo hacerlas; la innovación de sus pensamientos estarán plasmadas en su carácter, comportamiento, desenvolvimiento, energía y satisfacción de sí mismo en cualquier momento y espacio, siendo una persona segura de sus habilidades y virtudes, revalorando y reinventando su actitud no solo laboral sino personal.

No olvido una de mis clases de la maestría, en donde el docente exponía el ejemplo de una empresa que se encontraba en la cúspide de los negocios, todo era ganancia y utilidades, no había pérdidas, todo indicaba que era un éxito y que seguiría así un buen tiempo sin cambio alguno y sin una digna competencia que le quitara su lugar número uno, y es ahí, donde mi maestro hizo la gran pregunta: "¿Tendrá algún problema esta empresa?"... me atrevo a decir que casi todos los alumnos opinábamos que era empresa líder, pronosticando que así se mantendría un buen tiempo y que no tendría ningún problema pues parecía que todo estaba controlado.

He ahí nuestra respuesta del grupo para nuestro maestro, esperando ansiosos la aprobación de nuestro buen criterio y análisis del ejemplo expuesto, y fue entonces que nos dijo: "Se equivocan, la empresa tiene un problema, los que conforman este negocio tienen una idea equívoca del liderazgo y del éxito, ¿por qué?, porque para ellos ya alcanzaron lo perfecto sin un indicio de preocupaciones y de riesgos, es entonces, aquí, en donde se tiene que poner a cuestionar ¿por qué las aguas están calmadas y en qué momento puede venir una tormenta no prevista y destruir todo?".

El que una empresa sea exitosa tiene un mayor compromiso de innovación de trabajo para seguir conservando su posicionamiento y reconocimiento en el mundo de los negocios.

De nada sirve tener maravillosos planes de cambio en el papel o en la mente; es necesario que se ejecuten a la perfección para que de verdad se implanten en la empresa: realizarlos es imprescindible. Sin eso, no hay transformación. Y todo depende de quienes trabajan en la compañía.

Las organizaciones y el personal deben procurar un ambiente adecuado que proporcione oportunidades e incentivos para cambiar, así como los medios necesarios para que esta modificación fomente la imaginación, creatividad, ingenio y, en consecuencia, innovación.

En tiempos de cambio la imprevisibilidad y competitividad, funcionan como motivación primordial para el logro de nuevos productos, servicios, métodos y procesos de trabajo, así

como novedosos formatos de negocios que mantengan a la empresa en la cresta de las olas del mundo de los negocios.

En un mundo en creciente transformación, repleto de contingencias, presiones, amenazas y oportunidades donde todos tienen acceso de inmediato a la información, el éxito será de las empresas ágiles y capaces de convertir la información en oportunidades de crecimiento o de creación de productos y/o servicios en el más corto plazo antes que otros lo hagan o incluso que también consigan hacerlo. Ese es el desafío de la era de la información.

En esta nueva época, el recurso principal es el conocimiento. Las personas con iniciativa propia y que pueden transformar ese conocimiento en herramientas de acción para proporcionar resultados excepcionales, son las que sobresalen. Es hora que el emprendedor, del creador de ideas, del espíritu de grupo y de equipo sean individuos motivados para generar valor a través de la creatividad que contribuye al éxito empresarial.

El individuo tiene la libertad de albedrío en tomar esas herramientas y poder hacer con ella lo que se pueda disponer, pero aquí es donde se debe aprovechar al máximo la creatividad y la forma innovadora que dispone cada uno, como en la toma de decisiones y la forma en como maneja todo tipo de circunstancias que en estos se involucran.

Cada persona es una mente, en donde debe prevalecer la confianza en que se tiene el control de las cosas, el poder de las ideas de las personas se basa en el valor que aporta cada persona y no en la posición que ocupa, y en donde los errores se aprovechan como fuente de aprendizaje.

Innovar en la gestión implica en un cambio profundo que va más allá de la innovación en procedimientos, procesos, técnicas, en productos o servicios, etc., esto es, porque parte de las ideas de la misma persona, primero debe estar convencida y creer en sus ideas para luego poder exteriorizarlas.

¿Tienes miedo de externar tus ideas y pensamientos?... Entonces: Felicidades, eres humano; ya que el ser humano en sí, por naturaleza le teme a lo desconocido, y el escuchar sus pensamientos e ideas se podrá hacer todo el tiempo, pero en ponerles atención está el reto.

Todos tenemos algo que compartir y de aprender de otras personas, lo cual nos permite interactuar con nuestro entorno, pero, si aparte de ello, se puede en mejorarlo, entonces, no hay que esperar más, porque el ser partícipe de mejorar la calidad de vida de nuestro alrededor, entonces se estará mejorando en uno mismo, y es aquí donde se deja un gran legado: el ser uno mismo con sus ideas, pensamientos, acciones, sentimientos y decisiones, con autenticidad e identidad propia, que hará del individuo distinguirse de los que solo piensan en sus ideas, y de los que piensan como hacer funcionar sus ideas.

Agradecimientos

Por tercera ocasión, hago extensiva una felicitación a la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo por su VI Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática Administrativo "Competitividad y Sustentabilidad Empresarial", por la creación de espacios para el enriquecimiento y fortalecimiento de conocimientos reuniendo a investigadores, empresarios, estudiantes y profesionales que puedan compartir sus experiencias y aprendizaje.

Referencias

ARIAS Galicia L. Fernando, *Administración de Recursos Humanos: para el Alto Desempeño,* Editorial Trillas, 6ª Edición, México, 2006.

BATEMAN Thomas S., *Administración: Un Nuevo Panorama Competitivo,* Mc Graw Hill, 6ª Edición México, 2005

BRUNET I Icart, Ignasi y Federico González Santoyo, *Las Organizaciones y La Gestión del Cambio,* Ed. Talleres Morevallado, México, 2013.

CHIAVENATO Idalberto, *Administración: Proceso Administrativo, Teoría, Proceso y Práctica,* Ed. Mc Graw Hill, 3ª Edición, Colombia, 2001.

CHIAVENATO Idalberto, *Innovaciones de la Administración: Tendencias y Estrategias, Los Nuevos Paradigmas,* Ed. Mc Graw Hill, 5ª Edición, México, 2010.

COHEN Daniel y Enrique Asen, *Sistemas de Información para los Negocios: Un Enfoque para los Negocios,* Mc Graw Hill, 3ª edición, México2000.

COULTER Robbins, *Administración,* Prentice Hall, 10ª edición, México, 2010.

ESCORSA, Castells Pere y Jaume Valls Pasola, *Tecnología e Innovación en la Empresa,* Ed. Alforamega, México, 2000.

GONZÁLEZ Lydia, *Cooperación y Empresas: Retos Presentes y Futuros*, Ed. Thomson, España, 2003.

HAMPTON David R., *Administración,* Ed Mc Graw Hill, 3ª Edición, México, 2000.

HELLRIEGEL Don y John W. Slocum, *Administración*, Editorial Thomson, 7a edición, México, 1987.

HERNÁNDEZ Roberto, Carlos Fernández Callado, Pilar Baptista Lucio, *Metodología de la Investigación, Mc. Graw Hill*, 5a Edición, México, 2001.

HERNÁNDEZ y Rodríguez Sergio, *Administración: Teoría, Proceso, Áreas Funcionales y Estrategias para la Competitividad*, Ed. McGraw Hill, 2ª Edición, México, 2008.

IBARRA David, *Los Primeros Pasos al Mundo Empresarial: Una Guía para Emprendedores,* Ed. Limusa, México, 2000.

KASTIKA Eduardo, *Los 9 mundos de la Creatividad en Management*", Ed. Macchi, Argentina, 1999.

KING Nigel y Neil Anderson, *Colección Negocios: Cómo Administrar la Innovación y El Cambio, Guía Práctica Para Organizaciones,* Ed. Thompson, México, 2003.

KNIGHT James A., *La Administración Integral Basada en el Valor,* Mc Graw Hill, Colombia, 2002.

KOONTZ Harold y Heinz Weihrich, *Administración, Una Perspectiva Global,* Ed. Mc Graw Hill, 11ª Edición, México, 1999.

LAUDON Kenneth C. y Jane P. Laudon, *Sistemas de Información Gerencial,* Ed. Pearson, 10ª. Edición, México, 2008.
OZ Effy, *Administración de los Sistemas de Información,* CENGAGEE LEARNING, 5ª Edición, 2008.

ROBBINS Stephen P., *Comportamiento Organizacional,* Ed. Prentice Hall, 3ª Edición, México, 1998.

SCHERMENRTHON JR John R., *Administración,* Ed. Limusa Wiley, México, 2002

SOLANAS Ricardo F., *Administración en las Organizaciones,* Ediciones Interoceánicas S.A., Buenos Aires, 1993

STAIR Ralph y George Reynolds, *Principios de Sistemas de Información,* Ed. CENGAGE, 9a edición, México, 2010.

STONER James A. F., R. Edward Freeman y Daniel Gilbert Jr., *Administración,* Ed. Pearson Educación, 6ª Edición, México, 1996.

STONER James A. F., R. Edward Freeman, Daniel R. Gilbert, *Administración,* Editorial Pearson, 6a edición, México, 1996.

THOMPSON, Arthur A., *Administración Estratégica, Textos y Casos* Mc. Graw Hill, 13ª Edición, México, 2004.

TURBAN Efrain, Ephraim McClean y James Wetherbe, *Tecnologías de Información para la Administración,* Ed. CECSA, México, 2001.

VALDES Luigi, *La Revolución Empresarial del Siglo XXI*, Editorial Norma, México, 2002.

SITIOS DE INTERNET

APLICACIÓN DE LAS TIC EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL
www.ader.es/...tic...tic.../aplicacion-de-las-tic-a-la-gestion-empresarial (21 de junio de 2015)

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EMPRESARIAL
www.crecenegocios.com/creatividad-e-innovacion-empresarial/ (21 de junio de 2015)

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN
www.ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/.../mag29_es.pdf (21 de junio de 2015)

CREATIVIDAD EMPRESARIAL
www.es.scribd.com/doc/3336333/Creatividad-Empresarial (21 de junio de 2015)

DEFINICIÓN DE TIC's
www.serviciostic.com/las-tic/definicion-de-tic.html (20 de junio de 2015)

EL IMPACTO DE LAS TIC's EN EL PROCESO DE INNOVACIÓN
www.revista.unam.mx/vol.8/num3/art20/art20-2.htm (20 de junio de 2015)

INFLUENCIA DE LAS TIC's EN LA GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPRESARIAL
www.dialnet.unirioja.es/servlet/fichero_articulo?codigo=2232713 (20 de junio de 2015)

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EMPRESARIAL
www.innovacionycreatividadempresarial.blogspot.com/ (21 de junio de 2015)

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL
www.eoi.es/.../innovacion-y-creatividad-en-la-gestion-empresarial (21 de junio de 2015)

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD
www.gestiopolis.com/dirgp/emp/innovacion.htm (21 de junio de 2015)

INNOVACIONES EN TIC
www.iese.edu/research/pdfs/ESTUDIO-54.pdf (21 de junio de 2015)

LAS TIC's COMO APOYO A LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EMPRESARIAL
www.mendeley.com/.../las-tic-como-apoyo-la-gestión--de-conocimiento (20 de junio de 2015)

LAS TIC's COMO HERRAMIENTA EMPRESARIAL
www.slideshare.net/.../las-tic-como-herramienta-a-la-gestin-empresarial (20 de junio de 2015)

LAS TIC's COMO SOPORTE DE INFORMACIÓN
www.dgsa.uaeh.edu.mx/revista/icea/IMG/pdf/3_-_No.7.pdf (20 de junio de 2015)

LAS TIC´s EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL
www.proyectos.elcomercio.es/blogs/.../las-tic-en-la-gestion-empresarial/ (20 de junio de 2015)

LAS TIC's Y SU PAPEL EN LOS PROCESOS DE INNOVACIÓN
www.bibliociencias.cu/gsdl/collect/eventos/archives/...dir/doc.pdf (20 de junio de 2015)

MANUAL DE LA CREATIVIDAD EMPRESARIAL

www.interreg-sudoe.eu/...Creatividad-Empresarial/...creatividad-empresarial (19 de junio de 2015)

MUNDO NEGOCIABLE: INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EMPRESARIAL
www.mundonegociable.blogspot.com/.../innovacion-y-creatividad-empresarial (19 de junio de 2015)

PROCESO DE INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EMPRESARIAL
www.youblisher.com (19 de junio de 2015)

TIC's E INNOVACIÓN EMPRESARIAL
www.interactic.co/ (21 de julio de 2015)
TIC's E INNOVACIÓN
www.cuadernosdepedagogia.com/ver_pdf.asp?idArt=15081 (20 de junio de 2015)

TIC's Y LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL
www.eumed.net (20 de junio de 2015)

USO DE LAS TIC's EN GESTIÓN DE EMPRESAS INCUBADAS
www.idisc.net/en/Publication.286.html (20 de junio de 2015)

USO ESTRATÉGICO DE LAS TIC's EN LAS EMPRESAS DEL FUTURO
www.manuelgross.bligoo.com/.../Uso-estrategico-de-las-TICs-en-las-empresas-del-futuro (21 de junio de 2015)

Facilitación de Los Trámites de Comercio Exterior Mediante la Intervención de la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima

Noe Lopez Alvarado[1]
Germán Israel Silva Aguilar[2]
Aurelio Deniz Guizar[3]

[1]Universidad de Colima - Facultad de Comercio Exterior, noelopez@ucol.mx
[2]Universidad de Colima - Facultad de Comercio Exterior, german_s@ucol.mx
[3]Universidad de Colima - Facultad de Comercio Exterior, adenizguizar@ucol.mx

Facilitación de Los Trámites de Comercio Exterior Mediante la Intervención de la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima

Resumen

El Puerto de Manzanillo se consolida como el puerto líder en movimiento de contenedores en México (CEPAL, 2014), este intercambio de mercancías, hace necesaria la intervención de diversos elementos que coadyuven en las operaciones de comercio exterior.

Es por ello que la figura del agente aduanal cobra relevancia en virtud de ser él quien representar a las personas que pretenden ingresar mercancía hacia territorio nacional o extraerlo del mismo.

El órgano de representación más conocido en el sector de la Agentes Aduanales en el puerto de Manzanillo es la Asociación de Agentes Aduanales del puerto de Manzanillo, Colima AC., la cual brinda sus servicios en las diferentes áreas como es el caso del departamento jurídico, operativo, arancelario y administrativo.

La presente investigación pretende conocer los beneficios relacionados con la facilitación y simplificación de los tramites de comercio exterior que los representados por la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima A.C obtienen, derivado de la intervención de la misma.

Palabras Clave: comercio exterior, agente aduanal, despacho aduanero, asociación.

Facilitation Foreign Trade Procedures Through the Intervention of Customs Agents Association in Manzanillo, Colima

Abstract

The Port of Manzanillo has become the leading port in container movement in Mexico (ECLAC, 2014), this exchange of goods, the intervention of various elements which contribute to the foreign trade operations necessary.

That is why the figure of the broker becomes relevant by virtue of being the one who represent people seeking goods to enter national territory or removing it.

The representative body best known in the field of customs agents in the port of Manzanillo is the Association of Customs Agents of the port of Manzanillo, Colima AC, which provides services in different areas such as the case of the legal department, operating , tariff and administrative.

This research aims to determine the benefits related to the facilitation and simplification of foreign trade procedures as those represented by the Association of Customs Agents of the Port of Manzanillo, Colima AC gain, derived from the operation of it.

Keywords: foreign trade, custom broker, customs clearance, association.

Introducción

La importancia de los trámites de comercio exterior, es sin duda un proceso indispensable para el correcto despacho de las mercancías que pretender ingresar o extraerse hacia y desde el territorio nacional.

Por esta razón, la Asociación de agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo Colima, A.C. (AAAPUMAC) ha tomado medidas para proporcionar seguridad y confianza a sus asociados y así garantizar que los trámites se cumplan en los términos que señales las disposiciones legales aplicables a cada caso.

Conforme los informes de la propia AAAPUMAC, cuentan 132 asociados, lo que corresponde a un 80% aproximadamente de la totalidad de agentes aduanales que operan en el Puerto de Manzanillo, ya que en el mismo operan actualmente 163 agencias aduanales. (Administracion Portuaria Integral Manzanillo, 2014)

Aunado a lo anterior, es conveniente señalar que en el ámbito del Comercio Exterior se demandan medidas de facilitación y simplificación comercial que otorguen certidumbre jurídica y propicien la reducción de los costos de transacción a cargo de las empresas mexicanas; lo que incrementará la competitividad de los sectores productivos nacionales; en adición a lo señalado, el uso de las tecnologías de la información en las operaciones de comercio exterior disminuye sustancialmente costos, promueve la competitividad entre las

empresas fortaleciendo la seguridad en los usuarios. (Organizacion Mundial de Aduanas, 2012)

La Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo Colima, A.C. constituida legalmente el 14 de Agosto de 1985 y conformada originalmente por ocho Agentes Aduanales adscritos a la Aduana de Manzanillo , en la figura de una Asociación Civil, ha sido y seguirá siendo un detonante del desarrollo, prospección y proyección del puerto de Manzanillo.

El Puerto de Manzanillo, Colima cuenta con 163 agencias aduanales que brindan servicios para el despacho aduanero de mercancías de importación y exportación.

Dentro de estas, 132 agencias se encuentran asociadas a la AAAPUMAC, gozando de los servicios que ofrece la Asociación a sus asociados, y el resto no gozan de servicio ni beneficio por parte de la Asociación.

La AAAPUMAC se compone de 4 departamentos dividiéndose en el área jurídica, operativa, arancelaria y administrativa.

El área operativa se creó como una necesidad al percibir una serie de requerimientos dentro del puerto, donde se requiere la intervención del personal que logre coadyuvar al asociado ante autoridades aduaneras de PGR, SAGARPA, SEMARNAT entre otros, recintos fiscalizados, maniobras y transportistas.

Derivado del crecimiento de las operaciones del Puerto de Manzanillo, las agencias aduanales requieren de la intervención de un organismo que le brinde servicios especializados en materia de comercio exterior y aduanas, para la facilitación de los actos y formalidades que se deben de presentar en la importación y exportación de mercancías así como las regulaciones y restricciones no arancelarias que con llevan las mismas.

Para satisfacer la demanda de los servicios aduanales y viendo por el interés de brindar un mejor servicio a los importadores y exportadores, los agentes aduanales pueden elegir agruparse en un organismo que los represente ante diversas autoridades del ámbito local, regional y nacional, y así poder agilizar el despacho aduanero de mercancías.

Desempeñando las funciones las siguientes funciones:

- Elaboración y formulación del Recurso de Revocación dentro del término legal para que sea presentado con oportunidad ante la Administración Local Jurídica Competente.
- Elaborar en tiempo y forma la Demanda de Nulidad, así como aquellas promociones que se requieran para su substanciación y ser presentado oportunamente ante la Sala Regional Competente del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.
- Asistencia personalizada durante el desarrollo de la diligencia ante las autoridades aduaneras competentes, así como en las juntas técnicas en las que se detallan las problemáticas que existan con los asociados y partes involucradas, con el fin de aportar alternativas de solución.
- Brindar asesoría personal y vía telefónica confiable y oportuna en los procedimientos aduaneros, disposiciones legales en los cuales existe incertidumbre o discrepancia, elaboración correcta de pedimentos, interpretación y aplicación de la Ley Aduanera, Reglamento, Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, así como las disposiciones fiscales.
- Emitir análisis a las disposiciones legales relacionadas con el comercio exterior dadas a conocer en el Diario Oficial de la Federación ya sea por la creación, modificación o la abrogación de otras disposiciones. Autorizar las justificaciones procedentes por errores en el sistema y orientación respecto a las consideradas improcedentes. Difundir mediante manuales, boletines y reuniones de trabajo los errores más comunes en el validador, así como aquellos derivados de la captura de pedimentos no justificables.
- Elaboración y exposición de ponencias y cursos con temas relacionados con la interpretación y aplicación de las disposiciones aduaneras y fiscales. Emisión de circulares dirigidas a los asociados o formulación de consultas relacionadas con los criterios que emitan los diferentes organismos o autoridades involucradas en el medio.
- Asesoría y asistencia en inspecciones de SAGARPA, SEMARNAT Y SSA. Se otorga asesoría y de ser necesario asistencia personal en caso de surgir algún problema o un imprevisto que retrase la liberación de las mercancías por parte de estas dependencias.

- Asesoría y Representación en los módulos de Selección Automatizada de la Aduana. - Presencia física en la plataforma de reconocimientos de la aduana de un observador externo quien es el encargado de captar problemáticas e incidencias derivadas de dichos reconocimientos, brindándoles asistencia en materia operativa cuando así se requiera.
- Representación y Gestoría con las diferentes Dependencias Públicas y Privadas (navieras, operadoras)
- Asistencia personalizada dentro de las áreas de revisiones de PGR de los 3 recintos fiscalizados (OCUPA, TIMSA Y OPM) para solucionar cualquier problemática relacionada con dichas previsiones.
- Asesoría y Asistencia en Inspecciones.
- Presencia Fiscal en Plataforma.
- Representación y Gestoría con Navieras y Operadoras.
- Asesoría y Asistencia en Inspecciones
- Asesoría y asistencia en inspecciones de SAGARPA, SEMARNAT Y SSA. Se otorga asesoría y de ser necesario asistencia personal en caso de surgir algún problema o un imprevisto que retrase la liberación de las mercancías por parte de estas dependencias.
- Presencia Fiscal en Plataforma
- Asesoría y Representación en los módulos de Selección Automatizada de la Aduana.
- Presencia física en la plataforma de reconocimientos de la aduana de un observador externo quien es el encargado de captar problemáticas e incidencias derivadas de dichos reconocimientos, brindándoles asistencia en materia operativa cuando así se requiera
- Representación y Gestoría con Navieras, Operadoras
- Representación y Gestoría con las diferentes Dependencias Públicas y Privadas (navieras, operadoras)

Revisión Literaria

La teoría del recurso y las capacidades plantea que las organizaciones requieren además de identificar los recursos y las capacidades con las que cuenta, requiere desarrollar y potenciarlas con el propósito de generar propuestas tendientes a la mejora de sus productos o servicios, que resulte en una ventaja competitiva respecto de las demás empresas. (Pérez Aguiar, 1994)

Lo anterior, supone un proceso diagnóstico para efectos de determinar dichas propuestas que resulten en estrategias tendientes a la mejora continua.

Max Weber sostiene que en el capitalismo, una de las instituciones más importantes son las organizaciones, considerando que en éstas adquieren preponderancia la figura de la coordinación de las tareas, es decir, un nodo de control del trabajo. (Weber, Winckelmann, & Medina Echavarría, 1983)

Ahora bien, de conformidad con lo previsto por el artículo 40 de la ley aduanera, "los trámites relacionados con el despacho de las mercancías se promoverán por los importadores o exportadores o por conducto de los agentes aduanales que actúen como sus consignatarios o mandatarios" (Ley aduanera, 2013, p.23). Por su parte, el artículo 35 del mismo ordenamiento, describir al despacho aduanero como:

> "el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras y quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional, ya sea los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes aduanales, empleando el sistema electrónico aduanero" (Ley Aduanera, 2013, p.21).

En la búsqueda de un ente representativo ante las diversas Autoridades del ámbito local, regional y nacional, surge la Asociación de agentes aduanales del puerto de Manzanillo; de tal forma que mediante la misma puedan contar con servicios comunes encaminados a la satisfacción de los requerimientos directamente relacionados con la Materia Aduanera y de Comercio Exterior mediante asesoría, gestoría, representación, capacitación y promoción de la actividad aduanal, fomentando el mejoramiento colectivo e individual de sus miembros.

La Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima A.C cuenta con los recursos suficientes y la capacidad para brindar a los Agentes Aduanales diversos servicios con los cuales pueden satisfacer las necesidades jurídicas, operativas, arancelarias y administrativas; lo que redunda en la preferencia de la mayoría de los Agentes Aduanales por pertenecer a la misma, puesto que, facilita y apoya a sus asociados para que sus servicios sean eficientes, eficaces y efectivos.

Metodología

Derivado del crecimiento de las operaciones del Puerto de Manzanillo, las agencias aduanales requieren de la intervención de un organismo que les brinde servicios especializados en materia de comercio exterior y aduanas, para la facilitación de los actos y formalidades que se deben de presentar en la importación y exportación de mercancías así como las regulaciones y restricciones no arancelarias que conllevan las mismas.

Por lo anterior, surgen las cuestiones siguientes: ¿La existencia de servicios especializados es un factor para un despacho de mercancías eficiente?, ¿Cuáles son los beneficios por ser asociados a la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima A.C.?¿Los asociados estarán satisfechos con los servicios de la AAAPUMAC?,¿Cuál será la percepción que tendrán los asociados de la AAAPUMAC?

Con los cuestionamientos ya planteados se pretenden, con el apoyo de la investigación, analizar los efectos de la facilitación y simplificación de los trámites de comercio exterior derivados de la intervención de la asociación de agentes aduanales del puerto de manzanillo, a.c., en el puerto de manzanillo, colima**.**

La presente investigación tendrá un enfoque mixto, lo que representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio.(Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) Lo anterior, en virtud de que, por una parte se recolectan y analizan datos para dar respuestas a las preguntas de investigación planteadas, auxiliándose para lo anterior de la estadística simple y las mediciones numéricas. Y por otro lado, se obtiene información a través de análisis documentales.

Asimismo, se presenta una recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

De acuerdo a los registros de la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima AC, hay una población de 163 agentes aduanales, de los cuales 132 son asociados y hacen uso de los servicios de la AAAPUMAC.

Para poder obtener dicha información se utilizará la siguiente fórmula para saber a cuantas agencias aduanales se les aplicará una encuesta para medir la calidad de los servicios ofrecidos por la AAAPUMAC:

"n = $\frac{S^2\ N\ pq}{e^2\ (N-1) + S^2\ pq}$ " (Fisher, 2011)

Dónde:

n= muestra

s= 1.90 (ya que el intervalo de confianza será del 90%)

N= población de agentes aduanales

p= proporción

q= 100 – p (en este caso 1.00 – 0.5= 0.5) considerando que al no tener experiencia en este tipo de investigaciones la probabilidad de que el resultado sea tanto positivo como negativo es del 50%

e= 0.1%

Por lo tanto, la aplicación de la fórmula quedará de la siguiente manera:

n =$\frac{(1.90)^2\ (132)(0.5)(0.5)}{(.10)^2(132-1)+(1.90)^2(0.5)(0.5)}$ = $\frac{119.13}{2.2125}$ =53.84

La muestra a tomar será de 54 encuestas, para analizar la población de agentes aduanales que utilizan los servicios de la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima A.C y que obtienen beneficios derivados de la intervención de la misma.

Resultados

Dentro de los servicios que ofrece la AAAPUMAC el 62% de los asociados de la AAAPUMAC utilizan los servicios del área operativa, mientras que el 19% utilizan los servicios del área jurídica como la asesoría personal y vía telefónica confiable y oportuna en los procedimientos aduaneros, disposiciones legales en los cuales existe incertidumbre o discrepancia, elaboración correcta de pedimentos, interpretación y aplicación de la Ley Aduanera, Reglamento, Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, así como las disposiciones fiscales.

El 83% de los asociados señalaron que la intervención de la Asociación facilita la realización de sus operaciones diarias por la asesoría recibida tanto electrónica como en los reconocimientos aduaneros.

Por otra parte el 79% de los asociados respondieron que el ser integrante a la AAAPUMAC tiene beneficios en cuanto a la rapidez y atención en el despacho de las mercancías.

Otro de los rubros a considerar fue considerar los beneficios de ser asociado a lo que el 25,47% respondieron que es por la rapidez en tiempo de respuesta por parte de la asociación. El 13,25% menciona que es por la asesoría personal que brinda esta, el 11,21% por la garantía y eficiencia en los servicios y el 4,8% responden que todos los beneficios anteriores reciben por pertenecer a la AAAPUMAC.

De los despachos realizados por las agencias aduanales el 38% requieren de los servicios especializados de la AAAPUMAC de 10 a 20 veces aproximadamente en el periodo de un mes. El 19% utilizan los servicios especializados de 50 a 60 veces. El 15% menciona que utiliza los servicios de un 30 a 40 veces. El 13%contestó que utiliza los servicios más de 100 veces. El 8% respondió de 70 a 100 veces. Todos ellos dependen del nivel de operaciones que tengan en un mes es como reciben la atención de los servicios especializados.

En lo que respecta a los servicios que ofrece la asociación el 79% de los asociados están satisfechos con estos debido a que se cubren con todas las necesidades requeridas por los mismos.

Dentro de las deficiencias el 28% menciona que falta más personal para cubrir las áreas operativas en lo que respecta recintos, módulos de exportación y ferrocarril y plataforma por lo cual no llena toda las necesidades que requieren sus operaciones.

En relación a la calidad de los servicios ofrecidos por la asociación, las encuestas arrojaron que el 53% de los asociados califica como bueno los servicios que ofrece la AAAPUMAC. El 23% lo clasifica como regular. Aunado a lo anterior, el 83% de los asociados considera que los servicios que ofrece la asociación son eficientes en cuestiones de rapidez y servicio.
Dentro de los servicios que ofrece la AAAPUMAC el 47% mencionan que la agilización del despacho aduanero de mercancías es la que más les favorece. El 25% la atención que se le da al cliente es lo que más les agrada. El 15% responde el asesoramiento eficaz y el 13% responde que la puntualidad en la atención de sus operaciones.
Tomando en cuenta el uso de los servicios de la AAAPUMAC el 79% de los asociados tienen un beneficio en el despacho de las mercancías realizado por las agencias aduanales. Solo el 21% no cuenta con ningún beneficio en el despacho de las mercancías.

Conclusiones

El fin de esta investigación era conocer si derivado de la intervención de la intervención Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, A.C., existía una facilitación de los trámites de comercio exterior; lo que permitió conocer la percepción de los asociados en relación con las gestiones realizadas por dicho organismo, permitiendo detectar las fortalezas, pero también las áreas de oportunidad con las que cuenta.

Derivado de la investigación se desprende que los asociados consideran positiva la gestión e intervención de los servicios ofrecidos por la AAAPUMAC, específicamente en lo que toca al departamento operativo, destacando los siguientes beneficios:

- Agilización del trabajo en cuanto a la revisión de la mercancía,
- Apoyo cuando la agencia aduanal se encuentran saturados de trabajo
- Trato amable a los asociados
- Rapidez en tiempo de respuesta

Al realizarse la investigación se comprobó que los servicios especializados de la AAAPUMAC, son un factor importante, ya que estos servicios promueven la eficiencia en los despachos de mercancías. Por lo que los asociados en su mayoría, se manifiestan satisfechos con los servicios que ésta les ofrece y por lo tanto no consideran necesario

pertenecer a otro órgano de representación. Ya que dicho organismo de representación cubre con las necesidades del sector, por lo que su permanencia se ve reflejada con los beneficios señalados con antelación.

Referencias Bibliográficas

Administracion Portuaria Integral Manzanillo. (2014). *http://comunidadportuaria.com.mx/#*. Obtenido de Comunidad Portuaria de Manzanillo: http://comunidadportuaria.com.mx/#!Agenda

Asociación de Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima. AC. (2014). *Directorio Asociados*. Obtenido de AAAMZO: http://201.120.195.123:82/Bases/AAAPUMAC/DirectorioAA.nsf/Directorio%20Web?OpenForm&Start=1&Seq=1

CEPAL. (2014). *Latin American and the Caribbean Container Port throughput, Ranking 2014*.

Fisher, L. (2011). *Mercadotecnia*. Mcgraw-Hill Interamericana.

Organizacion Mundial de Aduanas. (2012). *Marco Normativo SAFE*. Bruselas.

Pérez Aguiar, W. S. (1994). La teoría de los recursos y capacidades: una precision terminológica . *IV Congreso Nacional de la Asociacion Cientifica de Economia y Direccion de la Empresa*.

Silva Aguilar, G. I. (mayo de 2015). La validación electrónica en las operaciones de comercio exterior en manzanillo, colima, méxico. *The Global Conference on Business and Finance Proceedings*.

Silva Aguilar, G. I., Rodríguez González, J. F., & Martínez González, O. (2015).

Weber, M., Winckelmann, J., & Medina Echavarría, J. (1983). *Economía y sociedad: esbozo de sociología comprensiva* (2. ed. en español, 6. reimpr). México, D.F: Fondo de Cultura Económica.

Factores de Competitividad Colombia y México

Jose Zacarias Mayorga Sanchez[1]
Yudy Marlen Bonilla Bonilla[2]

[1]UNIVERSIDAD LIBRE BOGOTA - CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES, jmayorgs@yahoo.com
[2]UNIVERSIDAD LIBRE - CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES, jmayorgs@gmail.com

Factores de Competitividad Colombia y México

Resumen

El presente trabajo producto de investigación, aborda los factores de competitividad entre Colombia y México, en un intento por encontrar a través del análisis elementos de complementariedad y entendimiento técnico y científico, que permitan hacer más eficientes los acuerdos comerciales y de cooperación para el desarrollo de sus respectivas economías.

En el trabajo, se hace una breve revisión de los alcances y significaciones de la competitividad, empresarial, industrial y de economía nacional asociada a un país. También, competitividad comercial, artificial, estructural y sistémica; se abordan los resultados del reporte del Governance, Risk and Control (GRC), 2013-2014 publicados por el Foro Económico Mundial FEM, en especial para el caso de Colombia y México y a partir de estos resultados y de la situación actual de estos países se exponen conceptos frente a los desafíos que deben enfrentar estos países en el futuro inmediato si quieren mejorar su posición competitiva en los escenarios internacionales y alcanzar niveles de desarrollo deseados para su población.

Palabras Clave: Competitividad, economía mundial, competitividad empresarial, competitividad estructural, competitividad comercial desarrollo

Factors of Competitiveness Colombia and Mexico

Abstract

This work product of research, deals with the factors of competitiveness between Colombia and Mexico, in an attempt to find through the analysis elements of complementarity and understanding technical and scientific, that will streamline trade agreements and cooperation for the development of their respective economies. Work, makes a brief review of the scope and significance of competitiveness, business, industry and national economy associated with a country. Also, competitive commercial, artificial, structural and systemic; the results of the report of the Governance, Risk and Control (GRC), addressed to 2013-2014, published by the world FEM Economic Forum, especially for the case of Colombia and Mexico and based on these results and the current situation of these countries are

concepts the challenges faced by these countries in the near future if they want to improve their competitive position on the international stage and reach levels of development for its people.

Keywords: Competitiveness, global economy, business competitiveness, structural competitiveness, trade competitiveness development

INTRODUCCIÓN

La competitividad como concepto representa diversidad de significados, y a su vez, está asociada a diversas acepciones: eficiencia, capacidades, mercados eficientes, cadenas productivas, cadenas de valor, diferenciación, innovación, desarrollos tecnológicos, entre otros. Adicionalmente, sus niveles de aplicación también son diversos: las empresas, la región, la nación, un mercado, un sector, la industria, un portafolio o canasta de productos y/o servicios.

El tema se remonta, especialmente en función temporal del comercio internacional. Es una de esas palabras mágicas, "excepcionalmente precisas, específicas y, al mismo tiempo extremadamente genéricas, ilimitadas; altamente operacionales y medibles, y, al mismo tiempo, considerablemente abstractas y extensas" (Müler, 1994, p. 1), a tal punto que algunos la cuestionan y hasta la consideran como obsesión errónea y peligrosa: "Competitiveness is a meaningless Word when applied to national economies. And the obsession with competitiveness is both wrong and dangerous." (Krugman, 1994).

1. REFERENTES TEÓRICOS DE LA COMPETITIVIDAD

La competitividad empresarial, está asociada a la capacidad de diseñar, fabricar y colocar un bien o servicio en los mercados internacionales (Alic, 1997), aunque también se la considera como un problema de posicionamiento de las empresas en los mercados internacionales y no del crecimiento de la productividad (Thurow, 1985). Posteriormente se

concibe como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve (Mathews, 2009), y finalmente el concepto de competitividad conlleva al concepto de excelencia, que implica eficiencia y eficacia por parte de la organización (Porter, 1990).

La competitividad industrial, está relacionada con una medida de la capacidad de diseñar, producir y colocar bienes con atributos más atractivos que los de la competencia (European Management Forum, 1980) o la capacidad de producir bienes con mejor eficiencia de los recursos (Haguenauer, 1990). Es así como se considera que:

> "Una industria es internacionalmente competitiva si produce bienes transables y es rentable. Una reducción de la competitividad es, entonces, una reducción en la rentabilidad de alguna o todas las industrias de transables." (Citado en Lucángeli 2003, pp.3).

La competitividad de la economía nacional, se concibe desde varios enfoques, entre los que la asumen como aquella capacidad de responder a los mercados internacionales con ciertas ventajas (Urrutia, 1994) o a "la mayor eficiencia relativa en la producción de un bien por un país" (Sirlin, 1992).

También se entiende como la capacidad de una nación de producir bienes y servicios satisfaciendo los mercados internacionales, y de manera simultánea, manteniendo o expandiendo los ingresos reales de los ciudadanos (President's commission on industrial competitiveness, 1985), o que "…los ciudadanos gocen de un nivel de vida creciente y sostenible" (Tyson, 1992), o que se mantenga o incremente el ingreso real del pueblo a largo plazo (OCDE, 1996, "Benchmarking Business Environments in the Global Economy), o expandiendo el PIB y el PIB per cápita al menos tan rápidamente como sus socios comerciales (Jones y Teece, 1988).

Sin embargo, por algunos se considera estrechamente relacionada a competitividad, ya que es "el único concepto válido de competitividad a nivel nacional" (Porter, 1985).

Un enfoque que empieza a trascender lo economicista del asunto, la interpreta como la habilidad de proveer una tasa aceptable de crecimiento y un estándar de vida sostenido para sus ciudadanos, mientras que eficientemente se provee empleo sin reducir el crecimiento potencial y estándar de vida de las futuras generaciones (Landau, 1992).

Para otros, implica elementos de productividad, eficiencia y rentabilidad, pero no constituye un fin ni un objetivo en sí misma (Grupo Consultivo sobre Competitividad, 1995), aunque en una perspectiva más amplia, se considera que "la competitividad no es un 'estadio' a alcanzar, sino un proceso continuo de esfuerzos conjuntos hacia la adquisición de atributos diferenciables (…) en el que los resultados se obtienen a largo plazo" (Horta y Jung, 2002, pp.6)

"Desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico" (Fajnzylber 1988). La CEPAL terminó acogiendo esta visión desde los años 90s.

Entre los requerimientos para alcanzar una posición competitiva se destaca: el progreso técnico (Bejarano, 1995), la diversificación de productos exportables en condiciones de calidad y precio, y, la adaptación a las nuevas condiciones de competencia en los mercados y la reconversión de sectores no competitivos.

Frente a la competitividad comercial, "Capacidad de competir con eficacia en los mercados extranjero y doméstico (Ten Kate, 1995)

En el caso objeto de estudio es muy importante hacer mención a los "Requerimientos para alcanzar una posición competitiva: progreso técnico (Bejarano, 1995), diversificación de

productos exportables en condiciones de calidad y precio, adaptación a las nuevas condiciones de competencia en los mercados y la reconversión de sectores no competitivos.

El concepto mejor acuñado de competitividad sin ninguna duda es el de la "Competitividad sistémica", que es "un patrón en el que el estado y los actores de la sociedad civil crean, de forma deliberada, las condiciones para un desarrollo industrial exitoso". Incluye cuatro niveles: micro (empresa y redes de empresas), macro (condiciones macroeconómicas), meso (instituciones y políticas específicas), y meta (factores socioculturales, orientación económicas básica y capacidad de formular estrategias y políticas) (Klaus Esser / Wolfgang Hillebrand / DirkMessner / Jörg Meyer-Stamer, 1996)

El Índice de Competitividad Regional, incluye una combinación de ocho factores: institucionalidad y gestión de gobierno, infraestructura, desempeño económico, saludo, educación, clima de negocios, innovación, y, recursos naturales y ambiente.

El International Institute for Management Development, de Lausana, Suiza, mediante el World Competitiveness Yearbook, agrupa cuatro factores para la competitividad:

Cuadro No 1 Factores para la competitividad

Desempeño económico	Eficiencia del gobierno	Eficiencia de las empresas	Infraestructura
Economía doméstica	Finanzas públicas	Productividad y eficiencia	Infraestructura básica
Comercio internacional	Política fiscal	Mercado laboral	Infraestructura tecnológica
Inversión extranjera	Marco institucional	Finanzas	Infraestructura científica
Empleo	Legislación para los	Practicas gerenciales	Salud y medio ambiente
Precios	Marco social	Actitudes y valores	Educación

Fuente: *World Competitiveness Yearbook, IMD International*

Es fundamental tener claro entonces, que cuando se habla de competitividad, debe ser entendida como un fenómeno sistémico, y como tal se debe entender que tiene en cuenta el desarrollo empresarial, la innovación, la infraestructura física, el talento humano y la internacionalización, pero se debe entender que en todos ellos está presente la institucionalidad que debe ser transversal para ser competitivo: Entonces la competitividad

es la capacidad de un país para generar condiciones productivas a partir de la dinámica de las condiciones productivas a partir de las dinámicas de las condiciones de infraestructura, humana, la logística, y de procesos. Una empresa, un país, un sector, es competitivo en la medida que se compara con su entorno y en definitiva tiene un mejor producto, mejores precios, mejor productividad, pero siempre el termino competitividad va muy ligado al de productividad.

La competitividad siempre va a tener en cuenta el entorno, infraestructura, las condiciones del talento humano. Una empresa es productiva cuando tiene una mayor eficiencia organizacional, más capacidad para generar rentabilidad. Una empresa es más productiva por el tema de la rentabilidad; un país, una región van a ser más competitivos por la capacidad que tenga de explotar más eficientemente sus factores de producción (recursos productivos) capital, recursos naturales (tierra) y conocimiento: Cuando se explotan eficientemente estos factores, es posible generar un entorno competitivo, ganador, regiones que tienen externalidades positivas y una empresa va a ser más productiva y cada vez obtiene mejores condiciones de rentabilidad.

Cuando se piensa en la competitividad, es muy importante considerar términos como la innovación en la cual se tiene que tener en cuanta toda la propuesta de valor y acá el primer paso es la utilización eficiente de los recursos fundamentalmente las materias primas, como generar productos servicios que tengan la posibilidad de llegar rápidamente a los mercados, un siguiente paso es desarrollar procesos de comercialización para encontrar mercados y finalmente lo procesos organizativos, como generar una filosofía que permita generar modelos innovadores para generar rendimientos y finalmente la consecución de nuevos mercados, segmentos nichos, etc., para hacer competitiva toda la cadena de valor

Para hacer competitiva una economìa, es necesario mejora aspectos como condiciones políticas, macroeconómicas (crecimiento, inflación y desempleo), y un entorno micro precios, sensibilidad de los consumidores, y algo muy importante, lo institucional, como están aspectos como emprendimiento, donde la empresa haga el proceso desde su nacimiento hasta la internacionalización, y un aspecto meta social que debe trabajar en los

procesos de integración de la sociedad entorno a la generación de capacidades empresariales. En este escenario la empresa será competitiva siempre y cuando haga una excelente propuesta de valor para el cliente.

Las condiciones de competitividad sistémica, debe integrar los meta, meso, macro y mico. Lo macro ligado a conceptos de desempleo, inflación, déficit fiscal, infraestructura, presupuesto nacional, en lo mico todo lo concerniente al desarrollo empresarial, como generar condiciones de desarrollo empresarial, para que la ciudadanía tenga condiciones de emprendimiento de empresas y tenga oportunidades de trabajar y desarrollar su actividad económica, focalizado a la innovación una tercera línea es la infraestructura física, tics, conectividad, proceso de movilidad y acercamiento a los puertos y centros productivos para llegar a los mercados mundiales, y la otra línea fundamental es la formación de talento humano fundamentalmente la pertinencia educativa, como los empresarios encuentren profesionales con las competencias requeridas y la institucionalidad que es el eje transversal que es desde donde se genera toda la base para que una región sea competitiva y nos falta trabajar y la infraestructura tecnológica que les permita a los empresarios mejorar todos sus procesos.

Finalmente es importante tomar en cuenta la capacidad de respuesta a la velocidad que se dan los cambios en el mercado. Capacidad manifiesta en la gestión del conocimiento que posee la empresa y a partir del cual se deben estructurar y desarrollar las ventajas competitivas de un País.

2. SITUACIÓN ACTUAL ECONOMIA COLOMBIANA; ECONOMIA MEXICANA

2.1 Colombia

En desarrollo del presente capitulo, es conveniente el examen de las condiciones Colombianas para enfrentar la situación actual y en consecuencia, se aborda el comportamiento de la economía colombiana frente a la necesidad de crear transformaciones

progresivas y generar una discusión sobre la baja competitividad del País, la necesidad de generar conocimiento tecnológico, componente fundamental de procesos innovadores.

En las condiciones económicas de Colombia y México se observa una desaceleración en el ritmo de crecimiento de sus economías, aspecto que es común hoy a las economías emergentes, al mismo tiempo que se han generado cambios importantes en la estructura de las inversiones productivas, como el caso colombiano donde la inversión extranjera esta direccionada a sector como la minería y muestra un proceso de desindustrialización que se reflejó en la exportaciones del 2013 que para los sectores no energéticos cayeron en una cifra cercana a los 34 mil millones de dólares.

Colombia es un país que cuenta con una excelente dotación de factores de producción (recursos naturales, capital y conocimiento), a lo que se une una localización estratégica, que a la vista de todos los entendidos, hoy que se habla de las nuevas teorías del comercio internacional que se soportan en las ventajas competitivas generadas a partir de la innovación, es una posición que en teoría debe facilitarle al País una capacidad para competir en el escenario global actual. Con preocupación se evidencia que 20 años después de la apertura económica impulsada en el gobierno del Presidente Cesar Gaviria, no se han generado los cambios suficientes para llevar al país a una posición competitiva de relevancia en el contexto global y pareciera que la dirigencia política del País se conformara por mantener posiciones secundarias o incluso marginales a nivel mundial y a nivel de la región, pues es bien claro que aún existen problemas fundamentales en el ámbito competitivo colombiano que deben ser resueltos de manera decidida y oportuna.

Es evidente que Colombia necesita diversificar mucho más su base exportadora, mejorar su sistema educativo de tal forma que le garantice un adecuado nivel de formación del recurso humano, desarrollar procesos de innovación, mejorar la logística, superar las deficiencias de infraestructura y avanzar rápidamente en la mejora de las condiciones internas para orientar objetivamente las inversiones a sectores estratégicos de la economía nacional, que ha visto como se desmorona la industria y toda la actividad económica de importancia se concentra en la producción energética y minera en detrimento de la agricultura, la economía

tradicional y el medio ambiente, desperdiciándose el potencial que representa la inversión extranjera directa que llego al País a gran escala producto de los cambios en la legislación interna y las condiciones de seguridad favorables de los últimos años. Proceso que se debe acompañar de una actitud más agresiva hacia el aprendizaje y la modernización institucional.

Frente al contexto internacional, Colombia emprendió una agresiva política de integración buscando tratados de libre comercio, de inversión, de doble tributación, con el ánimo de ampliar nuestros mercados. El país cuenta desde hace varios años con una clara agenda de integración, que se traduce en un acceso preferencial a los mercados norteamericanos, europeos, latinoamericanos, entre otros, es decir las 2/3 partes del mercado mundial, y la Alianza para el Pacífico se ha venido consolidando, (ANDI, 2013). El mensaje del gobierno, es que esta estrategia de integración no termina con la firma de unos acuerdos; es el primer paso, pues deben ser administrados y entre sector público y privado desarrollar una agenda concreta que permita su aprovechamiento.

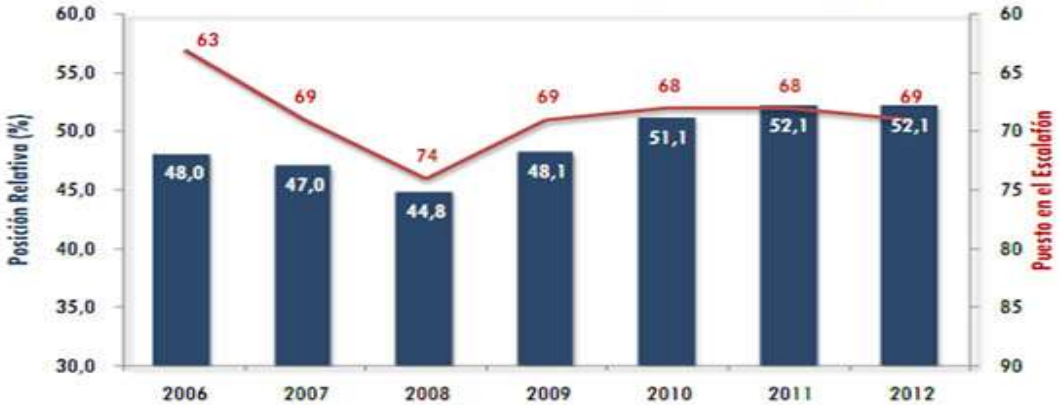
Para la ANDI, nuestros esfuerzos de internacionalización y apertura no se limitan a una estrategia de integración a los mercados mundiales. Desde hace unos años el país viene trabajando en una agenda rigurosa buscando ser parte de los países de la OECD. Ya fuimos formalmente invitados a iniciar el proceso de ingreso a la OECD, ahora la agenda es más exigente. Cabe recordar que el ingreso a la OECD implica asumir las mejores prácticas que propendan por niveles sostenibles de crecimiento económico y empleo, así como aumentos significativos en el nivel de vida de sus habitantes. Ello obliga a que el país tenga que continuar avanzando en su institucionalidad, en el manejo de su política económica y social, en su política ambiental, en el fomento del empleo, entre otros aspectos. La ANDI también ha participado activamente en el ingreso de Colombia a la OECD, intercambiando informaciones y documentos en las visitas realizadas por la OECD para evaluar al país. Además ya es miembro activo de BIAC (Business and Industry Advisory Committee). Esta es una organización empresarial internacional independiente, que asesora a los países miembros de la OECD en temas de política económica en un marco de globalización e

internacionalización y desde este año somos los representantes del sector privado ante el Comité Consultivo del Punto de Contacto de las Directrices de la OECD, (ANDI, 2013).

Es urgente para Colombia tomar decisiones que le permitan al sector productivo competir. Pero lo más importante, es que en el país se necesita estructurar un proceso en el cual gobierno y sector privado trabajen unidos con el objetivo de desarrollar y definir las prioridades nacionales y al mismo tiempo, garantizar que el sector privado se comprometa. Un mayor entendimiento de las fortalezas competitivas de la industria y de sus debilidades, puede suministrar en tiempo de información que es necesaria para hacer clara la selección de la política oficial. Estas condiciones facilitarán en el largo plazo definir las estrategias que le permitan al sector privado invertir en ventajas sostenibles y fortalecer su capacidad para atender a los consumidores más sofisticados del mundo.

Es muy importante para Colombia reflexionar sobre los resultados en materia de competitividad global, pues como se puede apreciar, Colombia ha tenido durante los últimos años una tendencia regular sin mejoras significativas y en el 2013 entre 148 países ocupa el lugar 69 en competitividad global.

Gráfica 1. Evolución de la posición de Colombia
Indice Global de Competitividad - Foro Económico Mundial (FEM)



Fuente: Reporte Global de Competitividad - FEM, ediciones 2006-2012

El presente estudio, examina en detalle sectores específicos de la economía colombiana y los sitúa en un contexto más amplio de competitividad. La competitividad no es algo estático, es un proceso continuo de mejoramiento y de innovación que requiere objetivos

precisos, amplios insumos (recursos naturales, recursos humanos, capital, infraestructura), claras estrategias y un medio ambiente que permita adoptar con rapidez aquellas innovaciones que estén basadas en el conocimiento.

El ambiente competitivo como un todo refleja las elecciones estratégicas que se hicieron en el pasado y que se supone mantienen su competitividad en el futuro. Mientras que Colombia está muy bien dotada en lo que se refiere a recursos naturales, no ha invertido tan agresivamente como debería haberlo hecho, en desarrollar otros factores que tienen ventajas más avanzadas tales como los recursos humanos, los mercados de capitales y una infraestructura moderna.

2.2 México

Para hacer una breve reseña de los innumerables recursos que posee México y que son un potencial de enormes proporciones para apoyar el desarrollo de la economía colombiana, se toma en cuenta el estudio realizado por IVEX México 2013 sobre oportunidades de negocio en México. Al respecto se toman solo unos pequeños ejemplos.

México cuenta con un total de 1.964.375 Km2., de los que el 29% son tierras cultivables, el 62% pastos y el 8% superficie forestal. Se encuentra situado en América del Norte, siendo sus países vecinos: Al Norte los Estados Unidos de América, y al Sudeste Belice, y Guatemala.

México es la 14ª economía del mundo y 2ª de Latinoamérica a continuación de Brasil. A pesar de la situación económica a nivel mundial, la economía mexicana continúa gozando de estabilidad y crecimiento según sus índices macroeconómicos. México consiguió salir airosa de la crisis internacional del 2009. Si ese año se registraron tasas de decrecimiento del 6.1%, las estimaciones indican que este año la economía mexicana crecerá en torno al 3,5%, siempre y cuando EEUU no entre en recesión.

Son inconvenientes sus problemas de seguridad, así como incapacidad para reducir la brecha social. México es el primer país exportador de Iberoamérica, consolidándose como

una importante plataforma exportadora aprovechando los numerosos acuerdos comerciales de libre comercio que tiene firmados.

México es el segundo país con el mayor número de Tratados de Libre Comercio en el mundo. Tiene firmados 12 Tratados que involucran a 43 países, en tres continentes.

Representa una oportunidad única para el comercio exterior y para la inversión. Los acuerdos comerciales firmados por México han creado un marco jurídico que ofrece certidumbre a los agentes económicos, incluyendo exportadores, inversionistas y consumidores.

Dos características destacan en el comercio exterior de México: el importante peso específico de la industria maquiladora en el comercio exterior mexicano y la gran dependencia de Estados Unidos (el 80% de las exportaciones mexicanas).
En este sentido, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con la Unión
Europea el 1 de julio de 2000 representa una privilegiada oportunidad para diversificar su comercio exterior.

Según un estudio de KPMG, México es 15.7% más competitivo en costos, en comparación a Estados Unidos;

La gran cantidad de universidades y centros de investigación en el tema de manufactura avanzada y materiales favorecen el desarrollo de proyectos de innovación en el sector. De acuerdo con la Secretaría de Educación Pública, al año se gradúan alrededor de 115 mil estudiantes de ingeniería y tecnología. Según cifras de 2010 de UNESCO, en México hay 18% más graduados en ingeniería manufactura y construcción per cápita que en Estados Unidos.

México es uno de los pocos países que cuenta con un acuerdo bilateral de reconocimiento mutuo de los sistemas de certificación aeronáutica-BASA (Bilateral Aviation Safety Agreement) con la Federal Aviation Administration (FAA). Por su parte las empresas han

certificado sus procesos conforme a los estándares de la industria, ISO - 9001, AS 9100, y NADCAP.

La inversión ha crecido en México debido a la competitividad que tiene en costos frente a otros países, las ventajas en su ubicación geográfica y la calificación de la mano de obra. En 2011 la IED alcanzó un valor de 1,968 millones de dólares, con esta cifra el valor acumulado durante el período 2002-2011 fue de 21,722 millones de dólares.

Se considera un sector en crecimiento en México, por el aumento del consumo, las tendencias en salud y las posibilidades de producción de una gran diversidad de insumos.

Según la ANUIES, hay más de 790 mil estudiantes de educación superior matriculados en programas de ingeniería y tecnología; además, al año se gradúan alrededor de 115 mil estudiantes de dichos programas. Existen alianzas entre la industria y la academia en México que permiten que continuamente se incorporen nuevas tecnologías a la cadena productiva de los alimentos.

En México existen más de 750 mil ingenieros capacitados para la industria, lo que se traduce en una fuerza laboral altamente calificada y con experiencia en el sector, (IVEX, 2013).

Según el BBVA, para el caso de México, en 2013, el PIB creció alrededor de 1.2%, se espera que para el 2014 la economía se acelere y crezca 3.4%. Esto como resultado de una mayor demanda externa como consecuencia de la recuperación de EEUU, un mayor gasto público aprobado, y una mejora en la demanda interna.

Adicionalmente, este año las reformas deberán continuar avanzando para mejorar la competitividad de la economía mexicana tanto a través de la instrumentación y aprobación de las leyes secundarias, como de la presentación de reformas adicionales en otros sectores (BBVA, 2014). Un factor favorable para la economía es que las variables que justifican nuestra perspectiva de aceleración para este año parecen ya haber comenzado a repuntar

desde los últimos meses de 2013. Por una parte, la demanda externa parece impulsar las manufacturas mexicanas.

En las últimas dos décadas México ha tenido un crecimiento promedio anual de 2.6%, insuficiente para generar los empleos formales y de calidad que cada año se requieren para fortalecer su mercado interno y el bienestar de la sociedad. Esto está influido en buena medida por el rezago en competitividad de la economía mexicana (evaluada en el índice de competitividad global del Foro Económico Mundial en el lugar 55 de 148 países en el mundo en 2013). No obstante, a nivel regional México se encuentra relativamente mejor posicionado en los diferentes índices de competitividad que otros países de América Latina entre ellos Colombia puesto 69.

Para el mismo estudio del BBWA, en los últimos veinte años México ha tenido una política macroeconómica prudente y estable, y cuenta entre sus fortalezas con una gran apertura comercial, una amplia población demandante de bienes y servicios, además de ser una de las naciones en el mundo con más atracción de inversión extranjera directa, vinculada a la estabilidad política y económica que la ha caracterizado ya por varias décadas. En este sentido, México sigue teniendo grandes retos por delante, además parte de una posición competitiva y muy favorable para entrar a un proceso de crecimiento más acelerado y sostenible. De tal manera que la amplia agenda de reformas aprobada en 2013, una vez que cuenten con sus respectivas leyes secundarias y empiecen a tener vigencia, son un elemento clave para acotar las debilidades de la economía. Por esta razón, es importante que en 2014 la clase política, la iniciativa privada y la sociedad mexicana en general, continúen el esfuerzo reformador para consolidar la profundidad y eficacia de las reformas aprobadas, (BBVA, 2013).

La producción industrial de los Estados Unidos alcanzó nuevamente tasas de crecimiento elevadas en noviembre y diciembre, mayores al 3.0% anual. Por otra, el gasto público se aceleró en los últimos meses del año por efecto de los procesos de reconstrucción debido a los desastres naturales y el intento de apoyar la reactivación económica. Finalmente, dentro de los factores relacionados con la demanda interna, las señales son mixtas, el sector laboral se ha mantenido débil, pero hacia el último trimestre del año pasado se observó una

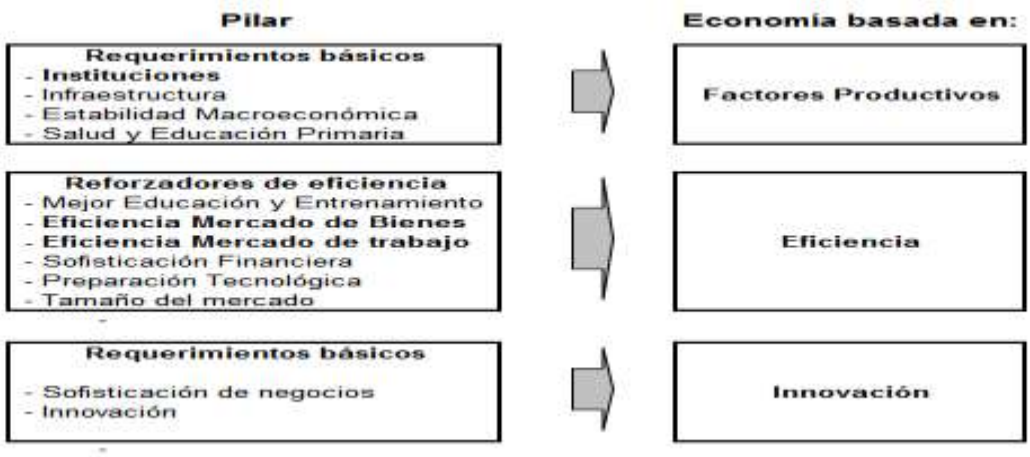
recuperación moderada en las ventas al menudeo. El escenario descansa en que estas variables mantendrán este comportamiento favorable. Estimamos que EEUU pasará de crecer 1.8% en 2013 a 2.5% n 2014. En tanto el sector público pasará de tener un déficit de alrededor de 0.4% del PIB en 2013 a 1.5% en 2014 (sin incluir la inversión de Pemex). Es positivo que, como han mencionado las autoridades, este déficit ayude a incrementar el gasto en infraestructura y seguridad social, y proveer así un estímulo contra-cíclico a la economía, y que para 2017 se regrese a un presupuesto balanceado que asegure la estabilidad fiscal, (BBVA, 2013).

En cuanto a las cuentas externas, se espera que éstas se mantengan equilibradas. Para 2014 se espera un déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de 1.5% del PIB, similar al estimado para el cierre de 2013 de 1.3% del PIB. Un déficit de cuenta corriente moderado como éste indica que las cuentas externas de la economía no reflejan grandes desequilibrios, por lo que no representan un factor relevante de riesgo para el país. Además, en 2013 la inversión extranjera directa (IED) tuvo un comportamiento favorable, y podría alcanzar los 35 mil millones de dólares, lo que contribuye a financiar dicho déficit.

3. FACTORES DE COMPETITIVIDAD GLOBAL COLOMBIA – MEXICO 2013-2014

El índice está constituido por 12 pilares que determinan el grado de desarrollo de un país:

Cuadro No 2 Pilares de la competitividad global

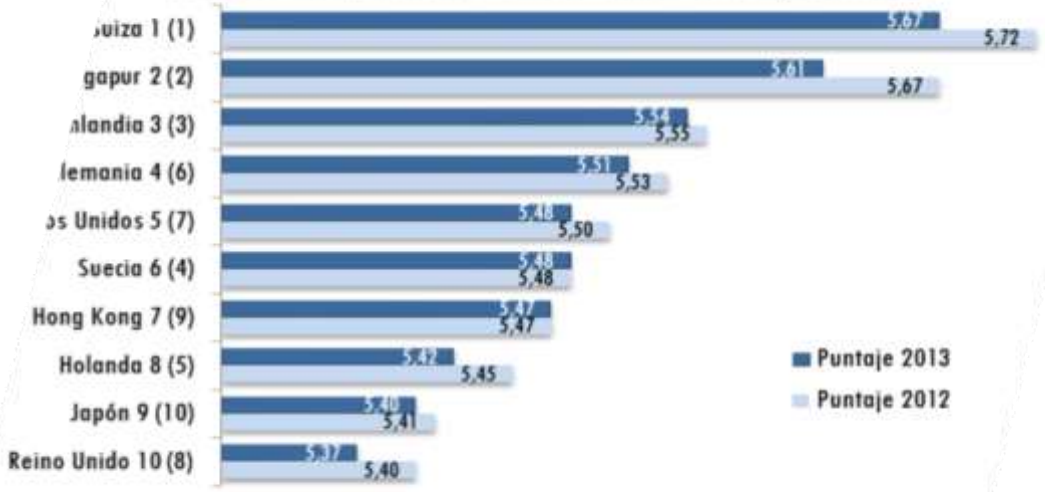


Fuente: The Global Competitiveness Report Index 2013-2014

En los resultados del reporte global de competitividad RGC 2013 -2014, publicado por el Foro Económico Internacional (FEM), Suiza es la economía más competitiva del mundo, a pesar de la crisis que viene atravesando Europa desde el 2007, seguida de Singapur y Finlandia en la segunda y tercera posiciones, Alemania en la cuarta posición, quinto Estados Unidos. El exclusivo grupo de las economías más competitivas del planeta está compuesto por seis países de Europa occidental y del norte, a las que se unen tres asiáticas y Estados Unidos.

En desarrollo del presente capitulo, es conveniente el examen de las condiciones clombianas para enfrentar la situación actual y en consecuencia, se aborda el comportamiento de la economía colombiana frente a la necesidad de crear transformaciones progresivas y generar una discusión sobre la baja competitividad del País, la necesidad de generar conocimiento tecnológico, componente fundamental de procesos innovadores.

Gráfica 2. Reporte Global de Competitividad - FEM
Primeras diez posiciones - Índice Global de Competitividad



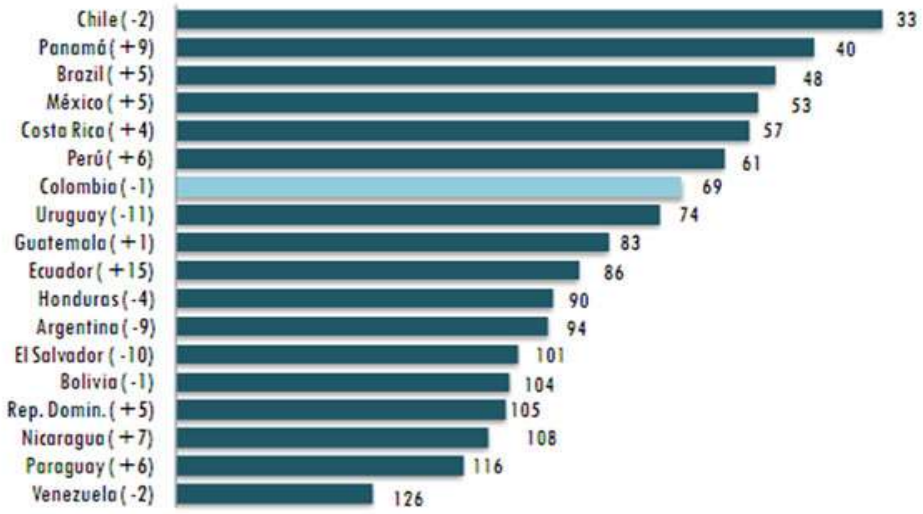
Fuente: Reporte Global de Competitividad 2012-2013
Los valores entre paréntesis indican la posición del año anterior

Según los resultados del mismo informe GRC 2013-2014, Chile es la economía más competitiva de América Latina y el Caribe, y a nivel mundial se ubica en la posición 34, su calificación se debe fundamentalmente a la estabilidad macroeconómica, en conjunto con

su oportuna liberación de mercados y su apertura al libre comercio. Los procesos de liberación han sido considerados una fortaleza que le han permitido al país desarrollar uno de los mercados financieros más desarrollados y sofisticados del mundo.

En la región latinoamericana, Chile es seguido por Panamá; Costa Rica, que pasó de la posición 57 a la 54. Esto ha significado el desplazamiento de Brasil del tercero al quinto lugar, mientras México se mantiene cuarto, Perú sexto (6), Colombia (7). El hecho más sobresaliente en la región es el avance de Ecuador, que asciende quince casillas, que sumadas a las quince ganadas el año anterior, han permitido que este país pase del puesto 101 en 2011 al 71 en 2013, en el mundo y (8) en Latinoamérica detrás de Colombia.

Gráfica 3. Posiciones ocupadas por países de America Latina
Índice Global de Competitividad - FEM



Fuente: Reporte Global de Competitividad 2012-2013. Foro Económico Mundial

Los resultados que ubican a México 55 a nivel global y 4 a nivel de latinoamericano, mientras Colombia es el 69 a nivel global y (7) en Latinoamérica, muestra una posición competitiva frente a Colombia bastante importante de considerar y que dados los últimos acuerdos comerciales firmados entre los dos países merecen una reflexión frente al proceso que debe asumir Colombia para mejorar su competitividad frente a importantes socios comerciales como México que puede significar en el futuro un espacio comercial significativo y que en las actuales condiciones de competitividad está expuesto al mercado,

sin desconocer que dado el tamaño territorial y del mercado mexicano también debe avanzar en el proceso de competitividad sistémica que le ubique como una potencia global. Por lo tanto en países como Colombia y México las instituciones que diseñan y ponen en marcha las políticas económicas y sociales, deben trabajar mucho más para identificar aquellas reformas estructurales e inversiones requeridas para innovar, y avanzar en el desarrollo de factores estratégicos para alcanzar mayores niveles de eficiencia en la utilización de los recursos productivos, que los conduzca a alcanzar los niveles de productividad y competitividad que les o permita desenvolverse con éxito en los mercados internacionales y garantizar condiciones de vida optimas a su población

4. CONCLUSIONES

En las condiciones económicas de Colombia se observa una desaceleración en el ritmo de crecimiento de sus economías, aspecto que es común hoy a las economías emergentes, al mismo tiempo que se han generado cambios importantes en la estructura de las inversiones productivas, como el caso colombiano donde la inversión extranjera esta direccionada a sector como la minería y muestra un proceso de desindustrialización que se reflejó en la exportaciones del 2013 que para los sectores no energéticos cayeron en una cifra cercana a los 34 mil millones de dólares.

Si observamos el indicador global de competitividad 2013-2014, del Foro Económico Mundial, en los últimos años Colombia, no ha visto mayores avances en materia de competitividad, si se tiene en cuenta que es el principal referente en materia de competitividad a nivel mundial, Colombia debe iniciar un proceso de transformación de sus estructuras productivas para alcanzar mejoras en el corto plazo, pues en el 2009 el país se ubicaba en el puesto 69 entre 133 países. Cuatro años después se encuentra en la misma posición entre 148 países, preocupante más aún si se considera los recientes acontecimientos económicos de crisis a nivel mundial.

La gestión el conocimiento es fundamental para alcanzar niveles de productividad altos y por ende alcanzar niveles de competitividad adecuados, para alcanzar este objetivo es fundamental el acceso a una educación pertinente y de calidad, lo cual reduce la desigualdad, incrementa la productividad laboral y transforma el aparato productivo de un país.

Sin lugar a dudas estamos frente a dos (2) de las economías con mayor futuro del mundo y Colombia puede apoyarse en México para avanzar rápidamente en conocimiento pues su sistema educativo es altamente competitivo, innovación, desarrollo de productos y penetración en mercados internacionales pues ocupa los primeros lugares en varios renglones de exportación.

Es para Colombia un mercado atractivo por la inmensa masa poblacional que posee y la posibilidad de exportación para productos nacionales.

Hay evidencias del eficiente aporte que hace el comercio intra-industria entre la economía mexicana y la economía colombiana que debe potenciarse y explotar este aspecto que contribuirá a mejorar la posición competitiva de los dos países.

5. BIBLIOGRAFIA

2012-2013. Bogotá, D.C.: Consejo Privado de Competitividad. 5 Consejo Privado de Competitividad. (2012, Abril). No hay excusa para no evaluar a los maestros.

Compite No. 9. Bogotá, D.C.: Consejo Privado de Competitividad.

Castellanos, J. & Castellanos, C. (). Concepciones teóricas referentes a la definición de competitividad. Centro de Estudios de Dirección Empresarial (CEDE),

Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas (UCLV), Santa Clara, Villa Clara, Cuba. p. 1-12.

Consejo Privado de Competitividad y Universidad del Rosario. (2013). Índice

Consejo Privado de Competitividad. (2012). Informe Nacional de Competitividad

Departamental de Competitividad 2013. Bogotá, D.C.: Consejo Privado de competitividad y Universidad del Rosario.

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. & Meyer-Stamer, J.(1996).Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política. Revista de la CEPAL, Santiago, No. 59, pág. 39-52.

Esser, K.; Hillebrand, W.; Messner, D. Y Meyer-Stamer, J. (1994).Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas. Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín.

Fajnzylber, F. (1988) "Competitividad Internacional, Evolución y Lecciones." Revista De La CEPAL, número 36, Santiago de Chile.

Grupo Consultivo sobre la Competitividad (grupo Ciampi), "La mejora de la competitividad europea", Primer informe al Presidente de la Comisión Europea, los Primeros Ministros y los Jefes de Estado, junio de 1995.

Horta, R. y Jung, A. (2002) "Competitividad e industria manufacturera. Aportes para un marco de análisis.", Revista electrónica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica, Montevideo.

IVEX, México, 2013. Oportunidades de Negocios en México, Informe realizado por IVEX México 2013.

Jones P. y Teece D. (1988): The research agenda on competitiveness. A program of research for the Nation's business schools, en A. Furino (ed), Cooperation and competition in the global economy. Issues and strategies.

Krugman, P. (comp.) (1994) "Competitiveness: A Dangerous Obsession." Foreign Affairs, 73, No. 2, Marzo/Abril, pp. 28-44.

Landau, R., (1992). "Technology, Capital Formation and U.S. Competitiveness". International Productivity and Competitiveness, editadopor B.G. Hickman, New York, Oxford University Press.

Mathews, J. C. (2009) COMPETITIVIDAD: El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes. Disponible en http://www.crecemype.pe/Crecemype/docs/COMPETITIVIDAD.pdf

OCDE. (2012). La Educación Superior en Colombia. Evaluaciones de Políticas Nacionales de Educación. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.

Oxford Economics. (2012). Talento Global 2021: Cómo la nueva geografía del talento cambiará las estrategias de recursos humano.

Oxford Economics. (2012). Talento Global 2021: Cómo la nueva geografía del talento cambiará las estrategias de recursos humano.

Porter, M. (1985).Competitive Advantage. New York: The Free Press.

Porter, M. (1990) The Competitive Advantages of Nations. The Free Press, New York.

President's Commission on Industrial Competitiveness (1985): Global competition: a new reality, Washington DC., January.

Sirlin, P. (1992a) "El desafío de las naciones. Ventajas competitivas vs. Ventajas comparativas". RevistaCiclos vol. 2, número 2, primersemestre de 1992, Buenos Aires.

Thurow, L. (1985): The zero sum solution; building a world class American economy, Schuster.

Unesco. Unesco Institute for Statistics. Recuperado el 15 de junio de 2013 de http:// stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ ReportFolders.aspx

Reporte A3 de Toyota para la reducción de la Carga Paseada en un centro de Distribución

Jesus Arturo Chavez Pineda[1]
Maria Teresa Gutierrez Escajeda[2]
Jose Socorro Morales Aguilar[3]

[1]Instituto Tecnologico de Delicias - Ingenieria Industrial, c_consultoria@hotmail.com
[2]Instituto Tecnologico de Delicias - Ingenieria Industrial, c_consultoria@hotmail.com
[3]Instituto Tecnologico de Delicias - Ingenieria Industrial, c_consultoria@hotmail.com

Reporte A3 de Toyota para la reducción de la Carga Paseada en un centro de Distribución

Resumen

El reporte A3 ha sido utilizado por la empresas esbeltas para mejorar el desempeño de sus procesos. Es una herramienta que Toyota Motor Corporation ha utilizado para proponer soluciones a los problemas, hacer propuestas y reportar el estado de avance actual de proyectos en curso. Este articulo muestra la aplicación de los reportes A3 para la solución de problemas en un centro de distribución de bebidas embotellas para reducir la carga paseada explicando la estrategia utilizada, así como su impacto en este indicador. El artículo presenta una revisión del pensamiento y reporte A3. Se detalla su aplicación para la mejora paso a paso y muestra la factibilidad, su facilidad de aplicación y los beneficios generados en esta empresa en la cual se logró una reducción de la carga paseada en un 52%.

Palabras clave: Mejora continua, Reporte A3, Centro de Distribución, Carga Paseada.

Toyota A3 Report for Travel Load reduction in a Distribution Center

Abstract

Report A3 has been used for Lean enterprises in order to improve the performance of their processes. It is a tool that Toyota Motor Corporation has used for problem solving, proposals and status reports of current projects. This paper shows the applicability of A3 reports for problem solving at a distribution center of bottled beverages to reduce the travel load, explaining the application strategy and its impacts in this indicator. This paper presents a review about A3 thinking and A3 report. Details its application step by step and shows its feasibility, its easy applicability and benefits in this enterprise achieving the reduction of travel load by 52%.

Keywords: Continuous Improvement, A3 Report, Distribution center. Travel Load

Introducción

Para que las empresas puedan ser competitivas es necesario que innoven y mejoren continuamente aspectos como la satisfacción del cliente, la productividad y la calidad, que reduzcan sus costos y aseguren la entrega a tiempo de sus productos y servicios, que mejoren la seguridad para sus empleados, procurando además una gestión sustentable de los recursos que forman parte del flujo de valor de las mismas organizaciones.

Dentro de los procesos de mejora continua y solución de problemas, existen diversas metodologías y técnicas basadas en dos principios fundamentales: el Pensamiento Científico y en el Ciclo de Deming PHVA. Entre las metodologías de mejora continua se pueden destacar: 7 pasos para la mejora continua, 8 Disciplinas (TOPS de Ford), DMAIC (Kovach, 2011; Krajnc, 2012), reportes A3 (Sobek II y Smilley, 2008), entre otras.

Toyota desarrolló los reportes A3 para la implementación de la administración PHVA (Planear-Hacer verificar-Actuar), con el propósito de dirigir la mejora continua. La compañía impulsó este tipo de reportes para resolver problemas (Reporte A3 para la solución de problemas), hacer propuestas (Reporte de Propuesta A3) y verificar el estado de un proyecto (Reporte de Estado A3) (Sobek II y Smalley, 2008).

Los reportes A3 se han utilizado en diversos contextos como solución de problemas en el diseño de productos (Saad, 2013), como parte de la implementación en la mejora de procesos por medio de 6-s en la industria aeronáutica (Gnanagoru, 2011), y como un medio de transferencia de conocimiento tácito a conocimiento explícito en el desarrollo de productos Lean (Raudberget y Bjursell, 2014).

El reporte A3 ha tenido una mayor relevancia debido a que se destaca como una herramienta a utilizar dentro del modelo del Shingo Prize de Excelencia Operativa; específicamente en la dimensión de Mejora Continua de procesos bajo el principio de adoptar el Pensamiento Científico (Miller,2013). El reporte A3 es un resumen conciso de un proyecto de mejora descrito en cinco o seis partes de una hoja de papel de tamaño. El nombre A3 se refiere al tamaño de una hoja de papel equivalente a 216 mm de ancho por 280mm de alto. Es una aplicación de los principios de Manufactura Esbelta a los informes que se realizan dentro de las organizaciones esbeltas (Liker, 2006; May, 2007).

Por su estructura compacta, el reporte A3 es una aplicación de los principios de Manufactura Esbelta a los informes que se realizan dentro de las organizaciones esbeltas

(Liker, 2006; May, 2007). El reporte es producto del llamado Pensamiento A3, utilizado en Toyota para el desarrollo intelectual del personal, lo que es una alta prioridad para la empresa. El reporte A3 se usa para cultivar ese desarrollo intelectual de los miembros de los equipos. De acuerdo con Sobek II (2008), el pensamiento A3 tiene siete elementos: 1) Proceso de pensamiento lógico, 2) Objetividad, 3) Resultados y proceso, 4) Síntesis y visualización, 5) Alineación 6) Coherencia dentro y consistencia, y 7) Punto de vista de sistemas.

El formato A3 es un instrumento de comunicación comúnmente utilizado dentro de las organizaciones Lean, cuyo propósito clave es generar un estilo de pensamiento riguroso, una comunicación efectiva que se enfoque en datos duros, vitales y una herramienta objetiva y colaborativa a la solución de problemas (Manos, 2012).

Muchas de las herramientas y prácticas de Toyota se han estudiado, copiado e implementado, pero la intención de este artículo se centra en una herramienta que ha recibido muy poca atención. El propósito del presente estudio es reducir el indicador de Carga Paseada en un centro de distribución de bebidas refrescantes, a través de la aplicación del pensamiento A3.

Descripción del método

De acuerdo con Sobek y Jimmerson (2006), Toyota ha desarrollado varias clases de Reportes A3 para aplicaciones diferentes. El reporte fluye de arriba hacia abajo del lado izquierdo y posteriormente de arriba hacia abajo del lado derecho y se almacena en una carpeta de tres aros. Un ejemplo del formato con la aplicación del presente ejemplo se incluye en el apéndice 1. Otros ejemplos de reportes se pueden encontrar en Sobek y Smalley (2008), Shook (2008), Jimmerson (2007) y Abilla (2007).

A contnuación se describe cada una de las secciones usadas para el desarrollo del reporte A3, así como una breve descripción de cada una de ellas (Tabla 1)

Tabla 1: Pasos para el desarrollo del Reporte A3

Sección	*Descripción General*
1. Tema y Antecedentes	Definición del problema y datos históricos del mismo
2. Condición Actual	Aquí el autor dibuja un diagrama que describe cómo funciona actualmente el sistema o proceso. Los problemas son señalados en el diagrama. También el autor debe cuantificar la dimensión del problema (por ejemplo porciento de defectos, horas de tiempo muerto) y mostrar esta información de manera gráfica y numérica de la situación actual del problema.
3. Condición Objetivo	Partiendo de la condición actual, con los antecedentes e

	identificación del problema entonces se tiene información que le permita al equipo kaizen decidir cuál sería la condición objetivo
4. *Análisis de causa raíz*	Se trata de mostrar como la causa del problema está relacionada con el estado actual. Para identificar la causa raíz se utilizan herramientas como los 5 porqués o los diagrama de Ishikawa. Se seleccionan los métodos por medio de los cuales se pueda probar con cierto nivel de certidumbre la relación entre la causa y el efecto.
5. *Contramedidas*	Las contramedidas están orientadas a las solución de las causas raíz del problema. El objetivo es mover a la organización hacia el estado ideal de proporcionar al cliente lo que se necesita, cuando lo necesita, en la cantidad adecuada y sin desperdicios.
6. *Verificación/Confirmación del efecto*	En este paso se verifica que efectivamente las contramedidas hayan tenido resultados en el logro del objetivo
7. *Plan de Seguimiento*	En el plan de seguimiento se establece como y cuando se deberá medir la mejora del sistema o proceso o los resultados de una prueba específica

En la tabla 2. Se realiza una comparación entre la metodología DMAIC con la cual fue desarrollado el proyecto y su relación con los reportes A3.

Tabla 2: Comparación entre las fases de DMAIC y los pasos de A3

DMAIC	*Reporte A3*
1.Definir	1.Tema y Antecedentes
2. Medir	2. Condición actual y 3. Condición Objetivo
3.Analizar	4.Analisis de la Causa Raíz
4.Mejorar	5. Contramedidas 6. Verificación/confirmación del efecto.
5.Controlar	7. .Plan de Seguimiento

Desarrollo y Resultados: Caso de Estudio

Mediante el presente ejemplo ilustramos el proceso de solución de problemas A3. El proyecto fue realizado en centro de distribución de una importante empresa fabricante y distribuidora de bebidas embotelladas y se integraron herramientas de Lean sigma mejorar por una parte la satisfacción del cliente, que en este caso son minoristas de venta de bebidas embotelladas y por otro lado reducir costos asociados con la logística del manejo del producto en un centro de distribución. Se presenta la aplicación del reporte A3 para darle seguimiento a las mejoras logradas de ese proyecto.

1. Tema y Antecedentes:

Del chárter del proyecto se destaca que el problema considera que durante el año 2013 se tuvo una carga paseada anual de 75,790 cajas originales que representa el 1.9% de la venta, que a su vez representa un no ingreso de $ 5, 533,427 pesos.

2. Condición Actual

La variable de carga paseada mide el número de cajas devueltas al almacén al final del día, cada caja devuelta se consideró como un defecto. La empresa monitoreaba esta variable de manera general. Sin embargo no se tenía información de las cajas devueltas por cada ruta. Por lo que fue necesario implementar un sistema para medir la carga paseada por cada ruta para conocer cuál era el comportamiento de esta variable de manera más específica.

Una vez que se recolecto suficiente información, se graficó el indicador de carga paseada (Grafica 1) en el cual se observa que los meses con mayor oportunidad de mejora son los de Mayo, Junio, Febrero y septiembre. Como se había identificado en la parte de clientes del diagrama SIPOC, existe dos estratos de clientes: Canal tradicional y Moderno. El canal tradicional está compuesto por todos aquellos minoristas tradicionales que son por ejemplo las tiendas de las esquinas, mientras que el canal moderno está representado como supermercados y tiendas de conveniencia.

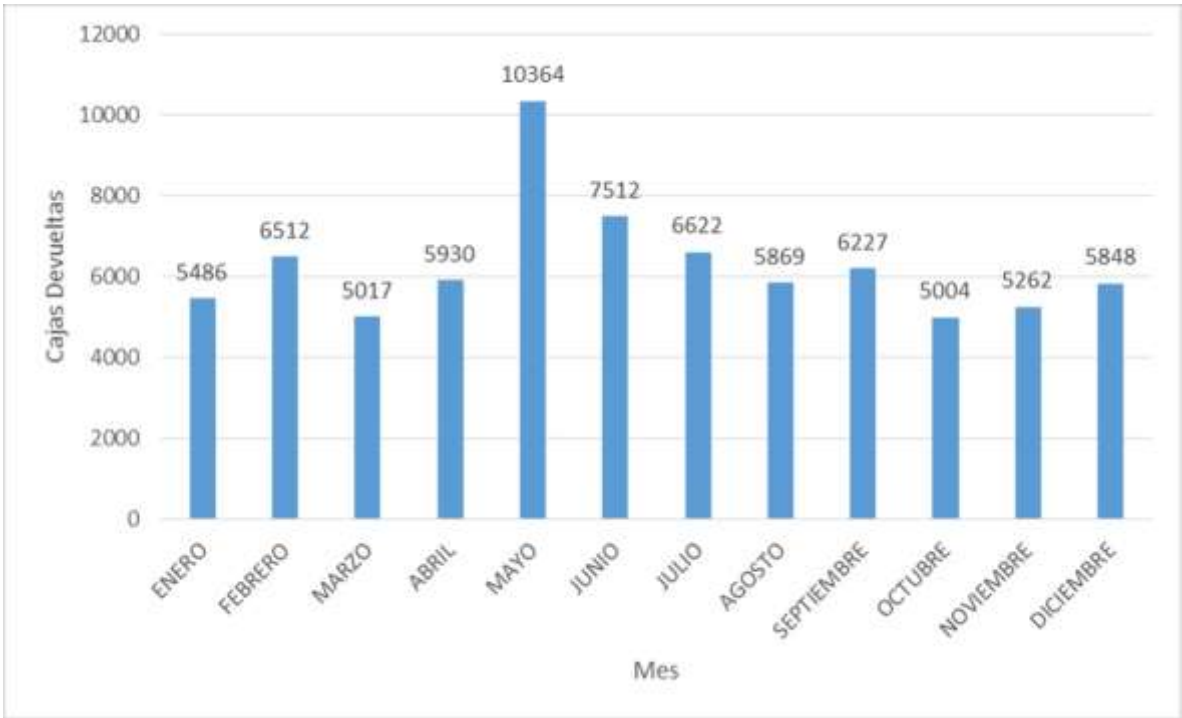
Se desarrolló un árbol de CTQ´s (Críticos para la calidad) enfocados totalmente en la VOC (voz del cliente) para entender las necesidades y requerimientos que hacían falta para disminuir o el indicador de carga paseada. Se utilizó encuestas, entrevistas y estudio de mercado para encontrar los críticos para la calidad ya mencionados con anterioridad. Posteriormente con la ayuda de un diagrama de afinidad se recopilo la información obtenida y así organizar y distribuir los puntos claves para mejorar los críticos para la calidad.

Del árbol CTQ se concluyó que la variable de carga paseada depende de Inventario insuficiente en almacén para carga completa, pedidos incorrectos, producto dañado,

producto fuera de fecha de frescura, cajas incompletas y entregas de pedidos fuera de tiempo.

Posteriormente se reunió toda la información acerca de la situación y las condiciones actuales e históricas del proceso. Se elaboró un mapa del proceso de carga paseada para ver lo que en realidad las actividades que agregan valor o no al proceso.

Gráfica 1: Carga paseada año 2013



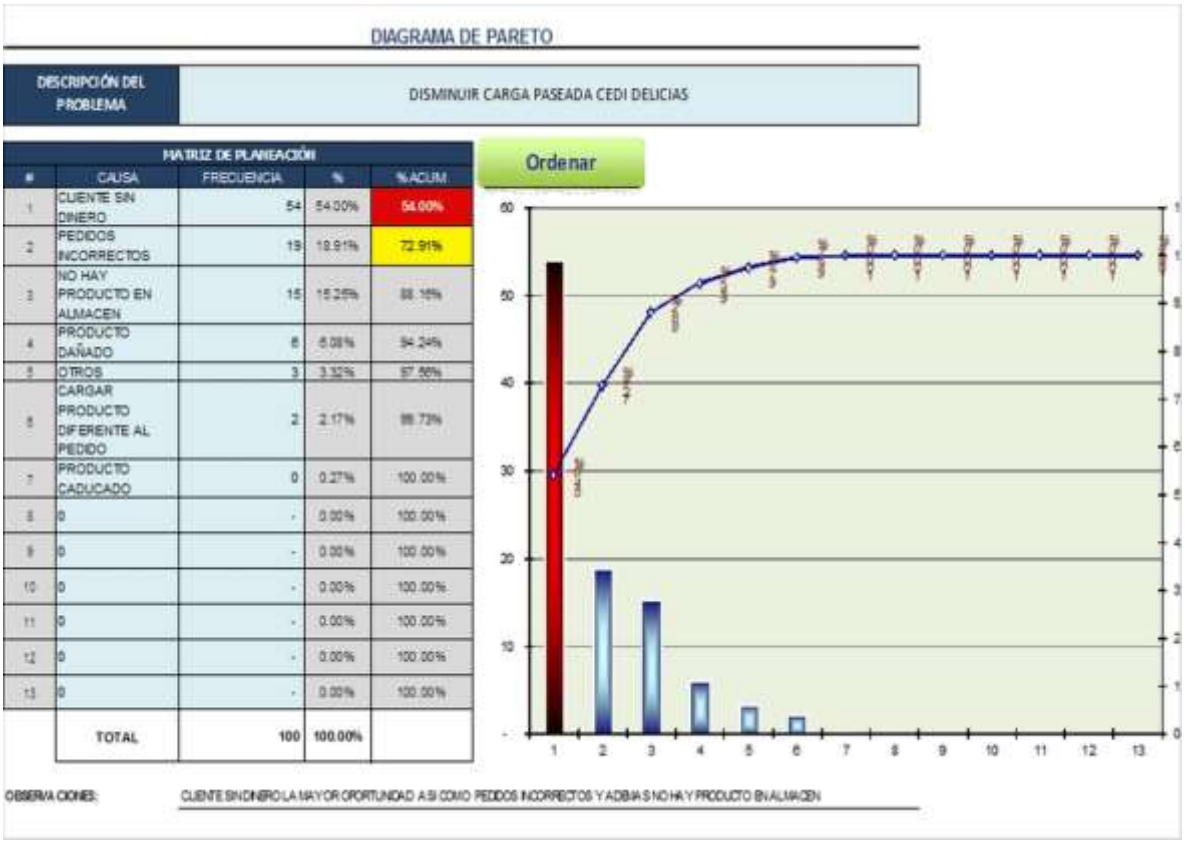
3. Condición Objetivo

El objetivo planteado para este proyecto disminuir la carga paseada de 1.9% a un 1.0% o menos que representan 35,900 cajas originales con un incremento en ventas de $2, 621,059 pesos Al 31 de diciembre 2014.

4. Análisis de la causa raíz

En esta fase se procedió a realizar el análisis de las causa raíz que genera al problema descrito en la fase de definir. Para ello se desarrolló un diagrama de Pareto (Figura 2). De la cual se determinó que las principales causas que generan la carga paseada son: Cliente sin dinero (54.0%), Pedidos incorrectos (18.91%), Falta de producto en almacén (15.25%), Producto dañado (6.08%). El acumulado de estas cuatro causas representan el (94.24) %.

Figura 2: Diagrama de Pareto



Se formó un equipo Kaizen para realizar el análisis de la causa raíz por medio de la técnica de los 5 porqués. Para las causas obtenidas en el diagrama de Pareto se analizó la causa raíz de cada una de ellas. De este análisis se concluyó que para el efecto cliente sin dinero se estableció que la causa raíz era una falta de negociación del promotor con el cliente en las 48 horas previas a la entrega. En el caso de pedidos incorrectos se determinó que por falta de inventario del pedido correcto se surten otros productos para substituirlos porque el cliente cuenta con inventario suficiente. Para el efecto de falta de producto en almacén la causa que se identifico es el desabasto y para el producto dañado la causa raíz es que el producto se encuentra en cajas incompletas.

5. Contramedidas

Se identificaron las siguientes contramedidas para ser implementadas :

a) Desarrollar un tríptico para comunicarle al cliente las ventajas de la preventa y sugerirle una alternativa de organización

b) Cliente sin dinero: Desarrollar un tríptico para comunicarle al cliente las ventajas de la preventa y sugerirle una alternativa de organización
c) Para los pedidos incorrectos: Confirmar el pedido con el cliente 48 horas previas a la entrega.
d) Para el producto dañado: Capacitar al promotor en el manejo del producto terminado y capacitar a los montacargistas para cuidar el manejo del producto.

6. Confirmacion del efecto

Después de la implementación de estas contramedidas se monitoreo el comportamiento de la variable de carga paseada de ambas rutas durante el mes de Junio del 2014 para conocer el efecto de las contramedidas implementadas (Gráfico 2 y Gráfico 3). Para la rutas 600 se observó una reducción del 53% de la carga paseada, mientras que en las rutas 800 se observó una reducción del 60%. Para finales del 2014 se logró la meta de bajar de 1.9% a 1% la variable de carga paseada

Gráfico 2: Carga Paseada rutas 600 después de la mejora

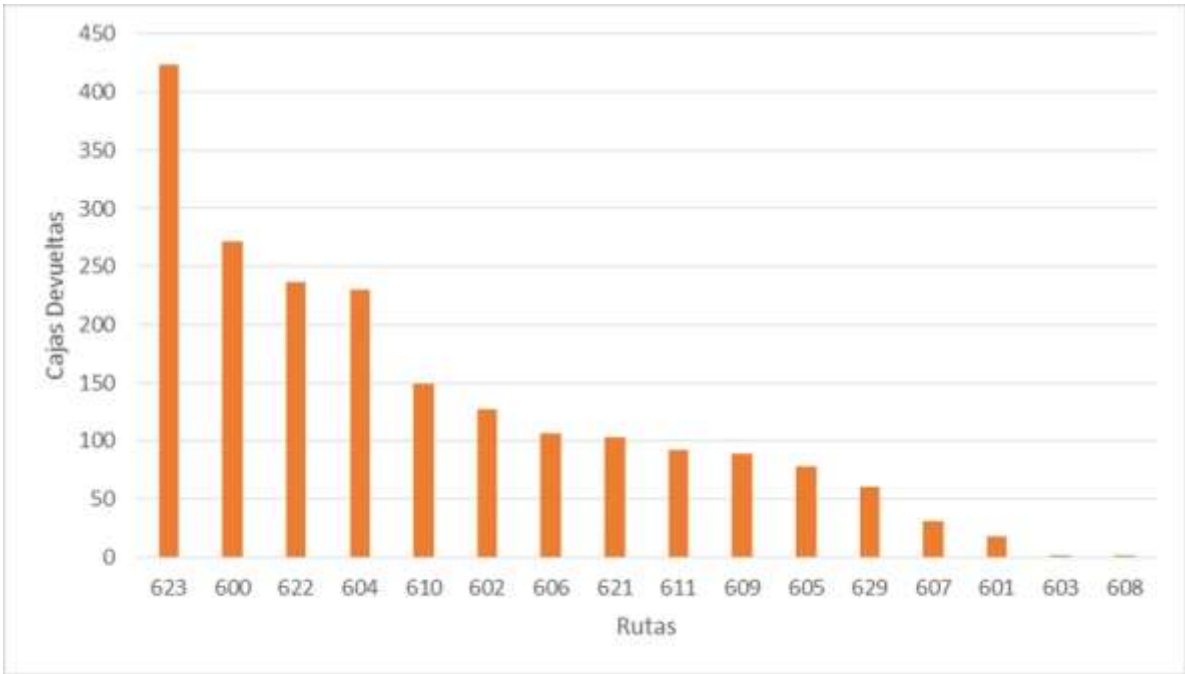
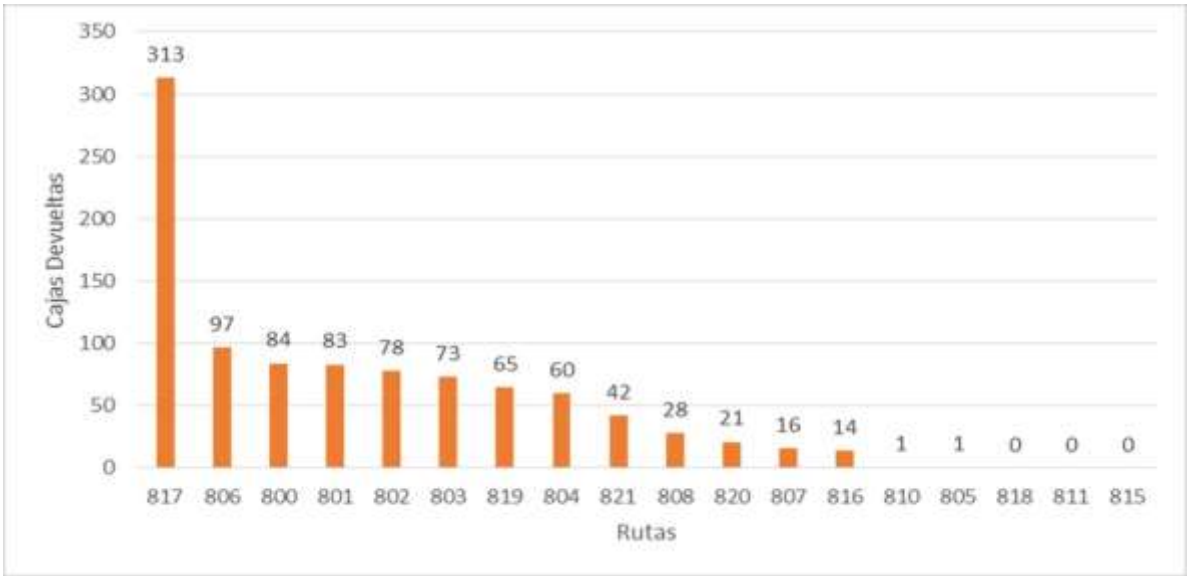


Gráfico 3: Carga Paseada rutas 800s después de la mejora



7. Plan de Seguimiento

De acuerdo al plan de implementación de la sección de cuando se estableció el plan de seguimiento para monitorear el impacto de las contramedidas sobre la métrica de carga paseada estratificada por cada una de las rutas 600 y 800.(Tabla 3)

Tabla 3: Pasos para el desarrollo del Reporte A3

Que	*Responsable*	*Frecuencia*	*Estado*
Capacitación al vendedor en MPT	Ventas	cada tres meses	50%
Capacitation a montacargistas	Almacén	cada tres meses	50%
Retroalimentación frescura	Almacén	Diario	Completo
Verificación de pedido	logística	Por semana	Completo
Comprometer al vendedor	Supervisor	Diario	Completo

Conclusión

El pensamiento y el reporte A3 son herramientas que ayudan notablemente a pensar lógicamente y a clarificar los problemas que se tratan de resolver. Son una excelente herramienta de comunicación y se seguimiento. Permiten el uso de un lenguaje común para el desarrollo de proyectos de mejora.

Como se analizó anteriormente el reporte A3 permitió organizar el proyecto de mejora de una manera más simple que otras herramientas de mejora continua. También contribuye al

aprendizaje del equipo que lo realiza para comprender mejor las causas que generan los problemas y las contramedidas necesarias para resolver el problema.

En este centro de distribución se redujo la variable de carga paseada en un 52% al identificar las causas que la generaban y se obtuvieron resultados satisfactorios con las contramedidas implementadas.

Referencias

Gnanagoru R, Puvaneswari K, Malick, (2011). Toyota A3 reports for improvement 6-s, an areonautical case study. *International Journal of Services and operations management*, Volume 10 (2). Jan1,

Liker J.,Meier D. (2006). The Toyota Fieldbook: A Practical Guide for Implementing Toyota 4P´s. New York: Free Press

May, M (2007). The elegant Solution: Toyota Formula for Mastering Innovation. New York: Free Press

Manos A, Chad V. (2012) The Lean Handbook: A Guide to the Bronze Certification Body of Knowledge. Wisconsin: ASQ: Quality Press

Miller R., Raimer J., Cook R, Barker Sh. (2013).The Shingo Model for Operational Excellence: Utah State University.

Kovach J.V.,Cudney E.A..,Elrod C.C.(2011) The use of continuous improvement techniques: A survey study of current practices. *International journal of Engineering, Science and Technology* Vol 3, No 7 ,pp 89-100

Krajnc M (2012) With 8D method to excellent quality. Journal of Universal Excellence. Year 1, No. 3,pp 118-129

Raudberget,D. Bjursell, C. (2014). A3 reports for knowledge codification, transfer and creation in research and development organisations. *International Journal of Product Development.* Volume 19 (5). Jan1,2014Sobek II D.K. (1997) Principles that shape product development systems: A Toyota Chrysler comparison, PhD Dissertation, The University of Michigan, Ann Arbor.

Sobek II , D. K, and C. Jimmerson. (2006). A3 reports: Tool for organization transformation. In *Proceedings of the Industrial Engineering Research Conference*, Orlando, Fla.

Sobek II D.K y A. Smalley.(2008). Understanding A3 thinking: A critical component of Toyota´s PDCA management System New York: Productivity Press

Saad, M, Ashaab A, (2013). A3 thinking aproach to support knowledge driven design. *The international Journey of advanced manufacturing technology* Volume 68 (5) Sept 1, 2013

Sook, J. (2008) Managing to Learn: Using A3 Management process to solve Problems, gain agreement, mentor and Lead. Cambridge Mas.:The Lean Enterprise institute, Inc

Shook J. (2009). Toyota Secret: The A3 Report: MIT Sloan Management Review 50 (4), 30-33 Jimmerson, C. (2007) A3 problem solving for health care. A practical method to eliminate waste New York: Productivity Press

Abilla P. 2007 Toyota A3 report, March http://shmula.com/363/the-toyota-a3-report

VIII. Innovación del Marketing

El Turista Internacional de la Ciudad de Morelia, Principales Características

Alberto Cortés Hernández[1]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, dcnicortes@hotmail.com

El Turista Internacional de la Ciudad de Morelia, Principales Características

Resumen

El turismo es una de las actividades económicas más importantes para muchas ciudades y sitios a nivel mundial, de acuerdo con Ávila A. (2011) A partir de la segunda mitad del siglo XX el turismo empezó a ser una actividad que despertó el interés de autoridades e inversionistas y se convirtió en una práctica importante, que fue creciendo en términos económicos y sociales, de manera vertiginosa. Sin embargo, los beneficios de dicha actividad no siempre han mejorado los niveles de vida de las comunidades en las que se desarrolla más activamente. Esto en mucho responde a una desatinada y mal planeada actividad de Marketing turístico, que en muchas ocasiones es dirigida por el empirismo de autoridades y empresarios y sin mayor atención a los estudios académicos de la materia. El identificar el perfil de los turistas que integran el mercado meta es de suma importancia para contribuir al éxito del destino en cuestión; al respecto Kotler (2007) nos dice que considerando que el marketing está íntimamente relacionado con las percepciones, y que éstas pueden variar dependiendo del mercado meta al que nos dirijamos, resulta indispensable contar con un conocimiento de la percepción existente y las ventajas competitivas que se tienen, así como de la situación de la competencia directa e indirecta y la forma más efectiva de comunicarse con la audiencia meta. En el caso concreto de la ciudad de Morelia se desarrolló una investigación de gran importancia para el marketing turístico de la localidad.

Palabras Clave: Turismo, Turista, Perfil

Abstract

Tourism is one of the most important economic activities for many cities and sites worldwide, according to A. Avila (2011) From the second half of the twentieth century, tourism began to be an activity that caught the attention of authorities and investors and became an important practice, which was growing in economic and social terms, dramatically. However, the benefits of this activity have not always improved the living standards of the communities in which it is more actively developed. This responds to a much unreasonable and poor planned tourism marketing activity, which often is directed by the empiricism of government

authorities and businessmen without attention to academic studies of tourism management. Identifying the profile of tourists who make up the target market is very important for contributing to the success of the destination; about it Kotler (2007) tells us that considering that the marketing is closely related to perceptions, and that these may vary depending on the target market to which we turn, it is essential to have a knowledge of the existing perception and competitive advantages they have, as well as the situation of the direct and indirect competition and the most effective way to communicate with the target audience. In the case of the city of Morelia a research of great importance for the tourism marketing of the town was developed.

Keywords: Tourism, Tourist, Profile.

INTRODUCCIÓN.

A través de la historia de la humanidad se puede observar que las sociedades han pasado de ser nómadas a sedentarias. al encontrar aquello que les ha sido suficiente para vivir, las sociedades se van estableciendo en lugares concretos, sin embargo también podemos observar que, ya sea en grupos de diferentes dimensiones o bien de manera individual las personas se desplazan a diferentes destinos por variadas razones, que van desde encontrarse con parientes o personas conocidas hasta hacer peregrinaciones religiosas o practicar alguna actividad que quizá no se pueda desarrollar en el lugar de origen, a través del tiempo este tipo de actividades se han ido organizando y especializando, pues al significar una derrama económica se convierte todo ello en un negocio de dimensiones exorbitantes, a esta actividad se le identifica a nivel mundial como turismo y llega a ser tan importante que no son pocos los lugares y ciudades en todo el mundo que viven del turismo, Morelia es una localidad que por sus diversas características ha desarrollado a través de la historia actividad turística, de hecho en tiempo reciente esto se ha visto incrementado de manera importante, sin embargo esto ha sido en mayor medida gracias al turismo de origen nacional, lo que sin duda trae beneficios, pero estos se ven restringidos a la dinámica que establece el propio país, es por ello que considero se deben hacer mayores esfuerzos para desarrollar el turismo internacional en la localidad de Morelia.

Y si es que se considera al turismo como un negocio deberá sin duda considerarse a la materia que se especializa en ello, la cual es la Mercadotecnia, ya que por medio de la aplicación de

ésta, es que puede tenerse una mayor certeza en tomar decisiones atinadas que conlleven a lograr los objetivos que se establezcan. La mercadotecnia es una actividad que se aplica en prácticamente todo el de mundo, lo que nos lleva a adoptar un enfoque de mercadotecnia internacional con especialidad en turismo.

El conocimiento del comportamiento que pueda tener el consumidor meta de todo negocio es determinante para poder tomar decisiones más acertadas, ya que como lo menciona (Solomon, 2009), Si bien el intercambio sigue siendo una parte importante del comportamiento del consumidor, esta visión más amplia enfatiza el proceso entero del consumo e incluye aspectos que influyen en el consumidor antes, durante y después de una compra. Ante ello es de suma importancia que se identifique a detalle el perfil de los turistas internacionales que visitan la ciudad de Morelia.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

De acuerdo con (Bonales V. & Sanchez, 2011) El planteamiento adecuado del problema de investigación es una de las fases más importantes de la metodología de la investigación. Plantear el problema significa reducirlo a sus principales aspectos y relaciones fundamentales a fin de poder iniciar su estudio intensivo. Ante ello es que planteamos lo siguiente; En la ciudad de Morelia se ha desarrollado actividad turística desde hace mucho tiempo, ya que es una localidad que cuenta con un centro histórico de belleza arquitectónica de tal magnitud que ha sido reconocido por la U.N.E.S.C.O. como patrimonio mundial desde el año de 1991, a la par de ser una localidad que goza de un clima de cálido a templado en la mayoría de las estaciones del año, lo que hace que la estancia del viajante sea placentera, así también en la ciudad se llevan a cabo una cantidad importante de eventos y festivales artísticos y culturales de relevancia internacional; lo que convierte a la ciudad en uno de los principales destinos del denominado turismo cultural.

Sin embargo, el arribo de turistas a la ciudad a través de las últimas décadas ha sido sumamente variable, por lo que la derrama económica que se podría esperar es irregular y escasa, lo que da como resultado que una cantidad importante de inversiones en materia turística tengan un desarrollo entorpecido, y como consecuencia, la ocupación laboral tanto directa como indirecta no da mayores beneficios de ingreso, las utilidades son escasas y por tanto la recaudación fiscal también es baja.

OBJETIVOS.

Objetivo general.

Identificar las motivaciones, intereses, información y grado de satisfacción de los turistas internacionales que visitan la ciudad de Morelia.

Objetivos particulares.

- Identificar aspectos como procedencia, edad, género, ocupación, ingreso, e intereses de los visitantes internacionales a la ciudad.
- Identificar los principales medios por los cuales los turistas internacionales es que se enteran é interesan en visitar la ciudad.
- Identificar la percepción a priori y posteriori de la visita a la ciudad de los turistas internacionales.

HIPÓTESIS

En la medida que se conozca la procedencia, ocupación, ingreso, motivaciones e intereses de los viajantes así como los medios por los cuales obtuvo información al respecto de la ciudad, además de la percepción a priori y el grado de satisfacción, se podrá integrar un perfil del turista internacional que visita la ciudad de Morelia que sea de gran utilidad para amplios sectores.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

- ¿Cuál es la procedencia, edad, género, Ingreso y ocupación de los turistas internacionales que visitan la ciudad de Morelia?
- ¿Cuáles han sido los principales medios por los cuales los turistas internacionales que visitan la ciudad de Morelia, se han enterado de la ciudad y sus atractivos?
- ¿Cuál ha sido la percepción “a priori” y “posteriori” de los turistas internacionales que visitan la ciudad de Morelia?

JUSTIFICACIÓN.

Morelia es una localidad que históricamente ha tenido una vocación turística debido a múltiples factores, como es el caso de haber sido declarado su centro histórico como patrimonio mundial por la U.N.E.S.C.O. sin embargo aun cuando esta actividad ha sido atendida por autoridades y particulares el crecimiento que ha observado ha sido entorpecido y escasamente relevante a nivel internacional, al respecto (Kotler 2007) nos dice que considerando que el marketing está íntimamente relacionado con las percepciones, y que éstas pueden variar dependiendo del mercado meta al que nos dirijamos, resulta indispensable contar con un conocimiento de la percepción existente y las ventajas competitivas que se tienen, así como de la situación de la competencia directa e indirecta y la forma más efectiva de comunicarse con la audiencia meta.

MARCO TEORICO.

La segmentación del mercado turístico es la división del mercado total de turistas en varios grupos menores y homogéneos. La esencia de la segmentación es que los miembros de cada grupo son semejantes respecto de los factores que influyen en la demanda turística. Un elemento fundamental del éxito turístico es la capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

Según (Stanton 2007), para segmentar un mercado de manera organizada se requiere:

1. Identificar los deseos actuales y potenciales de un mercado.
2. Identificar las características que distinguen unos segmentos de otros.
3. Determinar el potencial de los segmentos y el grado en que se satisfacen.

Pero además, para que los resultados de la segmentaciónn sean útiles para los prestadores de servicios turísticos, es necesario que las características que definen los segmentos sean medibles y que los datos que describen dichas características sean alcanzables. Otro requisito es que los segmentos del mercado turístico sean accesibles a través de los medios de comunicación. Por último, un requisito de utilidad, es que los segmentos sean lo suficientemente grandes para que sean rentables.

La segmentación del mercado se orienta a los turistas y, por lo tanto, es congruente con el concepto de marketing. Al segmentar el mercado, primero se identifican los deseos de los

turistas en un submercado y, entonces, se decide si es practico crear una mezcla de mercadotecnia para satisfacer tales deseos.

Al dirigir programas de mercadotecnia para los segmentos de mercado individuales, los prestadores de servicios pueden realizar un mejor trabajo de mercadotecnia y aprovechar mejor los recursos. El enfoque es especialmente importante para las Secretarías de Turismo que poseen o cuentan con recursos limitados para promocionar un estado. Así́, cada estado de la República podría competir eficazmente en uno o dos segmentos de mercado. Al establecer posiciones sólidas en segmentos de mercado especializados, los estados de tamaño mediano pueden crecer rápidamente. Los destinos turísticos exitosos recurren a la segmentación del mercado como una estrategia más eficaz para alcanzar los fragmentos que antes constituían un mercado turístico masivo u homogéneo.

Existen diferentes formas de segmentar un mercado. Por ejemplo, en La segmentación geográfica se tienen que subdividir los mercados en segmentos por su localización, ya sea en regiones, países, ciudades y pueblos en donde viven y trabajan los turistas. Por su parte, la segmentaciónn demográfica es aquella en donde se utilizan datos demográficos como el ingreso, la edad, clase social y ocupación de las personas.

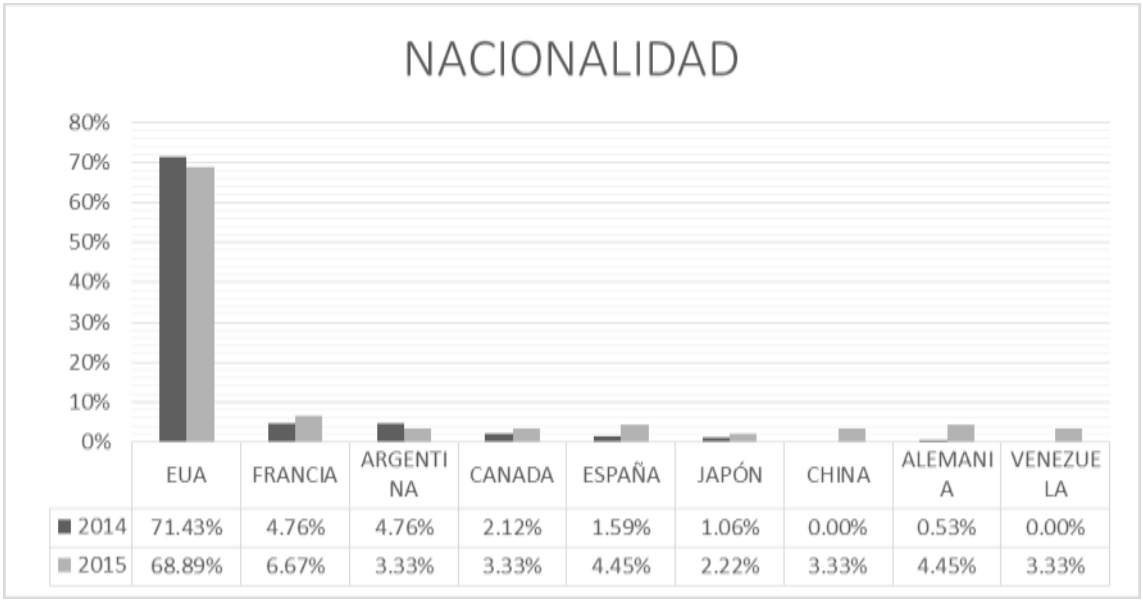
Las investigaciones en el mercado turístico indican que las características socio-demográficas de los consumidores no siempre predicen efectivamente el comportamiento, y esto es especialmente válido en la industria del turismo, debido a que la gente con diferentes características demográficas muestra patrones de turismo similares; de igual forma, existen personas que presentan características demográficas diferentes y, sin embargo, tiene el mismo Patrón de turismo.

Es por esta razón que se decidió realizar una segmentación psicográfica. Esto permite ir más allá de los atributos demográficos en el esfuerzo por entender mejor por qué los turistas visitan los destinos que visitan y por qué se comportan como lo hacen. La segmentación psicográfica por estilo de vida, consiste en examinar los elementos relacionados con la forma de pensar, sentir y comportarse de los turistas.

Específicamente, la segmentación por estilo de vida involucra conocer las actividades, intereses y opiniones de una persona, en este caso un turista. Para los departamentos de mercadotecnia, el estilo de vida representa cómo se pasa el tiempo y qué convicciones se defienden sobre diversos temas sociales, económicos y políticos. Sin lugar a duda, los estilos

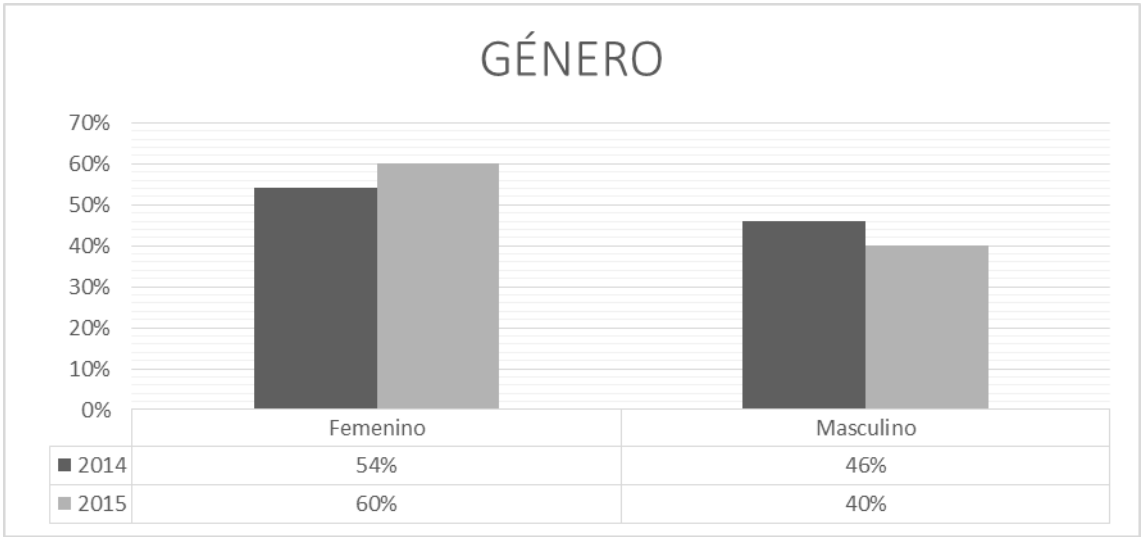
de vida de los turistas tienen un efecto sobre qué productos compran, qué destinos visitan y qué marcas prefieren.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.



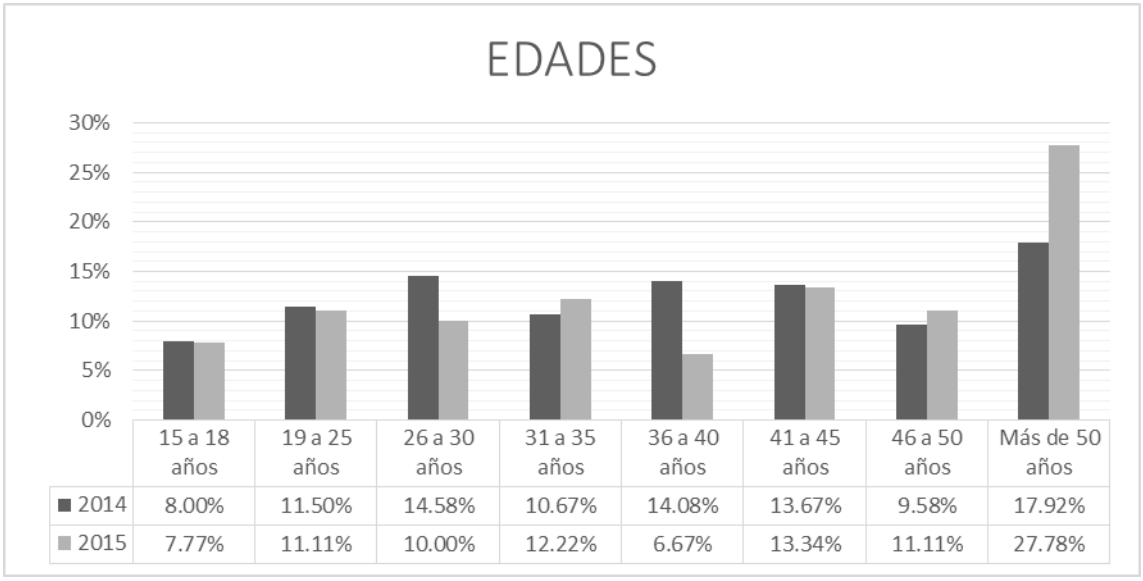
	EUA	FRANCIA	ARGENTINA	CANADA	ESPAÑA	JAPÓN	CHINA	ALEMANIA	VENEZUELA
2014	71.43%	4.76%	4.76%	2.12%	1.59%	1.06%	0.00%	0.53%	0.00%
2015	68.89%	6.67%	3.33%	3.33%	4.45%	2.22%	3.33%	4.45%	3.33%

Elaboración propia 2015

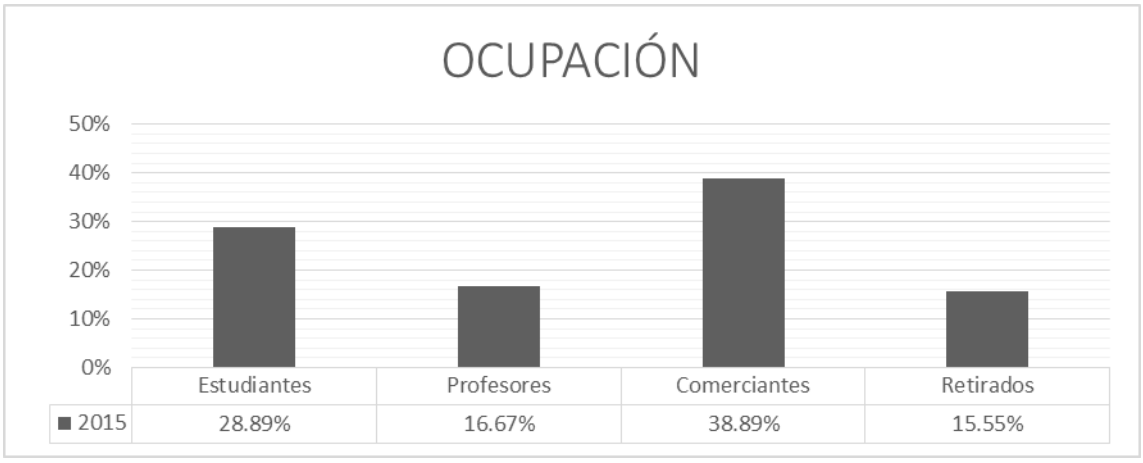


	Femenino	Masculino
2014	54%	46%
2015	60%	40%

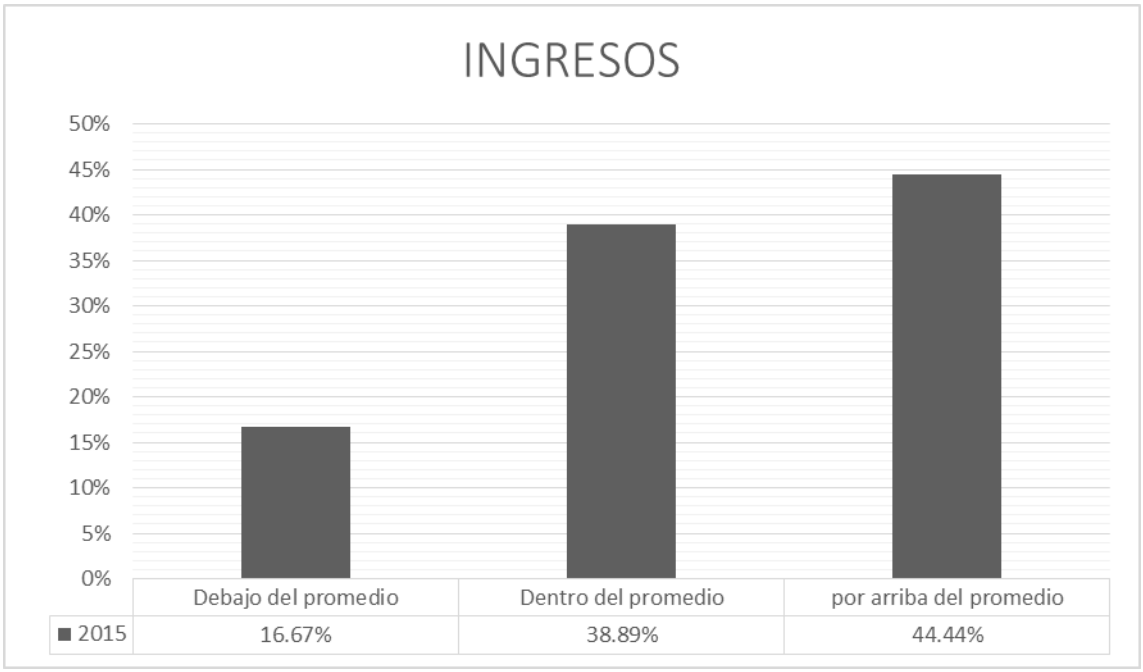
Elaboración propia 2015



Elaboración propia 2015

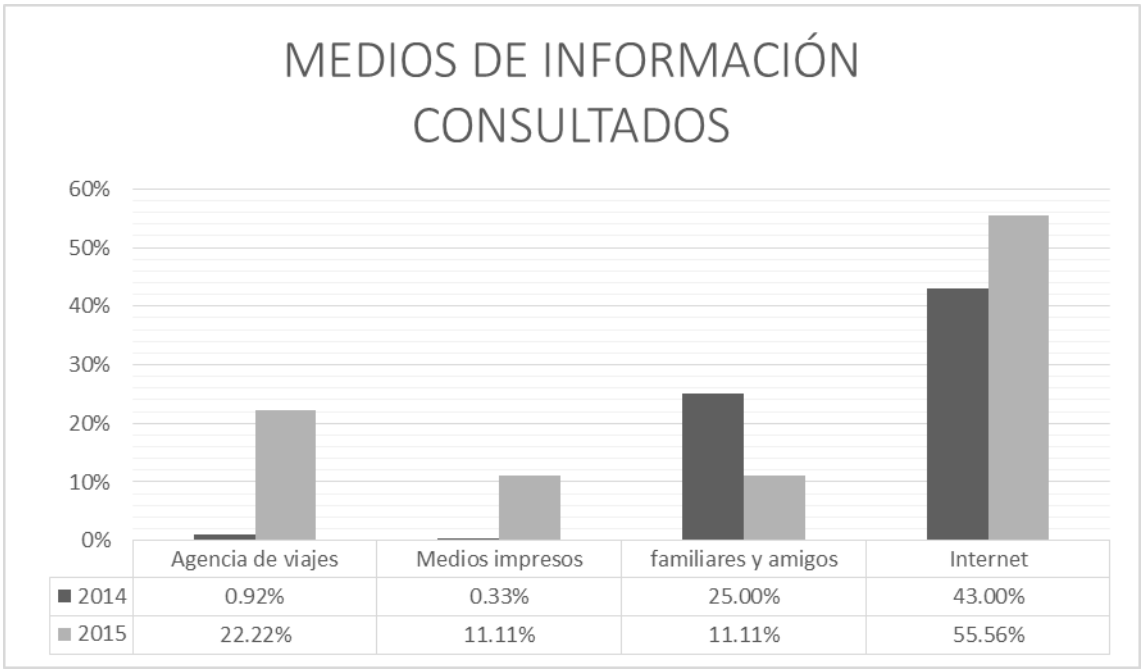


Elaboración propia 2015

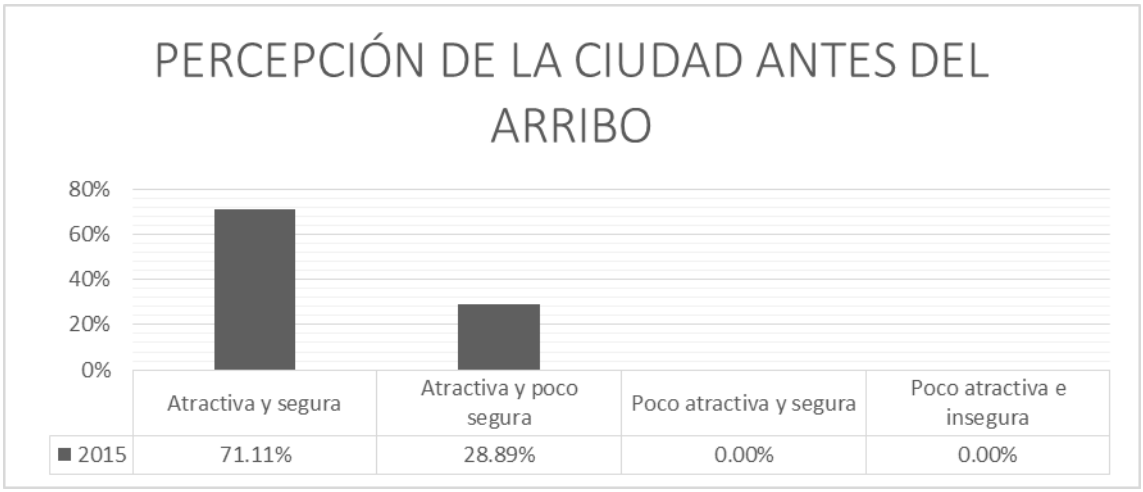


Elaboración propia 2015

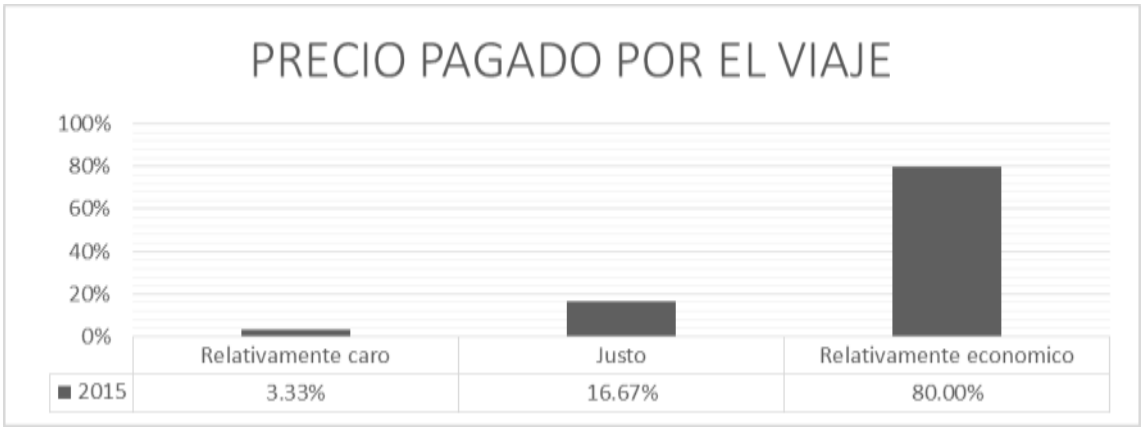
Elaboración propia 2015



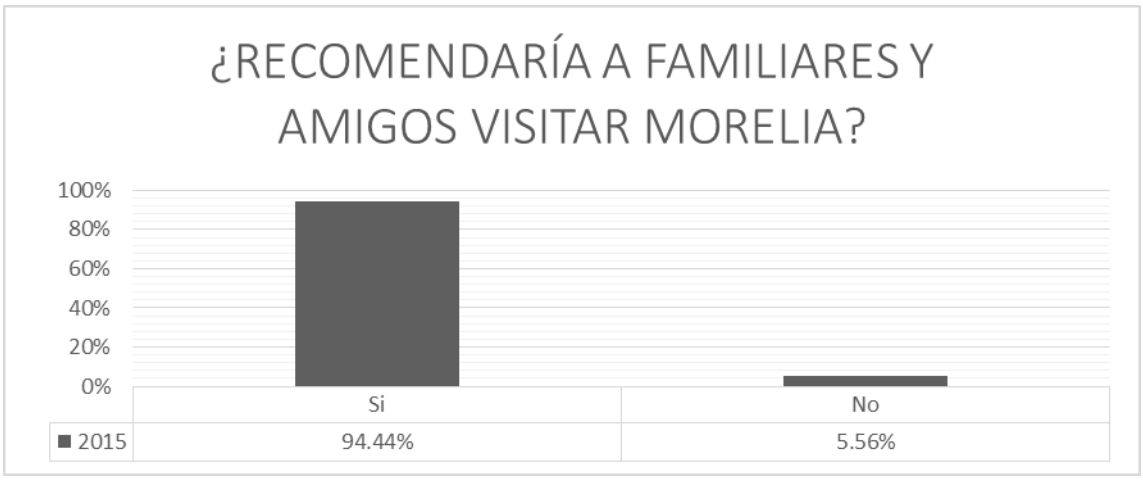
Elaboración propia 2015



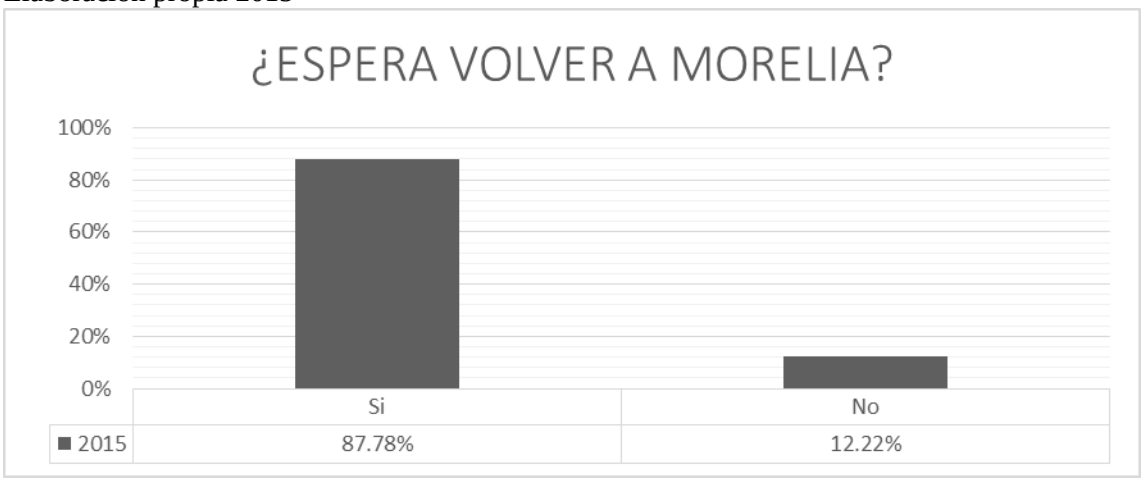
Elaboración propia 2015



Elaboración propia 2015



Elaboración propia 2015



Elaboración propia 2015

CONCLUSIONES.

El presente estudio realizado nos arroja valiosa información a tomarse en cuenta tanto por los sectores públicos dedicados a atender el quehacer turístico de la ciudad de Morelia, como por los prestadores de servicios particulares como lo son Hoteleros, Restauranteros, y Guías de turistas entre otros.

La gran mayoría de los turistas internacionales que visitan la ciudad de Morelia tienen en común ser de origen norteamericano, sus ocupaciones son en su mayoría pequeños empresarios, profesores de diferentes niveles, estudiantes y jubilados, por lo que se tienen interesantes retos en el diseño de los productos turísticos por desarrollar.

Los esfuerzos que han hecho los gobiernos tanto federal como estatal y municipal por desarrollar y mejorar productos turísticos como lo son los diversos festivales culturales y tradicionales han impactado positivamente y se han convertido en importantes detonantes de arribo de turistas internacionales, aunque habrá que observar que siguen teniendo una estacionalidad muy marcada.

El medio por el cual los turistas internacionales que visitan la ciudad se enteran e informan al respecto de la ciudad es cada vez más es internet, además de que continúa teniendo importancia la recomendación de amigos y familiares.

La percepción de atractivos y seguridad que ofrece un destino es determinante para lograr la captación de turismo, por lo que se pudo observar que aun cuando la oferta de atractivos de la ciudad es valiosa, la imagen de inseguridad sigue siendo un lastre que entorpece el desarrollo turístico, sin embargo las opiniones favorables de los turistas una vez que han experimentado el viaje, alientan a seguir haciendo esfuerzos.

Bibliografía

Ávila A., R. M. (2011). *Turismo Cultural en México.* México: Trillas.

Bonales V., J., & Sanchez, G. (2011). *Competitividad Internacional.* Morelia: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Kotler, P., & Gertner, D. (2007). *Marketing Internacional de lugares y destinos.* Mexico: Pearson.

Ramirez C., C. (2006). *Marketing Turístico.* México: Trillas.

Solomon, M. (2009). *Comportamiento del Consumidor*. México: Pearson.

La Tendencia del Marketing Sustentable en la Actualidad

Teresita Salgado Mejía[1]
Jaqueline Toscano Galeana[2]
Guadalupe Godínez Tamayo[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Contaduría y Ciencias Administrativas, teresita_salgado@yahoo.com.mx
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, jaquelinetoscano@gmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, lupito_12@hotmail.com

La Tendencia del Marketing Sustentable en la Actualidad

Resumen

En este trabajo examinamos los conceptos de marketing sustentable, la satisfacción de las necesidades de los consumidores, las empresas y la sociedad (en la actualidad y en el futuro) las acciones a través del marketing social y ambientalmente responsable. Marketing sustentable requiere la acción responsable de los estándares sociales, ambientales y éticos que proporcionan un valor no sólo para los consumidores y las empresas de hoy, sino también para las generaciones futuras y de la sociedad en su conjunto. Empresas sustentables son aquellos que actúan responsablemente para crear valor para los clientes, con el fin de obtener valor de ellos a cambio, tanto ahora como en el futuro. Marketing sustentable implica necesidades actuales de los consumidores y las empresas, y mantener o mejorar la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Mientras que el concepto de marketing reconoce que las empresas avanzan para satisfacer las necesidades diarias de los clientes. Sistema de comercialización ha dado lugar a movimientos de acción ciudadana. El consumidorismo es un movimiento social organizado que busca fortalecer los derechos y el poder de los consumidores en relación con los vendedores. El ambientalismo es un movimiento social organizado que busca reducir al mínimo el daño del medio ambiente y la calidad de vida mediante prácticas de comercialización.

Palabras Clave: Marketing Sustentable, Consumidorismo, Ambientalismo, Ética, Consumidor

Abstract

This paper examines the concepts of sustainable marketing, the satisfaction of the needs of consumers, business and society (now and in the future) actions through environmentally and socially responsible marketing. Sustainable marketing requires responsible action to social, environmental and ethical standards that provide value not only to consumers and companies of today but also for future generations and society as a whole. Sustainable companies are those who act responsibly to create value for customers, in order to get value out of them in return, both now and in the future. Sustainable marketing entails current needs of consumers and businesses, while maintaining or improving the ability of future generations to sastifacer their own needs. While the marketing concept recognizes that companies progress to meet the

everyday needs of customers. Marketing system has led to movements for citizen action. The consumidorismo is an organized social movement that seeks to strengthen the rights and power of consumers in relation to sellers. Environmentalism is an organized social movement that seeks to reduce to a minimum the damage of the environment and quality of life by marketing practices.

Keywords: Sustainable Marketing, Consumidorismo, Environmentalism, Ethics, Consumer.

INTRODUCCIÓN

Uno de los fundamentos del marketing es la creencia de que las compañías que satisfacen las necesidades y deseos de los clientes serán exitosas. Por otro lado las empresas que no cubren esas necesidades o que perjudican a los clientes, a otros miembros de la sociedad o a las generaciones futuras, de manera intencional o no, fracasarán.

Las compañías sustentables son aquellas que crean valor para los clientes a través de actos que son responsables en los ámbitos social, ambiental y ético. El marketing sustentable va más allá de preocuparse por las necesidades y deseos de los clientes de la actualidad; significa preocuparse por los clientes del futuro al garantizar la supervivencia y el éxito de los negocios, los interesados, los empleados y el mundo tan extenso en que habitan. El marketing sustentable proporciona el contexto en que las compañías pueden establecer relaciones redituables con los clientes al crear valor para ellos, con el fin de obtener valor de ellos a cambio, tanto ahora como en el futuro.

PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

El marketing sustentable promueve la modificación de todo el ciclo para involucrar, tanto la responsabilidad social, en búsqueda mejoras tanto como para los productos como para el marketing.

OBJETIVO GENERAL

Identificar el impacto que tiene el marketing sustentable sobre los consumidores, a los negocios y a la sociedad en conjunto.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir el marketing sustentable y analizar su importancia.
- Definir el consumidorismo y el ambientalismo y explicar cómo afectan las estrategias del marketing.
- Describir los principios del marketing sustentable.
- Explicar el papel de la ética en el marketing.

HIPÓTESIS

¿Qué impacto marca el marketing sustentable en el consumidor al adquirir productos/servicios que sean percibidos con un bajo impacto ambiental?

¿QUÉ ES EL MARKETING?

El marketing es la administración de relaciones redituables con el cliente. La meta doble del marketing consiste en atraer a nuevos clientes prometiéndoles un valor superior y mantener y hacer crecer a los clientes actuales satisfaciendo sus necesidades.[1]
En la actualidad, el marketing debe entenderse no en el sentido arcaico de realizar una venta ("hablar y vender"), sino el sentido moderno de satisfacer las necesidades del cliente.

Según el gurú de la administración Peter Drucker: "El objetivo del marketing consiste en lograr que las ventas sean innecesarias". Las ventas y la publicidad son solo una parte de una mezcla de marketing mayor, es decir, un conjunto de herramientas de marketing que funcionan para satisfacer las necesidades del cliente y para establecer relaciones con este.[2]

Definido en términos generales, el marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual los individuos y las organizaciones obtienen lo que necesitan y desean creando e

[1] Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). "Marketing". Marketing sustentable: ética y responsabilidad.

[2] Peter Ducker

intercambiando valor con otros. En un contexto más estrecho, el marketing incluye el establecimiento de relaciones redituables, de intercambio de valor agregado, con los clientes. Por lo tanto, definimos el marketing como el proceso mediante el cual las compañías crean valor para sus clientes y establecen relaciones sólidas con ellos para obtener a cambio valor de estos.

Marketing sustentable

El marketing sustentable implica acciones social y ambientalmente responsables que satisfagan las necesidades actuales de los consumidores y los negocios, y al mismo tiempo conserven o mejoren la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.[3]

La razón del marketing sustentable es:

- Informar, educar sobre temas de carácter social y medio ambiental.
- Estimular acciones beneficiosas para el medio ambiente y la sociedad.
- Cambiar comportamientos nocivos para el entorno natural y social.
- Cambiar los valores de la sociedad.

Efecto del marketing sobre la sociedad en su conjunto

El sistema de marketing estadounidense ha sido la causa de contribuir con varios "males" a la sociedad, como crear demasiado materialismo, muy pocos bienes sociales y enormes cantidades de contaminación cultural.

Deseos falsos y materialismo excesivo

Los críticos afirman que el sistema de marketing pone demasiado interés en los bienes materiales y que el romance que tienen con las posesiones materiales no es sustentable. Los críticos no ven este interés en las cosas materiales como un estado mental natural, si no como

[3] Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). "Marketing". Marketing sustentable: ética y responsabilidad.

una cuestión de deseos falsos creados por el marketing, argumentan que los mercadologos estimulan el deseo de la gente por los bienes y que crean modelos materialistas de una vida feliz. De esta manera, los mercadologos han creado un ciclo interminable de consumo masivo, basado en la interpretación distorsionada.

Acciones de los consumidores para fomentar el marketing sustentable

El marketing sustentable no solo atañe a los negocios y a los gobiernos. A través de la defensa de los consumidores y del ambiente, los consumidores pueden jugar un papel muy importante.[4]

El marketing sustentable implica acciones más responsables por parte de los negocios y de los consumidores. Debido a que algunas empresas consideran que los negocios son la causa de muchos de los problemas económicos y sociales, han estado surgiendo movimientos populares organizados y encaminados a establecer límites a las empresas. Los dos principales movimientos son el consumidorismo y el ambientalismo.

El consumidorismo es el movimiento organizado de ciudadanos y organismos gubernamentales que buscan mejorar los derechos y el poder de los compradores en relación con los vendedores.

Algunos de los derechos tradicionales de los vendedores son:

- El derecho de introducir cualquier producto, en cualquier tamaño y estilo, siempre y cuando no sea peligroso para la salud ni la seguridad personal; y si lo es, debe incluir advertencias y controles adecuados.
- El derecho de cobrar cualquier precio por el producto, siempre y cuando no se exista discriminación entre tipos similares de compradores.
- El derecho de gastar cualquier cantidad para promocionar el producto, siempre y cuando no se defina como competencia desleal.
- El derecho de usar cualquier mensaje sobre el producto, siempre y cuando su contenido y ejecución no sean engañosos ni deshonestos.

[4] Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). "Marketing". Marketing sustentable: ética y responsabilidad.

- El derecho a utilizar programas de incentivos de compra, siempre y cuando no sean injustos ni engañosos.

Algunos de los derechos de los compradores son:

- El derecho a no comprar un producto que se ofrece a la venta.
- El derecho de esperar que el producto sea seguro.
- El derecho de esperar a que el producto funcione como se asegura que lo hace.

Al comprar estos derechos, muchos creen que el equilibrio del poder se inclina hacia el lado de los vendedores. Es verdad que el consumidor puede negarse a comprar, pero los críticos consideran que el comprador dispone de muy poca información, educación y protección para tomar decisiones inteligentes al enfrentarse a vendedores sofisticados. Los defensores de los consumidores exigen los siguientes derechos adicionales de los compradores.

- El derecho a estar bien informado acerca de los aspectos importantes del producto.
- El derecho de ser protegido contra productos y prácticas de marketing dudosos.
- El derecho a influir en los productos y prácticas de marketing en formas que mejoren la calidad de vida.
- El derecho a consumir ahora en una forma que conserve el mundo para las futuras generaciones de consumidores.

El ambientalismo es un movimiento organizado de ciudadanos, negocio y dependencias gubernamentales, cuyo interés consiste en proteger y mejorar el entorno de vida actual y futuro de las personas.

Los ambientalistas afirman que el objeto del sistema de marketing no debe incrementar al máximo la calidad de vida. “calidad de vida” no solo implica la cantidad y la calidad de los bienes y servicios de consumo, sino también la calidad del ambiente.

La primera ola de ambientalismo moderno en Estados Unidos fue impulsada por grupos ambientalistas y consumidores preocupados durante la década de 1960 y 1970.

La segunda ola de ambientalismo fue impulsada por el gobierno federal, el cual aprobó leyes y reglamentos durante las décadas de 1970 y 1980. Para controlar el impacto ambiental de las practicas industriales.

Las primeras dos olas ambientalistas se combinaron ahora para formar una tercera y más fuerte, en la cual las empresas aceptan más la responsabilidad de no dañar el ambiente.

La sustentabilidad ambiental es generar utilidades mientras se toman acciones para salvar el planeta, la sustentabilidad ambiental es una meta social crucial, aunque difícil.

Algunas compañías han respondido a las preocupaciones ambientales de los consumidores haciendo únicamente lo necesario para cumplir con las nuevas leyes o para evitar las reacciones de los ambientalistas. Sin embargo, las empresas inteligentes están tomando medidas no porque los obliguen o para obtener beneficios a corto plazo, sino porque es lo correcto, tanto para el futuro de la empresa como para el futuro ambiental del planeta.

Prevenir la contaminación significa eliminar o disminuir al mínimo los desperdicios antes de crearlos. Las compañías que hacen hincapié en la prevención han respondido con programas internos “marketing ambiental”, diseñando y desarrollando productos ecológicamente más seguros, empaques reciclables y biodegradables, mejores controles para la contaminación, y operaciones energéticamente más eficientes.

El consumidor verde en Latinoamérica

Existe un nuevo segmento de consumidores que, además de los parámetros clásicos de calidad, precio, disponibilidad, servicio y diseño, prefiere productos que sean menos perjudiciales al medio ambiente, convirtiéndose esto en un factor relevante al momento de decidir que producto comprar. Este nuevo grupo de consumidores, preocupados, o

conscientes, del medio ambiente, son los que se han dado a en llamar "Consumidor verde". Su preocupación por el ambiente condiciona su estilo de vida y su comportamiento adquisitivo, pudiendo incluso estar dispuesto a pagar un poco más por aquellos productos percibidos como respetuosos con la naturaleza. En otros casos, su participación en la protección del medio ambiente se traduce en el uso racional de los recursos, como el agua o la electricidad, por lo que se trata de consumidores cuya aproximación está relacionada más con factores económicos que con una conciencia del cuidado del medio ambiente.

Recientemente se está prestando mayor atención a las relaciones entre el comportamiento del consumidor con el mercadeo y el ambiente. Resulta clave para las empresas dimensionar este nuevo segmento de consumidor verde, a fin de orientar sus estrategias y enfocar sus actividades de mercadeo y de responsabilidad ambiental.

Entre los principales hallazgos resalta una mayor conciencia, por parte de los consumidores, de la necesidad por el cuidado del medio ambiente y una preocupación por temas como el calentamiento global. Los responsables de liderar los cambios en materia de cuidado del medio ambiente; lo que se refleja en un consumidor más responsable y consciente. Por otro lado, reconocen en los medios de comunicación y las escuelas, a las instituciones con mayor poder para influir en los cambios en pro del medio ambiente.

El desafío de esta nueva ola ecológica, implica vivir de una manera más simple, volver a lo básico, hacer más con menos y reducir los desperdicios, tanto en producción como en materiales de desecho. El desarrollo sustentable es definido como aquel que satisface las necesidades actuales sin poner en peligro las de las generaciones futuras.

Los estudios realizados por líderes académicos de otras regiones del mundo. A partir de un análisis, se identificaron seis tipos de consumidores verdes (de acuerdo con los beneficios ambientales, sociales o económicos que prevalecen en el pensamiento y acción de los diferentes consumidores), y a cada segmento se le asignó un nombre con el fin de ilustrar el patrón de comportamiento de sus integrantes.

360° Green: El impacto sobre el medio ambiente condiciona su estilo de vida, hábitos y conducta. Son los consumidores del mañana, representan el 6% de los latinos Green Society. Tienen una visión más colectiva y a ellos les parece más importante solucionar problemas sociales como la pobreza, el hambre, y la educación. Son el grupo más numeroso, conforman el 23% a nivel Latinoamérica.

Green Shopper: son los consumidores que llevan su propia bolsa reusable cuando van al auto mercado (supermercado), y adquieren productos orgánicos. Son activos en la labor de búsqueda y divulgación de la información en su preocupación por el bien del planeta, representan el 19%.

Green Pocket: los beneficios económicos por ahorrar son más importantes que el cuidado del medio ambiente en sí. Hacen uso racional de los recursos naturales, como el agua, y tienen el hábito de desconectar los artefactos eléctricos. Representan al 17%.

Dream Green: para ellos ser verdes está de moda y resulta cool. Están atentos a la información de los empaques y sueñan con un planeta mejor, pero hacen muy poco por él. Conforman 17% de la población.

Zero Green: el cuidado del medio ambiente no es su prioridad. Otros temas diferente al "Green" ocupan su, conforman 18% de la población.[5]

Acciones de los negocios hacia un Marketing Sustentable

Al principio, muchas compañías se opusieron al consumidorismo, al ambientalismo y a otros elementos del marketing sustentable, ya que pensaban que las criticas eran infundadas o que carecían de importancia. En la actualidad la mayoría de las compañías han adoptado principios de marketing sustentable como una forma de crear mayor valor inmediato y futuro para los clientes y fortalecer relaciones duraderas con ellos.

[5] Green Thermometer, estudio realizado en Latinoamericana por Kantar Worldpanel(www.kantarworldpanel.com).

Principios del Marketing Sustentable

El concepto del marketing sustentable, el marketing de una compañía debería apoyar el desempeño óptimo, a largo plazo, del sistema de marketing, el cual debería guiarse por cinco principios de marketing sustentable: marketing orientado al consumidor, marketing de valor para el cliente, marketing innovador, marketing con sentido de misión y marketing para la sociedad.

Marketing orientado al consumidor

El marketing orientado al consumidor consiste en que la compañía debería considerar y organizar sus actividades de marketing desde el punto de vista del consumidor; debería trabajar duro para percibir, servir y satisfacer las necesidades de un grupo definido de clientes, tanto ahora como en el futuro.

Marketing de valor para el cliente

Principio de marketing sustentable según el cual una compañía debe dedicar la mayor parte de sus recursos a inversiones de marketing que generen valor para el cliente.

Marketing innovador

El principio de marketing innovador obliga a la compañía a buscar continuamente mejoras verdaderas en los productos y en el marketing.[6]

Marketing con sentido de misión

El marketing con sentido de misión implica que la compañía debería definir su misión en términos sociales completos y no en términos limitados de producto. Cuando la compañía define una misión social, los empleados se sienten mejor con su trabajo y tiene un sentido más claro de dirección. Las marcas que están relacionadas con misiones más completas pueden atender mejor los intereses a largo plazo tanto de la marca como de los consumidores.

[6] Basado en información encontrada en Chuck Salter, “Fast 50: The world´s Most Innovative Compañies”

Marketing para la sociedad

El principio del marketing para la sociedad, una organización toma decisiones de marketing considerando los deseos de los consumidores, las necesidades de la empresa y los intereses a largo plazo tanto de los consumidores como de la sociedad. Las compañías deberán estar conscientes de que descuidar los intereses a largo plazo de los consumidores y de la sociedad sería un atentado en contra de ellas. Las compañías que están alertas ven los problemas sociales como oportunidades.

El marketing sustentable exige productos que no solo sean agradables sino también benéficos.

ÉTICA DEL MARKETING

La ética es fundamental para el marketing sustentable. A la larga el marketing sin ética daña al cliente y a la sociedad en su conjunto. Además, al final afecta la reputación y la eficacia de la empresa, poniendo en riesgo su existencia. De esta manera, las metas del marketing sustentable sobre el bienestar a largo plazo de los consumidores y del negocio solo se pueden lograr mediante una conducta ética de marketing.

Los mercadologos escrupulosos enfrentan muchos dilemas morales. Casi nunca resulta evidente que proceder será mejor. Como no todos los gerentes tienen una sensibilidad moral bien desarrollada, las compañías deben desarrollar políticas de ética de marketing corporativo; es decir lineamientos generales que todos los miembros de la organización deben seguir. Dichas políticas deberían cubrir las relaciones con los distribuidores, las campañas publicitarias, el servicio a clientes, la fijación de precios, el desarrollo de productos y las normas de ética generales.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Las empresas se encuentran ante el desafío que plantea el desarrollo sustentable, el desarrollo sustentable entendiendo que el mismo es el resultado de un crecimiento económico que promueve la equidad social y que establece una relación no destructiva con el medio ambiente. Se define al desarrollo sustentable como aquel que garantiza la satisfacción de las necesidades presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras de satisfacer sus

propias necesidades. De acuerdo a estas consideraciones, el desarrollo sustentable promueve un crecimiento económico que requiere de políticas y acciones que respeten el medio ambiente y acciones que respeten el medio ambiente y que además, sean socialmente equitativa.

Algunas empresas comienzan a diseñar estrategias de marketing que tienen en cuenta al medio ambiente con el objetivo de competir con un nuevo modelo de negocios que contempla las nuevas tendencias conservacionistas de la sociedad. Al respecto el marketing sustentable tiene como objetivo crear valor a la empresa, mediante el diseño y producción de bienes y/o servicios que sean beneficiosos para el medio ambiente y la sociedad en conjunto, el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías que preserven el medio ambiente y que no afecten la calidad de vida de las personas.

En el largo plazo, las empresas que no adopten modelos de negocios sustentables serán sancionadas por los consumidores. La sustentabilidad ambiental empresarial no consiste solamente en actuar de manera reactiva cumpliendo con la legislación vigente, sino que consiste en actuar de manera proactiva desarrollado modelos de negocios innovadores que conduzcan a establecer normas futuras que preserven el medio ambiente.

CONCLUSIÓN

Después de analizar la información se puede llegar a las siguientes conclusiones, el concepto de marketing reconoce que las compañías progresan al satisfacer las necesidades cotidianas de los clientes, y el marketing sustentable requiere de acciones sociales y ambientalmente responsables que satisfagan las necesidades inmediatas y futuras de los clientes y de la compañía. El marketing en verdad sustentable requiere de un sistema de marketing que funcione de manera adecuada en los consumidores, las empresas quienes determinen las políticas públicas y otros participantes trabajen en conjunto para garantizar acciones de marketing responsables.

BIBLIOGRAFÍA

Burnett. J. J.(2008) “Nonprofit Marketing Best Practices”. (Nueva York: John Wiley & Sons. pp.21.

Peattie, K & Charter, M. (1997) "Green Marketing". En Mc. Donagh, P. y Prothero A. (Eds). Green Management. The Dryden Press. New York, N.Y. p.p. 388 – 412.

Quelch A. J. (2008), "Selling Out the American Dream", Harvard Business School Working knowledge.

Sullivan E. A.(2010), "Targeting to the Extreme", Marketing News, pp.17-19.

Kotler, P. **&** Armstrong, G. (2012). "Marketing". Marketing sustentable: ética y responsabilidad. México. p.p 580-611.

Kotler P. G. & John S (2009). "Principals of Marketing: edition 5ª ed. European.

www.citizen.org/autosafety/suvsafety, revisado en septiembre 2010.

www.kantarworldpanel.com, realizado en Latinoamerica 2010.

Responsabilidad Social como Valor Agregado para la Competitividad. Estudio Comparativo Sonora-Sinaloa

Brenda Isela Martínez Nieblas[1]

[1]Universidad Estatal de Sonora - Unidad Académica San Luis R.C., bremarni@hotmail.com

Responsabilidad Social Como Valor Agregado Para La Competitividad. Estudio Comparativo Sonora-Sinaloa

Resumen

En los últimos tiempos se ha dejado sentir con mayor intensidad la presión mundial para intervenir en procesos que por años han estado dañando al planeta. Las empresas deben ser socialmente responsables cuando se trata de corregir procesos productivos, operativos, administrativos y de comercialización de bienes y/o servicios. Las acciones en su gestión medioambiental (GMA) deben reflejarse en los índices de sustentabilidad en su desarrollo y en el de las comunidades donde están insertas, pero ¿se tiene conciencia de ello tanto por parte de los empresarios como por parte de la comunidad donde operan? ¿Implementan las empresas modelos de gestión medioambiental? ¿Proyectan las empresas dichos esfuerzos hacia la comunidad? Se presentan en esta investigación los resultados de un análisis de referentes conceptuales que caracterizan y ubican en modelos en gestión medioambiental. Se analizaron manifiestos promocionales de empresas sonorenses y sinaloenses. A partir del análisis de blogs promocionales oficiales, en una muestra por conveniencia, se han mapeado estas posturas en un *continuum* que va desde el ejercicio de la responsabilidad social empresarial, desde el punto de vista económico, comunitario y/o ambiental, hasta la inclusión de estas acciones por parte de las mismas (empresas) en sus programas promocionales como parte del desarrollo de una ventaja competitiva. Los resultados están sugiriendo que en la mayoría de las empresas no se ha explotado suficientemente la condición de responsabilidad social como factor de competitividad en el mercado. De aquí que se recomienda la revisión profunda en las estrategias emergentes de gestión enfocadas a un mercado cada vez más exigente en asuntos medioambientales.

Palabras Clave: Gestión medioambiental, responsabilidad social, competitividad

Social Responsibility As an added value to competitiveness. Comparative Study Sonora-Sinaloa

Abstract

In recent times it has been felt more strongly the global pressure to intervene in processes which for years have been harming the planet. Companies should be socially responsible when it comes to correct production, operational, administrative and marketing goods and / or services processes. Shares in their environmental management (GMA) should be reflected in the indices of sustainability in its development and in the communities where they are inserted, but is aware of it both by employers and by the community where they operate? ¿Companies implement the environmental management models? Projected do companies such efforts to the community? The results of an analysis of conceptual references that characterize and locate in environmental management models presented in this research. Promotional manifests Sonora and Sinaloa companies were analyzed. From the analysis of official promotional blogs, in a convenience sample, these positions have been mapped on a continuum from the exercise of corporate social responsibility, from the economic point of view, community and / or environmental, to inclusion these actions by them (companies) in its promotional programs as part of developing a competitive advantage. The results are suggesting that in most companies has not been sufficiently exploited the condition of social responsibility as a competitive factor in the market. Hence the depth review recommended in emerging management strategies aimed at an increasingly demanding market in environmental matters.

Keywords: Environmental management, social responsibility, competitiveness

Introducción

La expansión de las ideas medioambientales actuales, son un efecto indiscutible de la globalización y el acceso, cada vez mayor de las personas, a los medios de información y comunicación, de tal modo que, en gran parte por presión social entre otros factores, la decisión de compra o comercialización de productos se inclinan cada vez más por mantener el equilibrio con el medio ambiente y sostenibilidad, estableciéndose límites a la inconsciencia de la actuación humana. Calomarde (2005) considera que esta importancia se hace creciente

debido al acceso a los bienes de consumo de mayor número de personas de forma acelerada y hace patente los efectos en el entorno del consumo creciente de energía para elevar el grado de bienestar de los habitantes humanos del planeta. Paralelamente valores como el disfrute de la naturaleza, que no se cuestionaban, pero tampoco se valoraba, pasan a ser considerados de suma importancia, al observar cómo desaparece poco a poco el objeto de disfrute (Calomarde, 2005).

Muchos plantean que son inevitables los comportamientos anti-éticos en un sistema económico basado en la libre competencia. Es así como hay empresarios que justifican acciones cuestionables bajo el pretexto de que “negocios son negocios". Pero esto no es así, porque los negocios son parte de la actividad humana y, por lo tanto, son esencialmente morales. Desde un punto de vista más teórico, una conducta éticamente correcta en los negocios tiene que ver con los medios elegidos para conseguir el bien de la empresa (que es su consolidación mediante la generación de ganancias), con el objetivo de que los miembros de la organización (trabajadores y empleadores) y de la sociedad (proveedores y consumidores) alcancen su plenitud (Echarri, 2008).

El fin más noble de una empresa, es decir en una dimensión mística, debe ser el servicio a la sociedad, pero pareciera que el enfoque empresarial se ha rendido al dominio de la dimensión técnico económica, la cual se refiere a costos, ingresos, ventas, producción, beneficios, rentabilidades, etc, y que lo conseguirá través de una determinada estructura organizacional y de una determinada administración de la misma, así como de una forma específica de comercialización, pero la dimensión ética, la que se refiere a decisiones que afectan a las personas se ha descuidado tanto que la humanidad ahora resiente el deterioro ambiental y la merma en su calidad de vida, en una paradoja que ha puesto en juego su felicidad, sus aprendizajes y los motivos más profundos por los que estas personas actúan, en lo individual y en lo colectivo.

La importancia de la aplicación de los criterios medioambientales ha sido más comprendida por las empresas europeas que latinoamericanas. Aplicando la frase de “producir más con menos deterioro ambiental” según Ludevid (2004), es uno de los factores más atractivos para

toda compañía ya que por medio de la misma, cualquier empresa puede posicionarse en el mercado y en la mente del consumidor, ya que hoy en día las empresas tratan de llegar a nuestro deseo de consumo mediante la aplicación del cuidado medioambiental (Peñaloza M., Arévalo F., Daza R., 2009).

Un Sistema de Gestión Medioambiental (GMA) es el marco o el método de trabajo que sigue una organización con el objeto de conseguir un determinado comportamiento de acuerdo con las metas que se haya fijado y como respuesta a unas normas, unos riesgos medioambientales y presiones tanto sociales como financieras, económicas y competitivas en permanente cambio (Calduch, 2005), por lo que se asume con la expresión de *criterios mediambientales* el compromiso de la administración de una organización empresarial en congruencia con la toma de decisiones para lograrlo. Se rescata para efectos de la presente investigación la intención de *competitividad* en la aplicación, o no aplicación, de un modelo determinado de gestión medioambiental, como parte de una condición más amplia la cual reconoceremos como *Responsabilidad Social* empresarial y que contempla, además de la dimensión ambiental, otras dos dimensiones: la económica y la comunitaria.

Planteamiento del Problema

Si bien, las empresas deben centrar sus esfuerzos en la satisfacción de las necesidades de los grupos de interés, las estrategias para lograrlo deben partir de un compromiso voluntario, de conciencia ética y de la responsabilidad social de cada empresa y no como producto de imposiciones de carácter legal que incrementen la presión a la que abiertamente han sido sometidas dichas organizaciones por las condiciones emergentes generadas por la crisis económica de los últimos tiempos. La gestión medioambiental representa la oportunidad de incorporar un valor social a la oferta de productos, bienes o servicios, pero además el cuidado del medio ambiente es un factor de suma importancia tanto para la empresa como para los consumidores. Cabe recordar que la dimensión ambiental no es la única considerada en el parámetro de la responsabilidad social empresarial, sino que se han ampliado a asuntos de carácter social, como son programas comunitarios, y a la dimensión económica, como son apoyos tipo beca aplicados al desarrollo de los sujetos sociales.

Bien conocidos son los resultados de la implementación de más rigor, en cuanto al cuidado del medio ambiente, operacionalizado a través de constantes auditorias para evitar la evasión de impuestos, multas y demás castigos por incumplimiento en la gestión en este rubro. Al respecto, plantea Trujillo (2006), todavía queda mucho por trabajar en estrategias para facilitar a las empresas el acceso a opciones de cómo poder cuidar el medio ambiente.

No hay, o no debiera haber, sector económico donde no se tenga en cuenta al medio ambiente, ya sea como filosofía o como praxis, puesto que está impregnado en todos los aspectos de la vida. Se acepta que "actualmente se otorga al tema medioambiental un papel de primer orden en el debate económico" (Velazquez, Luis, & Mendez Gutierrez, 2006, p.13). Estados Unidos encabeza la lista de países en los que la calidad del servicio constituye un tópico fundamental y un reto individual. La calidad se ha convertido en un importante problema en el marco de una economía de servicios. La participación del sector servicios es de aproximadamente un 75% del producto nacional bruto y genera nueve de cada diez nuevos empleos que crea la economía (Zeithaml, Parasuraman, & Berry, 2007, pág. 16).

Ya sea la presión que los consumidores ejercen sobre una marca, la búsqueda de rendimientos, la oportunidad de un negocio o la conciencia ambiental de los directivos, la razón principal para incorporar la variable ambiental a los procesos de toma de decisiones es evitar perder un mercado (Cerda, 2003, pp. 04-11). Priorizar al mercado por sobre todas las variables ya mencionadas anteriormente implica un trabajo permanente por lo que la propuesta de Cerda constituye todo un cambio en la cultura empresarial, la cual hasta hoy, según Ludevid (2004), se ha soportado en tres principios:

1. La constante conquista de nuevos mercados y el crecimiento económico ininterrumpido.
2. La sesión de responsabilidad del problema medioambiental hacia los gobiernos.
3. La obtención de máximos rendimientos monetarios.

Todo esto, acompañado de una visión empresarial más local que global, más cuantitativa que cualitativa y más a corto o que a largo plazo ha llevado a la comunidad empresarial y a la sociedad misma a descuidar ese ambiente en donde es posible realizar todos los procesos

sociales, económicos, políticos, etc. y a sufrir las consecuencias de dicho descuido. Aunado a este planteamiento se encuentra el de Downs (2001, pp. 33-39) en el que denuncia que los procesos industriales carecen de un conocimiento integrado que permita evaluar los impactos del ambiente dentro y alrededor de las instalaciones de producción, manejar sus riesgos y diseñar estrategias económicas que minimicen estos últimos.

Al desarrollar una ventaja competitiva ambiental se pretende que la empresa logre una reducción de los costos en sus procesos por una producción eficiente: por la reutilización de componentes en el proceso de producción, el reciclaje, la sustitución de materias primas, el ahorro de agua, entre otros (Trujillo, 2006, pp. 291-308). Los ingresos pueden verse mejorados gracias a la posibilidad de penetrar en mercados con altas exigencias desde el punto de vista medioambiental o el simple posicionamiento de los productos verdes en algunos nichos de mercado. ¿Las empresas sonorenses y sinaloenses son responsables socialmente? ¿lo consideran una ventaja competitiva? ¿proyectan estas empresas su responsabilidad social hacia el mercado consumidor?

Objetivo General

El objetivo general de la presente investigación es comparar las tendencias relacionadas con la responsabilidad social empresarial en Sonora en comparación con Sinaloa en cuanto a su uso como ventaja competitiva para fundamentar el desarrollo de un programa de intervención enfocado al desarrollo y aprovechamiento de la gestión medioambiental.

Objetivos específicos

Para mapear la condición que guarda la relación entre la variable *responsabilidad social empresarial* en los estados de Sonora y Sinaloa, y la conciencia de competitividad en base al uso informativo que se dé a esta condición a través de programas de promoción como estrategia de mercado, se plantean los siguientes objetivos específicos:

a) Identificar los ítems relacionados con la *Responsabilidad Social* empresarial y que se manifiestan en la promoción de los productos de 113 empresas sonorenses y 43 sinaloenses registradas en el SIEM y que cuentan con un blog en la Web.

b) Desarrollar una cartografía conceptográfica ó *plano de cognición-intervención* (González Castillo, Octavio Francisco; Chávez Cortés, Marta, 2009) relacionado con referentes teóricos sobre *Responsabilidad Social.*

c) Determinar condiciones actuales sobre modelos de gestión medioambiental encontradas en el conjunto de estas experiencias del análisis de las empresas sonorenses y sinaloenses mediante la ubicación de los resultados en el plano de *cognición-intervención*.

d) Mostrar desde un marco de referentes cognitivos el vacío estratégico y las rutas de sustentabilidad en la aplicación de modelos de GMA de las empresas sonorenses y sinaloenses registradas en el SIEM y que cuentan con un blog en la Web.

e) Comparar los resultados obtenidos entre las empresas de ambos estados.

Marco de referencia

La línea de la responsabilidad social se apoya en tres conceptos que deben ser distinguidos puntualmente: "sistema de gestión empresarial", a diferencia de "excelencia empresarial" y de "Cultura empresarial". La Excelencia Empresarial es el conjunto de prácticas sobresalientes en la gestión de una organización y el logro de resultados basados en conceptos fundamentales que incluyen: la orientación hacia los resultados, orientación al cliente, liderazgo y perseverancia, procesos y hechos, implicación de las personas, mejora continua e innovación, alianzas mutuamente beneficiosas y responsabilidad social. La Cultura Empresarial es lo que identifica la forma de ser de un empresa y se manifiesta en las formas de actuación ante los problemas y oportunidades de gestión y adaptación a los cambios y requerimientos de orden exterior e interior, que son interiorizados en forma de creencias y talantes colectivos que se trasmiten y se enseñan a los nuevos miembros como una manera de pensar, vivir y actuar. Un Sistema de Gestión Medioambiental es la parte del sistema general de gestión que incluye la estructura organizativa, la planificación de las actividades, las responsabilidades, las practicas, los procedimientos, los procesos y los recursos para desarrollar, implantar, llevar a efecto, revisar y mantener al día la política medioambiental de cada empresa.

Varias investigaciones se han hecho al respecto, y en ellas se discute la necesidad de considerar a la psicología ambiental, no como una disciplina científica sino como una disciplina profesional, es decir, como un campo orientado a la aplicación del conocimiento psicológico ante una problemática social particular como lo es la del cuidado y atención al medio ambiente. Entre estas investigaciones se destaca Piña (2003, pp. 359-377), quien analiza algunas de las caracteristicas medulares de la psicología como empresa cientifica: postulacion de un objeto de estudio, un cuerpo teórico, un conjunto de categorías analíticas o conceptuales y métodos y procedimientos de naturaleza observacional y experimental, de tal modo que al incorporar a la organización a profesionistas en disciplinas administrativas se considere la competencia o dominio de los mismos, es decir los conocimientos, destrezas y actitudes incorporados a un servicio profesional que le permita a la empresa hacer frente a las contingencias relacionadas con el medio ambiente, pero también a la planeación de dicha gestión. La tendencia es la promoción de cambios de mentalidad empresarial, esto es a partir de la incorporación paulatina de nuevos profesionistas con formación emergente en aspectos de mejora de la sustentabilidad del planeta. Al respecto, cabe mencionar, que los sistemas de gestión ambiental son cada vez más sofisticados, sobre todo al inicio del siglo XXI. Grandes compañías alrededor de todo el mundo han reducido significativamente la emisión de residuos y han considerado en sus estrategias de mercado inquietudes sociales en cuanto a prácticas ambientales, aplicando más métodos proactivos innovadores en su productividad y/o procesos operativos, entre otros, obteniendo importantes éxitos en su posicionamiento en el mercado. Un espacio muy socorrido para ello lo ha constituido la promoción de la marca a través de la *red*. Blogs, publicidad tipo *podcats* y demás espacios virtuales se han incorporado como una herramienta muy valiosa en este sentido, sin embargo el aprovechamiento máximo de esta estrategia depende mucho de la visión empresarial de quien toma decisiones, así como de la conexión que se haga entre la variable *gestión medioambiental-responsabilidad social-posicionamiento en el mercado*.

Frers (2009) basa la innovación y la productividad de los recursos en varias condiciones de gestión:

- Concentrarse en el resultado, no en la tecnología.
- Promulgar normas estrictas.

- Regular las fases más cercanas posibles al usuario final, y al mismo tiempo fomentar las soluciones en las primeras etapas del proceso.
- Establecer períodos de transición.
- Hacer que el proceso normativo sea más estable y previsible.
- Las empresas deben participar en la elaboración de normas desde el principio.
- Mejorar los conocimientos técnicos de quienes dictan las normas.

Pero el mismo Frers no apuesta sólo a las mejoras de gestión ambiental sino que enfatiza la necesidad del compromiso por parte de empleados, clientes, proveedores y demás interesados en los productos, bienes y servicios, ya que cuando se mejoran los procesos de entrega de los miembros necesariamente se tienen que desarrollar nuevos productos que minimizan las consecuencias ambientales, incrementando tecnologías que eliminan problemas e implicaciones.

Una empresa con *producción eficiente* en base al desarrollo de una *ventaja competitiva ambiental* puede optar por incluir en su contabilidad aspectos relevantes para la conservación de la ecología, ya sea creando cuentas destinadas hacia el apoyo y protección, o sea: que mantenga *finanzas verdes*. Al incluir cuentas ecológicas en contabilidad ayudaría de gran medida a todas estas empresas o instituciones a cuantificar los costos incurridos en esta lucha por preservar el medio ambiente, y mediante los datos expuestos se podrían incluir mas *cuentas contables* dedicadas a este punto (Sosa Flores, 2006, p. 14). Adicionalmente se posiciona en el mercado más exigente en ese sentido, refiriéndose en concreto a la mercancía que pueda no agradarle a un consumidor, como es la basura que viene aparejada con el producto y reflexiona sobre su propio bienestar y el de la sociedad en función de la preferencia o no de un producto, bien o servicio determinados (Ramírez, 2012).

Lograr la armonía entre las actividades económicas y el medio ambiente sin duda es una tarea compleja, sobre todo si la actividad económica transita bajo un esquema ideológico capitalista. Sin embargo sí puede aspirarse a un cambio serio y profundo en *pro* de un desarrollo realmente sustentable y a la construcción de una mancuerna entre la cultura del consumo y una cultura ambiental. En ese sentido Ramos (2002) advierte sobre la necesidad de producir dicho

cambio en toda la sociedad. A través de la promoción de la gestión mediambiental que una empresa hace a través de su publicidad, la empresa misma contribuye en la socialización de dicha cultura.

Metodología

El criterio para determinar el tipo de investigación se ha tomado de los planteamientos de Hernández, Fernández, & Baptista (2009). Se plantea primero como de tipo descriptivo ya que se perfilará y caracterizará la inclusión de etiquetado relacionado GMA, y propiamente la Responsabilidad Social, en la publicidad de las empresas. Se define también como estudio comparativo, ya que se identificarán las diferencias en las tendencias al respecto en las empresas sonorenses y sinaloenses.

Con respecto al método y siguiendo las reflexiones de Marradi, Archenti, & Piovani (2007), se considera el método hermenéutico, ya que, a partir de las particularidades de las acciones publicitarias relacionadas con la GMA se esclarecerá el grado de conciencia que las empresas tienen sobre la responsabilidad social como ventaja competitiva.

El enfoque de esta investigación es eminentemente cualitativo (Rodriguez, Gil, & García, 1999) ya que se desarrollará en su contexto natural haciendo uso de un diseño emergente, la cual es una cartografía de conceptos que facilite el cruce de variables, el cual es un procedimiento interpretativo ya que a partir de ello se generan constructos (Briones, 2002). Asimismo, la recogida de datos generará registros que formarán parte del recurso metodológico central, el cual es la base de datos. Se debe reconocer un componente cuantitativo en la expresión final, en porcentajes, de los resultados obtenidos y la identificación de las tendencias con respecto al uso promocional de la GMA empresarial y su responsabilidad social.

Los sujetos de investigación son las empresas sonorenses y sinaloenses que se encuentran registradas en el SIEM y que cuentan con un blog o se promocionan a través de la Web.

Las categorías de análisis se hace tomando en consideración que, si bien hace falta el cambio de estrategias gubernamentales para promover la responsabilidad social entre las organizaciones empresariales, sobre todo en América Latina, esto no quiere decir que las empresas puedan disociar de ello sus metas, su planeación, su administración y su comercialización. Dichas categorías, o ítems, se refieren a si en su publicidad la empresa incluye etiquetado relacionado con la responsabilidad social, etiquetado ecológico, referencia a auditorías ambientales, información relacionada con procesos productivos, operativos, administrativos, de comercialización etc., que se relacionan con estos oficios, así como la implementación de programas de responsabilidad social en el orden de lo económico, lo comunitario o lo ambiental, las cuales son las tres dimensiones de aquella (Cajiga Calderón, 2005).

La teoría indica que las empresas pueden guardar cierto estado de Cognición o estado de conciencia con respecto a la GMA y la Responsabilidad Social. Estos estados varían:

- Empresas que ceden la responsabilidad del problema medioambiental hacia los gobiernos (Ludevid, 2004).
- Los procesos industriales carecen de un conocimiento integrado que permita evaluar los impactos del ambiente dentro y alrededor de las instalaciones de producción, manejar sus riesgos y diseñar estrategias ecológicas que minimicen estos últimos (Downs, 2001).
- Al desarrollar una ventaja competitiva ambiental se pretende que la empresa logre una reducción de los costos en sus procesos por una producción eficiente por la reutilización de componentes en el proceso de producción, el reciclaje, la sustitución de materias primas, el ahorro de agua, entre otros (Trujillo, 2006).
- En América Latina aún prevalece las empresas que no han alcanzado integrar los criterios medioambientales con la estrategia competitiva, lo cual evidencia un retraso en materia tecnología medioambiental (Peñalosa Acosta, Mónica; Arévalo Cohen, Fredy; Daza Suárez, Roberto, 2009). Los criterios enfocan atención a quejas de vecinos o a cumplir requerimientos de sistemas internos de la empresa.

Asimismo la teoría identifica las acciones que las empresas pueden emprender según su estado de conciencia con respecto a la GMA y Responsabilidad Social:

- Empresas que enfocan solamente la constante conquista de nuevos mercados y el crecimiento económico ininterrumpido (Ludevid, 2004).
- Expresa que antes de 1990, el principal interés de las compañías se enfocaba en el desempeño de transacciones de negocio con los clientes, sin embargo, después de 1990, las empresas empezaron a enfocar sus intereses en aspectos de cómo tener una relación positiva con el cliente, como mantener su lealtad y como agregar valor (Wayland, Robert E.; Cole, Paul M., 1997).
- El aporte al empleo y a la generación de riqueza por parte de las empresas sigue siendo imprescindible para el bienestar social, aunque éste se vea contrarrestado a causa de los efectos ambientales derivados de la actividad económica (Durán Romero, 2007).
- Los problemas medioambientales que están surgiendo se han traducido en una serie de amenazas para las empresas. En concreto, éstas deben enfrentarse a presiones legislativas, de mercado y financieras relacionadas con el respeto y conservación del entorno natural (Claver Cortés, Enrique; Molina Azorín, José Francisco, Vol. 9, No. 1, 2000)

Los resultados del análisis permitirán la ubicación de cada empresa en ese *plano de cognición-intervención* (González Castillo, Octavio Francisco; Chávez Cortés, Marta, 2009) para posteriormente determinar tendencias sobresalientes encontradas en el conjunto de estas experiencias de responsabilidad social, ya sea en lo ambiental, en lo comunitario o en lo económico.

A partir de este análisis se han mapeado diversas posturas cognitivo-administrativas en un *continuum* que parte del ejercicio de la responsabilidad social empresarial, desde el punto de vista económico, comunitario y/o ambiental, hasta la inclusión de estas acciones por parte de las mismas (empresas) en sus programas promocionales como parte del desarrollo de una ventaja competitiva. Dicho mapeo equivale a la construcción de un plano compuesto por enfoques teóricos organizados para fundamentar la mayor o menor participación de las empresas en el cuidado y protección del medio ambiente a partir de la conciencia de las mismas sobre el nivel de competitividad que aquella condición les pueda brindar y que dicha conciencia sea manifiesta en la promoción que llevan a cabo sobre sus productos, bienes o

servicios. En este caso se analizará la promoción expresamente en páginas Web, en los blogs oficiales de las marcas.

Los resultados de la exploración de la publicidad en la Web y/o blogs serán ubicados, pues, en un plano compuesto de conceptos organizados y regidos por ejes, sustentados en un marco teórico, de ahí el nombre de *coordenadas conceptográficas* en lugar de coordenadas cartesianas. En el eje "x", las coordenadas se construirán por niveles de condición que puede guardar, en este caso, la gestión medioambiental de una empresa, desde la nulidad (ausencia de conciencia por parte de la empresa) hasta la responsabilidad social en toda su expresión. El eje "y" se construirá con las coordenadas relacionadas con el uso de estos esfuerzos empresariales para el posicionamiento de la marca en el mercado.

Para este mapeo, del ámbito ambiental se toma "prestada" _y se ajusta para las finalidades propias_ la metodología desarrollada por González y Chávez (2009) para el análisis de referentes conceptuales, esto con la finalidad de que den luz sobre la influencia de los campos cognitivos y de intervención en la ruta de sustentabilidad, en este caso, sobre la aplicación de finanzas verdes en las empresas sonorenses y la conciencia o responsabilidad social de las mismas. El término *coordenadas conceptográficas* atiende precisamente a un gráfico cuyas coordenadas serán conceptos perfectamente ordenados por áreas y niveles según los dos ejes rectores mencionados. Posteriormente se procede a la caracterización de las diferentes regiones conceptuales posibles.

El resultado de este procesamiento constituye un acercamiento importante a la comprensión de los referentes que inciden, a veces imperceptiblemente, en los aspectos que pueden resultar estrategias emergentes importantes que tienden a incidir en la conducta de los consumidores y sus preferencias.

Resultados

Una vez revisados los blogs y/o promoción en la Web de las empresas sonorenses registradas en el SIEM, se obtuvieron los siguientes resultados relacionados con el uso del etiquetado ecológico, GMA y responsabilidad social empresarial (Ver Fig. 1).

Fig. 1. Uso de Etiquetado Ecológico, GMA y Responsabilidad Social de las empresas sonorenses registradas en el SIEM

Empresa	Etiquetado de responsa-bilidad social	Etiquetado ecológico	Auditoría ambiental	Materiales de elaboración relacionados con GMA	Comercializa-ción relaciona-dos con GMA	Procesos operativos relacionados con GMA.	Finanzas verdes	Progra-mas
Walmart						Si	si	
Vitro						Si	Si	
Jugos Del Valle						SI		
Soriana		SI			SI			SI (GMA)
Grupo Peñoles								SI (RS Y GMA)
Kimberly-Clark	SI	SI						SI (GMA)
Ixe	SI	SI				SI		SI (GMA Y RS)
Hylsamex			SI	SI				SI
Consorcio Hogar						SI		
Hilasal						SI		
Grupo Modelo	SI	SI					SI	SI
Grupo México								SI (GMA)
Grupo Mexicano De Desarrollo	SI			SI				SI
Bancomer								SI
Corporación Geo	SI		SI					SI (GMA Y RS)
Gam				SI				SI (GMA)
Femsa	SI	SI				SI		SI
Corporación Moctezuma	SI	SI	SI				SI	
Cemex				SI				SI (GMA Y RS)
Grupo Bimbo	Si	Si	Si		Si	si		Si
Cia. Minera Autlán	SI	SI						
Consorcio Ara		SI	SI				SI	
Alsea						SI		SI
Alfa	SI	SI				SI		
Altos Hornos De México		SI	SI	SI			SI	SI
North West Supply, S.A. De C.V.		Si						
Nissauto De Sonora Sa. De Cv.	Si			Si				Si
Productos Metalicos Steele Sa. De Cv.		SI		SI				
Fanosa S.A. De C.V.		SI						

Fuente: Elaboración propia.

De los blogs y/o promoción en la Web de las empresas sinaloenses registradas en el SIEM, se obtuvieron los siguientes resultados relacionados con el uso del etiquetado ecológico, GMA y responsabilidad social empresarial (Ver Fig. 2).

Fig. 2. Uso de Etiquetado Ecológico, GMA y Responsabilidad Social de las empresas sinaloenses registradas en el SIEM

Empresa	Etiquetado de responsa-bilidad social	Etiquetado ecológico	Auditoría ambiental	Materiales de elaboración relacionados con GMA	Comerciali-zación relaciona-dos con GMA	Procesos operativos relacionados con GMA.	Finanzas verdes	Progra-mas
Phymonitor	SI	SI				SI	SI	SI
Partida Soberanes y Asociados	SI	SI					SI	SI
Grupo SACSA	SI							SI
San Martín Grupo Funerario								SI
Serdi		SI				SI	SI	SI
Agrícola La Capilla	SI						SI	SI
Exportalizas Mexicanas	SI							SI
Agrícola Paredes	SI						SI	
Agrícola Chaparral	SI					SI	SI	
SuKarne	SI							SI
Agroindustrias del Norte	SI					SI	SI	SI
Desarrolladora Homex	SI							SI

Fuente: Elaboración propia.

Una vez identificados los ítems relacionados con la responsabilidad social empresarial, GMA y etiquetado ecológico que se manifiestan en las empresas estudiadas, se procedió a desarrollar un sistema de coordenadas conceptográficas o regiones del mundo conceptual de la *Responsabilidad Social Empresarial* y la GMA, tomando como base el marco teórico discutido con respecto a la conciencia empresarial y las acciones que emprenden. La metodología es una adaptación de la propuesta metodológica de González Castillo (2009), y para efectos de esta investigación está compuesto por un *eje X de cognición*, el cual representa la condición que guarda la *Responsabilidad Social* empresarial, basándose en que "no hay o no debería haber sector económico donde no se tome en cuenta al medio ambiente, ya sea como filosofía o como práctica, puesto que está impregnado en todos los aspectos de la vida" (Velázquez y Méndez, 2006). El segundo eje del sistema es el *eje Y de intervención*, el cual representa la información relacionada con la *Responsabilidad Social* empresarial en las dimensiones económica, comunitaria y/o ambiental incluida en los blogs oficiales de las empresas sonorenses. La conducta de los consumidores y sus preferencias pueden ser comprendidas previo análisis, y esto puede ayudar a determinar cuándo y cómo la empresa debe cambiar el diseño de sus productos. Si el cliente es informado sobre la gestión

medioambiental por parte de la marca, puede incidir en la decisión del cliente para preferir tal producto, bien o servicio. Con ambos ejes se procede a la caracterización de las diferentes regiones conceptuales o condiciones de *responsabilidad social*, considerando los posibles niveles conceptuales de ambos (Ver Fig. 3).

En este plano (Ver Fig. 3) conformado por áreas y conceptos, se pueden observar las rutas que puede recorrer cada organización empresarial en relación a la consideración de la gestión medioambiental como una ventaja competitiva. El área roja se considera no sustentable, el área amarilla se considera regularmente sustentable y el área verde se considera altamente sustentable.

Una vez obtenidos los resultados del estudio exploratorio a través del análisis de los blogs oficiales de las empresas sonorenses, en esta tercera fase del trabajo se procedió a ubicar a las empresas en el nivel de sustentabilidad expresada en publicidad en sus blogs o promoción en la Web. Los niveles de sustentabilidad resultantes, por caso (empresa), se muestran a continuación (Ver Fig. 4).

Fig. 3. Caracterización de las regiones conceptuales o condiciones de la GMA y Responsabilidad Social de las empresas.

Fuente: Elaboración propia.

Fig. 4. Niveles de sustentabilidad expresados en publicidad en blogs o promoción en la Web.

Número de empresas estudiadas, registradas en el SIEM y que cuentan con blog o promoción en Web, por estado.	En los blogs oficiales de estas empresas no se ha contemplado en la promoción información relacionada con las dimensiones estudiadas.		No hay en los blogs oficiales información relevante sobre gestión medioambiental específicamente, aunque aparece etiquetado relacionado con las variables estudiadas.		Se incluye desde el etiquetado tanto de responsabilidad social como ambiental hasta descripciones de acciones y programas específicos que llevan a cabo al respecto.	
	Porcentaje	Número de empresas estudiadas	Porcentaje	Número de empresas estudiadas	Porcentaje	Número de empresas estudiadas
Sonora (103 empresas)	72.8	75	8.7	9	28.5	29
Sinaloa (43 empresas)	65.2	28	6.9	3	27.9	12

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Con la incorporación de la tecnología de información y comunicación en los diversos procesos sociales, también la forma de hacer negocio se ha modificado. Hay una tendencia marcada hacia el uso de la red (Web) como un espacio sin fronteras. Las empresas deben aceptar que por este medio se da la posibilidad de llegar hasta un mercado más extenso, tanto para dar a conocer el producto como para cerrar negocio. Sin embargo no deja de ser una transición, es decir, aun gran parte de las organizaciones empresariales no lo aplican, tal como ha quedado evidenciado en la presente investigación. Si bien el análisis arrojó como resultado que algunas de la empresas, tanto del Estado de Sinaloa como del Estado de Sonora, y que cuentan con un blog, ya manifiestan claramente la relación que establecen entre la ejecución de la responsabilidad social en todas sus dimensiones y la promueven como parte de la información que sus clientes deben saber, más del 70% de las empresas analizadas sólo promueven la información básica de su negocio, como es: su ubicación, producto o servicio que ofrecen y los datos de contacto; incluso gran parte de éstas se promueven por afiliación a un directorio de asociación por giro empresarial.

La empresa que incluye en su espacio promocional información sobre acciones de responsabilidad social que ejecuta, no solo está desarrollando una ventaja competitiva, sino que fomenta así una cultura ambiental al mismo tiempo que logra, dependiendo de la dimensión de la responsabilidad social en la que se enfoca (económica, comunitaria o ambiental) una reducción de los costos en sus procesos por una producción eficiente, por la reutilización de componentes en el proceso de producción, el reciclaje, la sustitución de materias primas, el ahorro de agua, entre otros, como ya se ha planteado en este análisis.

Otra parte de empresas analizadas, aunque publicita acciones de responsabilidad social en la dimensión económica y/o ambiental, sólo se enfocan al cumplimiento de requerimientos legales o internos ya establecidos, lo que implicaría en el parámetro de este estudio que aun no están capitalizando este tipo de información como una estrategia de posicionamiento en el mercado y mucho menos fomentando una cultura de cuidado medioambiental hacia la comunidad a la que se dirigen. Este grupo es apenas entre 7 y 8%.

Aunque el presente estudio arrojó que la mayoría de las empresas analizadas se encuentran en situación de "no sustentabilidad promocionada", todavía se debe corroborar en investigación de campo el estado que guardan con respecto a la *responsabilidad social*, ya que el resultado obtenido puede atribuirse tanto a la ausencia de programas al respecto, como simplemente a una falta de visión en la función del área de planeación o mercadotecnia.

Se recomienda la revisión profunda en las estrategias emergentes de gestión enfocadas a un mercado cada vez más exigente en asuntos medioambientales. Las empresas están en la posibilidad de transitar hacia la promoción de su GMA y Responsabilidad Social si toman conciencia de los beneficios que la eficiencia en sus procesos puede generar a mediano y largo plazo. Asimismo deben tomar mayor conciencia de la repercusión de su gestión medioambiental en la calidad y aceptación de sus productos en el mercado y ampliar las áreas de ejecución de recursos más allá de sus áreas productivas.

Es posible, y queda sujeto a posteriores investigaciones, que las organizaciones empresariales estudiadas no solo deban superar ajustar asuntos técnicos para atender los enfoques actuales del mercado, sino que también deban considerar componentes actitudinales y culturales dentro y fuera de las mismas. Hoy más que nunca los empresarios, sobre todo los de pequeños y medianos negocios, pueden estar abiertos a funciones profesionales de carácter estratégico, que comprendan las nuevas tendencias relacionadas con el mercado, entre ellas la de la gestión medioambiental, que ha registrado un peso considerable cuando a preferencias del mercado se refiere. Algunos empresarios carecen del más elemental conocimiento técnico necesario para operar la forma. Otros tienen el conocimiento técnico, pero carecen en absoluto de la personalidad que es requerida para poder tratar con los clientes o subordinados (Rodriguez, 1980). Valdría la pena colocar estos pendientes en la agenda de la investigación ya que de ello puede estar dependiendo ganar o perder un mercado en un furuto que se antoja próximo, lo que representa, reiterando el planteamiento de múltiples analistas ya citados, desperdiciar o aprovechar oportunidades de negocio.

Referencias Bibliográficas

Briones, G. (2002). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales.* Bogotá, Colombia: ARFO Editores.

Cajiga, J. (2005). El concepto de Responsabilidad Social Empresarial. *CEMEFI Centro Mexicano para la Filantropíal.* Recuperado en Julio de 2012 de: http://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto_esr.pdf

Calduch, V. (2005) Recuperado el 25 de Abril de 20011 de *www.ces.gva.es*. http://www.ces.gva.es/pdf/conferencias/02/3.pdf

Cerda U., A. (2003). Empresa, competitividad y medio ambiente. *Panorama Socio económico* , 04-11.

Claver, E.; Molina, J.F. (2000). Dirección de empresas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 9, No. 1, 119-138.

Downs, J. (2001). Nuevo milenio, nuevo posgrado. Visión profesional interdisciplinacia para ciencia e ingeniería ambiental. *Ciencia y desarrollo* , 33-39.

Durán, G. (2007). *Empresa y Medio Ambiente: Política de Gestión Ambiental* . España: Pirámide.

Echarri, L. (2008). *Ciencias de la Tierra y del Medio Ambiente.* México: Teide.

Frers, C. (2009). Cambios de mentalidad empresarial para mejorar la sustentabilidad del planeta. Recuperado el 25 de abril de 2011 de http://site.ebrary.com/lib/cesuessp/Doc?id=10316546&ppg=3

González, O.; Chávez, M. (2009). *Influencia de las perspectivas cognitiva y de intervención en la elaboración de planes ambientales institucionales en diez instituciones de educación superior en México.* México: XIII Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2009). *Metodología de la investigación*. México: Mc GrawHill, Ed.

Ludevid, M. (2004). *La gestión ambiental de la empresa.* España: Ariel.

Marradi, Archenti, & Piovani. (2007). *Metodología de las ciancias sociales.* Buenos Aires, Argentina: Printing Books.

Peñalosa, M.; Arévalo, F.; Daza, R. (2009). Impacto de la Gestión Tecnológica en el Medio Ambiente. *Redalyc, Sistema de Información Científica* , 306-316.

Piña, J. y. (2003). Psicologia ambiental ¿disciplina científica o profesional? *Revista Latinoamericana de Psicología*, 10-11.

Ramírez, D. (2009). *La conducta del consumidor y las preferencias.* Recuperado en julio de 2012 de http://webdelprofesor.ula.ve/economia/dramirez/MICRO/FORMATO_PDF/Materialmicroeconomia/Preferencias.pdf

Ramos, A. (2002). *La gestión medioambiental en la empresa*. México: Ecoportal.

Rodriguez, L. (1980). *Planificacion, organizacion y direccion de la pequeña empresa.* Glenview: Iberoamericana.

Rodriguez, G., Gil, J., & García, E. (1999). *Metodología de la Investigación Cualitativa.* Málaga: Aljibe.

Sosa Flores, M. (2006). *La contabilidad de gestion y el medio ambiente en la empresa.* Argentina: El Cid Editor.

Trujillo, M. (2006). Responsabilidad medioambiental como estrategia para la perdurabilidad empresarial. *Empresa y Medio Ambiente,* 291-308.

Velazquez, C., Luis, R., & Mendez Gutierrez, R. (2006). *Politica ambiental, innovacion empresarial y territorio.* Recuperado el 25 de abril de 2011 de http://site.ebrary.com/lib/cesuessp/Doc?id=10128215&ppg=13

Wayland, R.; Cole, P. (1997). *Customer Connections: New Strategies for Growth.* Boston: Harvard Business School Press.

Zeithaml, V., Parasuraman, & Berry, L. (2007). *Calidad total en la gestion de servicios.* Recuperado el 25 de abril de 2011 de http://site.ebrary.com/lib/cesuessp/Doc?id=10184529&ppg=16

Filosofía Mercadológica como Herramienta en las Pequeñas y Medianas Empresas

Vanessa Alejandra Delgado May[1]

[1]Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Hidalgo - Ingeniería en Gestión Empresarial, vanexmay@hotmail.com

Filosofía Mercadológica como Herramienta en las Pequeñas y Medianas Empresas

Resumen

El hecho de que una empresa tenga una plena orientación hacia la satisfacción de las necesidades y deseos de sus clientes, no significa necesariamente que vaya a lograr el éxito esperado. La razón, es muy lógica: Las buenas intenciones (orientación hacia el cliente) deben ir acompañadas por hechos concretos (planes, implementaciones, controles, etc.). Por el contrario si existen buenos planes y herramientas adecuadas de implementación y control, pero no existe una clara orientación hacia el cliente, es muy fácil predecir su fracaso en mercados tan competitivos como los actuales.

Por ello, es fundamental visualizar a la mercadotecnia desde dos ángulos diferentes, pero que están estrechamente relacionados entre sí como: filosofía y función.

Ya que teniendo una buena filosofía la empresa se verá más formal y destacada a nivel de las demás empresas ocasionando que se tenga una mejor organización y todos vayan hacia un fin común logrando la función que se proponen.

Hablar sobre la importancia de la filosofía mercadológica en las pequeñas y medianas empresas incluye muchos temas específicos y con relación a este, se enfoca en hacer conciencia a las empresas de implementar la filosofía en sus empresas para tener un mejor desempeño y un mejor nivel en la mercadotecnia, consiguiendo con esto un beneficio para la sociedad, y para los mismos empresarios y los que en la empresa laboran, logrando un fin común.

Es imprescindible que los empresarios conozcan en qué consiste el concepto Filosofía Mercadológica y el cómo aplicarla en la práctica para que estén mejor capacitados para introducirla en su empresa u organización, con el objetivo de generar beneficios a corto, mediano y largo plazo.

Palabras Clave: Organización, Filosofía, Herramienta Mercadológica

Philosophic Marketing as a Tool in Small and Medium Businesses

Abstract

The fact a business has a full orientation towards the satisfaction of the needs and wishes of its customers, doesn’t mean that it will reach the desired success. The reason is clear: The good

intentions (orientation towards the customer) has to be accompanied by concrete facts (plans, implementations, controls, etc.) For the contrary if there exist good plans and adequate implementing tools and control, but there doesn't exist a clear orientation towards the customer, it is very easy to predict its failure in the markets as competitive as the current markets.

That is why is fundamental to visualize marketing from two different angles, but that are tightly related in between as: philosophy and function.

Having a good philosophy, the business will be more formal and highlighted above the rest of the other businesses causing a better organization within the team of work and having the team go towards a common goal, reaching the proposed objective.

Talking about the importance about the philosophic marketing in small and medium businesses includes many specific topics and with relation, focuses on making conscience for the businesses to implement the philosophy to have a better performance and a better level of marketing, getting with this a benefit for society and for the business men and for the workers, reaching a common goal.

It is very imperative business men to know in what the concept of Philosophic Marketing consists of, and how to apply it in the practice to be better capacitated to introduce it into their own business or organization, with the objective of generating benefits in short, medium, and long time.

Keywords: Organization, Philosophy, Marketing Tools

Introducción

Toda mejora empresarial aplicada a una organización trae consigo cambios notables dentro de la misma. Según Kotler y Armstrong, la filosofía de la administración de la mercadotecnia tiene consigo que el logro de las metas organizacionales depende de determinar las necesidades y deseos de los mercados meta y de proporcionar las satisfacciones deseadas con mayor efectividad y eficiencia que los competidores.[7]

[7] KOTLER, Phillip; Armstrong, Gary, (2008), *Fundamentos de Mercadotecnia*, (8ª ed.), p.18, México, Pearson Prentice Hall.

El valor está directamente relacionado con el precio total que tiene que pagar el cliente por adquirir un producto o servicio y el conjunto de beneficios que va a obtener al utilizarlo.

Por su parte, la satisfacción está relacionada con el desempeño que percibe el cliente acerca del producto que adquirió y las expectativas que tenía antes de la compra.

La filosofía que mueve a la mercadotecnia moderna, consiste en tener una plena orientación hacia el cliente asumiendo el compromiso de entregarles valor y satisfacción a cambio de una utilidad o beneficio para la empresa u organización.

Ahora, para que este conjunto de buenas intenciones sean llevados a la práctica, se necesita de un conjunto de actividades o tareas, los cuales son parte de la función de la mercadotecnia.

Por esto se requiere crear conciencia de la importancia de la filosofía frente a la mercadotecnia ya que esto conlleva a un éxito empresarial, que genera diferencias de la competencia y un mejor servicio al cliente, logrando que sea un bien grupal tanto para el cliente como para la organización.

La mercadotecnia consiste en un conjunto de principios y prácticas que se llevan a cabo con el objetivo de aumentar el comercio, en especial la demanda. El concepto también hace referencia al estudio de procedimientos y recursos que persiguen dicho fin, es por ello que se debe de hacer el análisis de la gestión empresarial con la intención de retener y fidelizar a los clientes actuales e intentar crear nuevos compradores identificando las necesidades del cliente para diseñar, ejecutar y controlar las actividades de comercialización de compra.

Esto se enfoca en lograr un beneficio social mejorando la concientización de las empresas en tener una filosofía mercadológica para obtener un logro común llevando con esto a que todas las empresas puedan desempeñarse de mejor manera de acuerdo al nivel de cada empresa y su competitividad.

Metodología

El ser docente de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial del Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Hidalgo me ha permitido incursionar como Líder en el área de Investigación en el área mercadológica denominado "Impuso Mercadológico para Pequeñas y Medianas Empresas", siendo que en base a la observación en mi entorno he detectado que las pequeñas y medianas empresas comienzan con una visión de negocios, pero al pasar el tiempo la fuerza con la que se empezó no es la misma y disminuyen su cartera de clientes, y no buscan más que hacer sólo en cerrar el negocio, entonces, al analizar esta situación, empiezo a considerar una alianza entre la filosofía organizacional con la que es creada la empresa mezclada con estrategias mercadológicas para impulsar su permanencia en el sector de las ventas.

Objetivos

Promover innovación en las organizaciones con la creación de una filosofía empresarial estructurada que le brinde una identidad para ser transmitida a los clientes a través de estrategias mercadológicas, que permitan una identificación hacia la empresa no sólo por sus productos y/o servicios sino por ser parte de una sociedad.

Desarrollo

Los temas históricos de la mercadotecnia son base para la evolución de las nuevas prácticas mercadológicas; no obstante las prácticas actuales deben ser el centro de atención del nuevo profesional en administración para poder comparar los errores del pasado con las soluciones del presente.

La administración de toda empresa requiere una serie de actividades que deben desarrollarse adecuada y oportunamente, con el propósito de asegurar la consecución y logro de sus objetivos. Por administración se entiende el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que trabajando en grupo los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos.[8]

[8] KOONTZ Harold y Heinz Weihrich (1999), *Administración, Una Perspectiva Global*, (11ª ed.), p. 6, México, Mc Graw Hill.

La mercadotecnia es una disciplina que actualmente incluye temas como relaciones públicas, diseño de productos, estrategias para el ciclo del producto, ventaja competitiva o diseño para campañas publicitarias.
Dentro del mundo comercial en el cual se debaten el mercado tanto como mayoristas como minoristas, pequeñas o grandes empresas las estrategias de diferenciación, costos bajos son necesarios. Las estrategias señaladas anteriormente son las bases de la mercadotecnia estratégica que se fundamenta sobre la planeación estratégica.

La planeación de la mercadotecnia es parte del estudio central que se analiza debido a que su conocimiento es fundamental para el departamento de mercadotecnia. Se entiende como planeación de mercadotecnia el diseño de actividades relacionas con los objetivos y cambios en el ambiente del mercado.

Se debe conocer al mundo de los mercadólogos y administradores, un mundo donde la creatividad, el esfuerzo de la dirección y a la mejora continua son las herramientas ante el éxito financiero, y para lograr este éxito se debe tener una cultura organizacional que respalde el fin de la empresa y que haga saber su organización.

Se entiende que se habla de un concepto determinado de cultura, es decir, la reunión de conceptos como hábitos, normas, creencias, valores y experiencias que son los encargados de dar una caracterización determinada a un grupo en concreto. En este caso, centrándose exclusivamente en un ámbito empresarial, como un negocio, una administración, institución o corporación entre otras.

La definición que se le da a cultura organizacional es la unión de normas, hábitos y valores que de una forma u otra, son compartidos por las personas y/o grupos que dan forma a una institución, y que a su vez son capaces de controlar la forma en la que interactúan con el propio entorno y entre ellos mismos.[9] Es decir, el comportamiento de la empresa dependerá de la forma en la que se apliquen unas normas u otras por parte de sus integrantes.

[9] ROBBINS Stephen P. (1998), *Comportamiento Organizacional*, (3ª ed.), p. 595, México, Prentice Hall.

Anteriormente se dice que la cultura organizacional está formada en parte por una serie de normas que se debían de seguir, pero ¿Qué son estas normas? Se trata de un sistema que permite que todos los individuos respeten unas determinadas conductas y procedimientos ante las situaciones que se generen. Estas normas están redactadas y aprobadas en los manuales de gestión y organización, por lo que su cumplimiento y respeto es obligatorio para todos.

¿Qué es un hábito? Es el concepto que viene después de las normas. Éstos no están escritos ni tienen que estar necesariamente aprobados, simplemente son pequeñas recomendaciones que en la mayoría de los casos se toman como normas.

¿Qué es un valor? En este punto nos acercamos más a la individualidad de las personas que forman la organización. Pues aquí entran en juego multitud de cualidades como energía, simpatía, honradez o puntualidad.

¿Por qué es importante la cultura organizacional para una empresa? Es bastante importante, ya que, dentro de una empresa es tremendamente útil para poder detectar problemas y encontrar una solución lo antes posible. Con ella se pueden formar grupos de trabajo con aptitudes similares con el fin de ofrecer un rendimiento mucho más productivo.

A diferencia de los enunciados de la misión y la visión, las culturas no suelen estar de forma escrita y, sin embargo, son el alma de la organización.[10]

Además, tenerla bien definida permite integrar y pulir al personal nuevo para que vaya adquiriendo los objetivos que persigue cualquier negocio, o si se encuentra en fase de contratación, ayudará a encontrar el perfil que más se adapta a los requisitos requeridos.

Las organizaciones deberían tener en consideración objetivos de supervivencia en base a sus ciclos de vida, denotando una gran diferencia en una cultura organizacional débil y cultura organizacional fuerte.

[10] SLOCUM, Hellriegel (2009), *Comportamiento Organizacional*, (12ª ed.), p. 458, México, Ed. CENGAGE Learning

La cultura organizacional debe contar con una filosofía definida, que le brinde una identidad misma que será dada a conocer a los clientes a través de estrategias mercadológicas, que identifiquen a la empresa no sólo por sus productos y/o servicios sino como un ente parte de la sociedad, siendo prescindible por lo que ofrece.

Resultados

La función de la mercadotecnia consiste en atender a los clientes, por este motivo, la presión por atraer nuevos clientes y mantener a los ya existentes, recaen siempre en el departamento de mercadotecnia. Para lograr ambas metas, en la función de la mercadotecnia se sugiere incluir las siguientes tareas:

- *Análisis*: Del mercado y su entorno de mercadotecnia para encontrar oportunidades atractivas y evitar amenazas externas. También debe analizar sus fortalezas y debilidades junto con las de su competencia, para determinar cuáles oportunidades aprovechar mejor.
- *Planificación*: Esto implica decidir qué objetivo, estrategias y técnicas de mercadotecnia ayudaran a la empresa a alcanzar sus objetivos generales.
- *Implementación*: Es decir, convertir los planes de mercadotecnia en acciones concretas para alcanzar los objetivos planteados.
- *Control y monitoreo*: De las acciones y programas; es decir, evaluar los resultados de las estrategias y planes de mercadotecnia y tomar medidas correctivas para asegurar que se alcancen los objetivos.

Con lo anterior se puede considerar que la mercadotecnia muestra dos facetas: una que la mueve hacia una determinada dirección (Filosofía) y la otra que pone las tareas necesarias para ir en esa dirección (Función). Ambas facetas son imprescindibles para atraer nuevos clientes y conservar a los ya existentes: por lo cual podemos decir que la filosofía y función de la mercadotecnia consiste en tener una plena orientación hacia el cliente asumiendo el compromiso de entregarles valor y satisfacción a cambio de una utilidad o beneficio para la empresa u organización.

Por ello es necesario apoyarse en Herramientas Mercadológicas que permitan a la organización una innovación en posicionarse en la mente del consumidor:

1. ***Definición del Negocio.*** Consiste en darle sentido a la creación del negocio, tiempo en el mercado, el porqué de su creación, su actividad y giro, definir su portafolios de productos y servicios, identificar su mercado meta, tipo de necesidades y deseos a atender.
2. ***Estructura organizacional de la empresa.*** Se debe analizar la estructura organizacional que se tiene o tendrá la empresa, y definir de acuerdo con las políticas de penetración y desarrollo del mercado cuál debe ser la carta organizacional más conveniente para la organización.

Para estructurar la carta organizacional de la empresa se debe considerar los siguientes aspectos:

1. Definición de procesos: definir el proceso, de quien depende el cargo, definir qué salario tendrá el cargo, definir funciones y perfiles; desarrollar el perfil profesional para desempeñar el cargo; definir las funciones o responsabilidades que debe tener el cargo y qué informes debe reportar el responsable del cargo.

2. Filosofía empresarial: visión, cuál debe ser el norte que perseguirá la organización y dónde quiere estar en el mediano y largo plazo frente a la competencia, en participación de mercado, con los clientes internos y externos, con los socios o accionistas y con la política sobre la conservación del medio ambiente. La visión de la organización se enfoca en los siguientes aspectos: qué busca con la comercialización de los productos, qué quiere ofrecerle a los clientes con estos productos, cómo quiere diferenciarse de la competencia, qué quiere lograr con la protección y conservación del medio ambiente y cómo quiere definir la política del servicio post-venta.

3. Misión: definir claramente cuál es su negocio, qué busca con los clientes. La definición de la misión necesita una clara respuesta a las siguientes preguntas: ¿producir y comercializar, o sólo producir o comercializar? , identificar qué productos produce y/o comercializa, qué necesidades y/o deseos satisface los productos en los clientes, qué mercados cubre o piensa

atender: ¿mayoristas, minoristas, detallistas?, en qué se diferenciará los productos de la competencia, qué servicio post-venta desea ofrecer a los clientes, ¿buscará imagen o reputación?.

4. Valores corporativos: debe definir unas políticas de identificación personal que quiera construir con los clientes internos y que estos las proyecten hacia los clientes externos. Para efectos de diseñar los valores corporativos de la organización se debe considerar las siguientes posiciones: qué valores desea fomentar en los clientes para la solución de cualquier problema, ¿los colaboradores lo resuelve en equipo? ¿La solución viene de los directivos o de los mandos medios?, ¿Los colaboradores de la organización respetan las opiniones y apreciaciones de los demás compañeros? Con las anteriores posiciones podemos definir los valores que se desea fomentar en la organización: trabajo en equipo, equidad, respeto y calidad.

5. Política de calidad: qué busca con las características y beneficios que debe tener el producto para los clientes, y cuál es su proyección de mejoramiento de los procesos administrativos y operativos de la organización. Para el diseño de la política de calidad se debe seguir los siguientes pasos: ¿Cómo percibe los beneficios el cliente del producto que se elabora y/o comercializa?, ¿Cuál es el compromiso de los colaboradores para el mejoramiento de los procesos en la elaboración de los productos y/o para la comercialización del mismo?

Estas son herramientas de mercadotecnia que aplicándolas de acuerdo a lo establecido se obtiene una mejora en el nivel empresarial notoria, ya que se conforma adecuadamente la organización.

Conclusiones

En un principio, la mercadotecnia era un simple departamento de ventas que desarrollaba tres sencillas funciones: la primera de ellas consistía en el financiamiento, es decir, cómo formar y

administrar el capital; la segunda, denominada función de operaciones, estribaba en elaborar o prestar un servicio, y la tercera se basaba en la ventas, es decir, comercializar el producto.[11]

En la actualidad el impacto de la mercadotecnia ha sido aún más notorio pues tuvieron que adaptar su estructura organizacional y filosofía empresarial a este concepto, enfocando desde entonces su atención en las necesidades y deseos de sus clientes, mientras luchan por seguir siendo rentables. Para ello, tuvieron que implementar todo un departamento de mercadotecnia; el cual, tiene una fuerte influencia en las decisiones estratégicas de la empresa, además de emplear a personal especializado, utilizar equipo e instalaciones adaptados a sus requerimientos.

La identificación de innovación en la implementación de la mercadotecnia permite a las organizaciones crear nuevas estrategias aplicadas desde su interior, qué mejor mercadotecnia de un negocio no por el producto y/o servicio que ofrece, sino por ser sólo un ente.

La innovación del marketing como herramienta de impulso para las pequeñas y medianas empresas se encuentra involucrado los procesos de:

1. La propuesta de valor
2. Los clientes
3. Canales de distribución
4. Parte operacional

El conocer a las empresas desde su esencia permitirá desarrollar fortalezas que le brinden la convicción en gestionar en la innovación en sus cadenas de valor con una estructura organizacional bien definida reflejando una identidad filosófica con la aplicación herramientas mercadológicas.

Agradecimientos

[11] Fisher, Laura; Espejo Jorge (2003), *Mercadotecnia*, (3ª ed.), p. 47, México, Mc Graw Hill

Por tercera ocasión, hago extensiva una felicitación a la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo por su VI Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática Administrativo "Competitividad y Sustentabilidad Empresarial", por la creación de espacios para el enriquecimiento y fortalecimiento de conocimientos reuniendo a investigadores, empresarios, estudiantes y profesionales que puedan compartir sus experiencias y aprendizaje.

Referencias

BRUNET I Icart, Ignasi y Federico González Santoyo, *Las Organizaciones y La Gestión del Cambio,* Ed. Talleres Morevallado, México, 2013.

CHASE, Richard B., Aquilano, Nicholas J. & Jacobs, F. Robert, *Administración de Producción y Operaciones. Manufactura y Servicios*, Ed. Mc. Graw Hill, 8º Edición, Colombia, 2000.

CHIAVENATO Idalberto, *Administración: Proceso Administrativo, Teoría, Proceso y Práctica,* Ed. Mc Graw Hill, 3ª Edición, Colombia, 2001.

FISHER, Laura; Espejo Jorge; *Mercadotecnia*, 3ª Edición, Editorial Mc Graw Hill 2003

HERNÁNDEZ y Rodríguez Sergio, *Administración: Teoría, Proceso, Áreas Funcionales y Estrategias para la Competitividad,* Ed. McGraw Hill, 2ª Edición, México, 2008.

IBARRA David, *Los Primeros Pasos al Mundo Empresarial: Una Guía para Emprendedores,* Ed. Limusa, México, 2000.

KERIN, Roger A.; Hartley, Steven William; Rudelius William, *Marketing*, Ed. Mc. Graw Hill 9a ed 2009.

KING Nigel y Neil Anderson, *Colección Negocios: Cómo Administrar la Innovación y El Cambio, Guía Práctica Para Organizaciones*, Ed. Thompson, México, 2003.

KOONTZ Harold y Heinz Weihrich, *Administración, Una Perspectiva Global*, Ed. Mc Graw Hill, 11ª Edición, México, 1999.

KOTLER, Philip; Armstrong, Gary, *Marketing versión para Latinoamérica*, 10a edición, Editorial Prentice Hall, México 2007.

KOTLER, Phillip; Armstrong, Gary, Fundamentos de Marketing 8a edición, Pearson Prentice Hall, México 2008.

KOTLER, Phillip; Lane, Keller, *Dirección de Marketing*, 12a edición, Pearson Prentice Hall, México 2006.

ROBBINS Stephen P., *Comportamiento Organizacional*, 3ª edición, Ed. Prentice Hall, México, 1998.

SLOCUM, Hellriegel, Comportamiento Organizacional, 12ª ed., Ed. CENGAGE Learning, 2009.

STANTON, William, Etzel; Michael J.; Walker Bruce J.; *Fundamentos Marketing*, Ed. Mc. Graw Hill. 2004.

TURBAN Efrain, Ephraim McClean y James Wetherbe, *Tecnologías de Información para la Administración*, Ed. CECSA, México, 2001.

Manual de Servicio al Cliente como Herramienta Mercadológica Estratégica

Vanessa Alejandra Delgado May[1]

[1]Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Hidalgo - Ingeniería en Gestión Empresarial, vanexmay@hotmail.com

Manual de Servicio al Cliente como Herramienta Mercadológica Estratégica

Resumen

Hoy en día, la mayoría de los países, sin importar su etapa de desarrollo económico o sus ideologías políticas, reconocen la importancia de la mercadotecnia. Las actividades de mercadotecnia contribuyen en forma directa a la venta de los productos en una organización, además de crear oportunidades para realizar innovaciones en ellos. Esto permite satisfacer de manera más completa las cambiantes necesidades de los consumidores y proporciona mayores utilidades a la empresa, lo que ayuda no solo a la supervivencia de los negocios particulares, sino también al bienestar de la economía en general.

Las organizaciones saben que la meta de la mercadotecnia no se enfoca solamente en hacer llegar los productos a los consumidores sino en identificar las estrategias que pueden aplicar para la mejora de los servicios que ofrecen y poder satisfacer al consumidor.

Palabras Clave: Estrategia, Mercadotecnia, Calidad, Servicio, Cliente

Customer Service Manual as a Strategic Marketing Tool

Abstract

Nowadays most of the countries, no matter the level of economic development or its political ideas, recognize the importance of marketing. The marketing activities contribute in a direct way to the sale of the products in an organization, also creating opportunities to create innovations in them. This allows to satisfy in a more complete way the ever changing needs of the consumers and adds bigger monetary gain to the business, which helps not only to the survival of the particular businesses, and also to the wellbeing of economy in general.

Organizations must know that the objective of marketing is not only focused in delivering the products to the consumers, but also in identifying the strategies that can be applied update the services that are offered and be able to satisfy the consumer.

Keywords: Strategy, Marketing, Quality, Service, Customer

Introducción

Las empresas se enfrentan a desafíos sustanciales. La competencia entre ellas es intensa tanto en productos locales como en portavoz, por lo que deben estar alerta para adaptar sus programas de mercadotecnia a los cambios que ocurren dentro de esta.

Cabe señalar que el éxito de una empresa requiere del buen manejo de la investigación de mercado, promoción, decisiones sobre el producto, decisiones de precio, venta, distribución o plaza y postventa para lograr las metas de la misma.

El uso de la mercadotecnia en las empresas es de suma importancia ya que se puede potencializar el desempeño de la misma provocando ser el centro de atención de la gente aumentando en gran medida sus utilidades.

Existen muchas empresas dentro de nuestro país la gran mayoría de las cuales son pequeñas y medianas, y muy pocas grandes. En cada una de ellas pueden observarse diferentes etapas tales como supervivencia, crecimiento y desarrollo. El uso de la mercadotecnia permite pasar de una a otra con base en la expansión y diversificación que pueda realizar la empresa de acuerdo con sus posibilidades.

Unos de los principales factores externos que influyen en el desarrollo de la mercadotecnia en las empresas son los económicos, sociales, políticos, tecnológicos, legales o geográficos. Los internos que son la empresa, los proveedores, los competidores, canales de distribución o de cliente y los factores clave que son la rentabilidad o rendimiento sobre la inversión, productividad, competitividad, participación o posición en el mercado, desarrollo del personal, responsabilidad pública e investigación y desarrollo.

La calidad en el servicio al clientes es uno de los puntos más importantes a cumplir dentro de las empresas ya que muestran la capacidad que tienen para desempeñarse como organización. Siendo la primera imagen que se da a los clientes, ayuda a mantenerse en la preferencia de los mismos.

Un servicio de alta calidad da la credibilidad de la fuerza de ventas. Las empresas que no presentan un buen servicio no pueden tener éxito. La publicidad por sí sola sólo persuadirá a más personas para que experimenten un servicio malo y asegurar su inmediata retirada.

Lo esencial de generar estrategias de mercadotecnia de calidad de servicio al cliente es ganarse su confianza ya que es un requisito vital para competir y confiere una ventaja diferenciadora al momento de decidir comprar el producto o servicio que la empresa brinda.

Metodología

El ser docente de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial del Instituto Tecnológico Superior de Ciudad Hidalgo, de Ciudad Hidalgo, Michoacán, me ha permitido incursionar como Líder en el área de Investigación en el área mercadológica denominado "Impuso Mercadológico para Pequeñas y Medianas Empresas", siendo que en base a la observación en mi entorno he detectado que las pequeñas y medianas empresas comienzan con una visión de negocios, pero al pasar el tiempo la fuerza con la que se empezó no es la misma y disminuyen su cartera de clientes, y no buscan más que hacer sólo en cerrar el negocio, entonces, al analizar esta situación, empiezo a considerar una alianza entre el desarrollo de la calidad de atención al servicio al cliente integrada con estrategias mercadológicas para impulsar su permanencia en un mercado competitivo.

Objetivos

La implementación de un manual de servicio al cliente como herramienta mercadológica será una estrategia para la empresa que le brindará una diferenciación ante la competencia.

Desarrollo

En 1950 Teodore Levitt, prestigioso economista americano y profesor de Harvard Business School, establece el concepto de marketing siendo sus principales conceptos compradores, mercado, meta y promoción en masas usando los principales medios de comunicación.

A mediados del siglo XX las universidades se encargaron de los estudios y análisis de mercado. Aparecieron todo tipo de teorías mercantiles cuando las campañas publicitarias a gran escala comenzaron a surgir como nuevo sistema mercantil.

En el nuevo siglo el concepto de marketing se ha dividido en otras teorías como:

- Benchmarking: Proceso continuo y sistemático de evaluar os productos, servicios o procesos de las organizaciones que son reconocidas por ser representativas de las mejores prácticas para efectos de mejora organizacional.

- Marketing Social: Comprende los esfuerzos por cambiar el comportamiento público por otro que la sociedad estimable desee.

- Marketing global: Estrategia de comercialización tendiente a generar ventas y productividad comercial aprovechando el potencial y las bondades que ofrece internet a la hora de establecer relaciones comerciales internacionales o globales, previo desarrollo de infraestructuras web específicamente concebidas para la atención a distancia de los potenciales clientes.

- Merchadising: Técnica de marketing que se dedica a estudiar la manera de incrementar la rentabilidad en los puntos de venta.

Aparece también como una ayuda extra los grandes medios de comunicación como la radio, la televisión y el cine. Son medios que llegan a las masas y a través de los cuales se pueden lanzar los productos.

Toda organización que oriente sus esfuerzos a dar respuesta oportuna a las necesidades de los usuarios de sus servicios requiere identificar, mejorar y documentar sus procesos y procedimientos.

Es preciso registrar, analizar y simplificar las actividades, generando acciones que favorezcan las buenas prácticas que lleven a la eficiencia y eficacia, que eliminen el desperdicio de tiempo, esfuerzo y materiales, y conduzcan a sostener una cultura de calidad enfocada hacia el cliente.

Las ventajas que se obtienen al utilizar un manual de atención de servicio al cliente son entre otras:

1. Uniformar y controlar las prácticas de trabajo.

2. Descripción de actividades

3. Personal capacitado

4. Evitar duplicidad de actividades

5. Simplificación de tareas de trabajo.

6. Mejora continua de las actividades

7. Vigilancia continua y controlada de las actividades.

8. Menos quejas y reclamaciones

9. Incremento de las ventas.

10. Clientes satisfechos

11. Mejor imagen y reputación de la empresa

12. Mayor lealtad de los consumidores

En un manual de procesos se describen los elementos de todo proceso: objetivo, alcance, diagrama de flujo, actividades, responsables, documentos, proveedores, entradas, salidas, clientes, normas de operación e indicadores; así como la definición de los términos usados en esta empresa y la bitácora de registro de cambios. Para que este manual sea útil deberá de actualizarse por lo menos cada año, o cuando se establezcan mejoras.

Resultados

Le dará oportunidad a la gente de que conozca más acerca de cualquier empresa, ya que su búsqueda se tornara más fácil por el simple hecho de tener un buen servicio de calidad.

La implementación de manuales de atención al cliente, la empresa se verá beneficiada en todos los ámbitos en los que se desempeña a la hora de brindarle un servicio de calidad al cliente. Cabe mencionar que entre los beneficios se encuentra:

Aumento de ingresos. Un servicio al cliente de buena calidad significa un aumento de ingresos traduciéndose en ventas. Cuando el servicio al cliente cumple o supera las expectativas de los

clientes, la empresa fortalece su confianza siendo que es un indicador que las cosas las está haciendo bien.

Mejor reputación. Las compañías son conocidas por el servicio que proveen. Cuando los clientes tienen una mala experiencia con una compañía, se lo dirán a sus amigos, vecinos y a cualquiera que los escuche. Cuando tienen una interacción positiva, también compartirán esta información. A través del uso de blogs, páginas web y redes sociales, los clientes comunican sus interacciones con una compañía y sus productos y servicios. Un buen servicio al cliente le da a tu compañía una buena reputación.

Mejor satisfacción del cliente. La satisfacción del cliente ocurre cuando se cumplen sus necesidades. Proveer un servicio al cliente de buena calidad significa que la compañía está cumpliendo y excediendo sus expectativas. Una de las mejores formas de saber qué piensa un cliente sobre una compañía es simplemente preguntando a través de encuestas de satisfacción. Las encuestas deben hacer preguntas sobre la experiencia más reciente con la compañía, la calidad de sus productos y servicios y sobre qué no les gusta sobre ella. Las encuestas no deben tener miedo de preguntar qué les gusta de las compañías competidoras.

Lealtad de los clientes. El servicio al cliente de buena calidad significa lealtad de los clientes. Si la organización realmente cumple y excede las expectativas del cliente, él dudará sobre usar los servicios de un competidor. A menudo, los competidores ingresan en la industria y ofrecen sus servicios a un precio más bajo. Cuando los clientes confían en la empresa, se mantienen leales a la compañía.

Empleados involucrados. Un buen servicio al cliente significa que los empleados están gastando tiempo usando sus habilidades para mejorar el negocio. En vez de enfrentarse con el mismo problema repetidamente, los empleados toman los pasos necesarios para satisfacer al cliente pero también para prevenir que el problema ocurra de nuevo. El empleado deja una impresión positiva en el cliente, lo que afecta directamente a las operaciones de la compañía y gana un sentido de logro. Es una situación en la que todos ganan: el cliente, la compañía y el empleado.

Conclusiones

La herramienta de mercadotecnia principal que cualquier negocio utiliza es un plan de mercadotecnia. Evalúa el mercado, crea un perfil demográfico de sus clientes potenciales, categoriza las necesidades y competición en tu espacio, determina los únicos puntos de venta de tu producto y fija el precio. Al utilizar esta herramienta comprensiva, se pueden crear publicidades, relaciones públicas y campañas promocionales, fijar presupuestos y monitorear de manera continua y mejorar el producto, canales de distribución y precios, por ello, es importante cuidar los procesos, el personal y los clientes,

Los procesos son todos los procedimientos, mecanismos y rutinas por medio de los cuales se crean un servicio y se entrega a un cliente. La administración de procesos es un aspecto clave en la mejora de la calidad del servicio.

El personal es importante en todas las organizaciones, pero es especialmente importante en aquellas circunstancias en que, no existiendo las evidencias de los productos tangibles, el cliente se forma la impresión de la empresa con base en el comportamiento y actitudes de su personal. Las personas son esenciales tanto en la producción como en la entrega de la mayoría de los servicios. De manera creciente, las personas forman parte de la diferenciación en la cual las compañías de servicio crean valor agregado y ganan ventaja competitiva.

Los clientes se forman impresiones en parte a través de evidencias físicas como edificios, accesorios, disposición, color y bienes asociados con el servicio como maletines, etiquetas, folletos, rótulos, etc. Ayuda crear el “ambiente” y la “atmósfera” en que se compra o realiza un servicio y a darle forma a las percepciones que del servicio tengan los clientes.

Agradecimientos

Por tercera ocasión, hago extensiva una felicitación a la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo por su VI Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática Administrativo “Competitividad y Sustentabilidad Empresarial”, por la creación de espacios para el enriquecimiento y fortalecimiento de conocimientos reuniendo a investigadores, empresarios, estudiantes y profesionales que puedan compartir sus experiencias y aprendizaje.

Referencias

BRUNET I Icart, Ignasi y Federico González Santoyo, *Las Organizaciones y La Gestión del Cambio,* Ed. Talleres Morevallado, México, 2013.

CHASE, Richard B., Aquilano, Nicholas J. & Jacobs, F. Robert, *Administración de Producción y Operaciones. Manufactura y Servicios,* Ed. Mc. Graw Hill, 8º Edición, Colombia, 2000.

CHIAVENATO Idalberto, *Administración: Proceso Administrativo, Teoría, Proceso y Práctica,* Ed. Mc Graw Hill, 3ª Edición, Colombia, 2001.

FISHER, Laura; Espejo Jorge; *Mercadotecnia,* Editorial Mc Graw Hill 2003

HERNÁNDEZ y Rodríguez Sergio, *Administración: Teoría, Proceso, Áreas Funcionales y Estrategias para la Competitividad,* Ed. McGraw Hill, 2ª Edición, México, 2008.

IBARRA David, *Los Primeros Pasos al Mundo Empresarial: Una Guía para Emprendedores,* Ed. Limusa, México, 2000.

KERIN, Roger A.; Hartley, Steven William; Rudelius William, *Marketing*, Ed. Mc. Graw Hill 9a ed 2009.

KING Nigel y Neil Anderson, *Colección Negocios: Cómo Administrar la Innovación y El Cambio, Guía Práctica Para Organizaciones*, Ed. Thompson, México, 2003.

KOONTZ Harold y Heinz Weihrich, *Administración, Una Perspectiva Global,* Ed. Mc Graw Hill, 11ª Edición, México, 1999.

KOTLER, Philip; Armstrong, Gary, *Marketing versión para Latinoamérica,* 10a edición, Editorial Prentice Hall, México 2007.

KOTLER, Phillip; Armstrong, Gary, Fundamentos de Marketing 8a edición, Pearson Prentice Hall, México 2008.

KOTLER, Phillip; Lane, Keller, *Dirección de Marketing*, 12a edición, Pearson Prentice Hall, México 2006.

ROBBINS Stephen P., *Comportamiento Organizacional,* Ed. Prentice Hall, 3ª Edición, México, 1998.

STANTON, William, Etzel; Michael J.; Walker Bruce J.; *Fundamentos Marketing*, Ed. Mc. Graw Hill. 2004.

TURBAN Efrain, Ephraim McClean y James Wetherbe, *Tecnologías de Información para la Administración,* Ed. CECSA, México, 2001.

Marketing 3.0: Creando una Vereda de Valores

Emilio Carrillo Ojeda[1]

[1]Universidad Autónoma de Durango - Posgrados, emiliocarrillo2007@hotmail.com

Marketing 3.0: Creando una Vereda de Valores

Resumen

El marketing ha experimentado distintas etapas de evolución a lo largo de la historia y es en la actualidad que se evidencia la gran necesidad de fomentar los valores no solo en el seno de las organizaciones, sino hacia el exterior de la institución misma. Que se logre, entre otras cosas, involucrar de forma activa con la sociedad en la construcción de un mundo mejor, traducido en el Marketing 3.0. El reto, es llevar a cabo prácticas que fructifiquen los valores corporativos, que se involucren de mayor forma los líderes empresariales con sus colaboradores y que se genere un verdadero cambio de las organizaciones en beneficio de la sociedad. La innovación va de la mano con el Marketing 3.0, ya que no solo busca un amplio sentido de trascendencia de las personas, sino que potencializa la creatividad, genera círculos de participación y apuesta por la ruptura de paradigmas arraigados en la sociedad que frenan el progreso.

Palabras Clave: Mercadotecnia, Valores, Espiritualidad, Co-Creación, Storybuilding.

Marketing 3.0: Creating a Sidewalk of Value

Abstract

The marketing has experienced various stages of development throughout history and is now evidence that the great need to promote the values not only within organizations but towards the outside of the institution itself. That is achieved, among other things, actively engage with society in building a better world, translated in the Marketing 3.0. The challenge is to bring to fruition practices corporate values, which involve greater way business leaders with colleagues and a real change in organizations is generated for the benefit of society. Innovation goes hand in hand with the Marketing 3.0, since not only seeks a broad sense of transcendence of people, but potentiates creativity, creates circles of participation and commitment to break paradigms rooted in society that hinder progress.

Keywords: Marketing, values, spirituality, Co-Creation, Storybuilding.

Introducción

La presente investigación busca recopilar los aspectos más significativos del **Marketing 3.0**, qué naturalezas la conforman y cómo se ha convertido en una nueva herramienta empresarial

basada en los valores, la espiritualidad y la responsabilidad ante la sociedad y sus fenómenos constantes.

El marketing 3.0 es un reto compartido por construir un mundo de posibilidades, ya que se respalda del marketing 1.0 el cual, se centraba en el producto y en la creación de formas más óptimas para la satisfacción del consumidor. Esta primera manifestación, detonó en los años 50s, gracias a la industrialización, focalizado en los atributos del producto y en las características que poseen; basado primordialmente en el Marketing Mix: *Precio*, *Plaza*, *Producto* y *Promoción*. Posteriormente el marketing 2.0 estuvo direccionado al corazón del consumidor, el análisis de su comportamiento, así como la adición de nuevas variables como el *Servicio* y la *Atención al cliente*. Surge el marketing de experiencias y el marketing emocional, así como mayor sensibilidad y respeto por el medio ambiente. La era del marketing 3.0 es la era de la participación y la colaboración, así como de la innovación y de la creatividad. Nos orienta a identificar distintas necesidades e inquietudes de los consumidores para no solo llegar a su mente y corazón sino que logre la trascendencia de su alma y espíritu.

El marketing de valores, busca la transformación de la organización por completo, en beneficio del cambio, más que una filantropía corporativa (basada en donativos) o una política del marketing con causa (en una acción directa ante un determinado problema social). El marketing 3.0 pretende trasladar la misión a los consumidores, los valores a los empleados, y en general, a toda la cadena de valor presente en los procesos. Fundamenta la articulación junto a las **4P** de **McCarthy** con el concepto **Co-creación** y de esta manera provocar el cambio profundo y significativo.

El 3.0 es la era centrada en los **valores**, concibiéndolos más que simples consumidores, como seres humanos, con corazón y espíritu; trascendiendo en muchas de sus necesidades no solo en las materiales. Se formaliza mediante la participación, el marketing colaborativo, el marketing cultural, la sociedad creativa y el marketing enfocado al espíritu. El 3.0 busca un mundo más pleno, un mejor lugar en donde vivir y convivir entre seres humanos.

Retrospectiva del Marketing

"En los últimos 60 años, el marketing ha pasado de una perspectiva centrada en el **producto** (**Marketing 1.0**) a una centrada en el **consumidor** (**Marketing 2.0**)". Kotler (2011, 14). Así entonces, lo menciona el especialista y gurú del Marketing **Philip Kotler**, en que el **Marketing 1.0,** el producto era el centro del sistema. El **2.0** se gestó en la actual era de la

información, por lo que hoy en día, las empresas pretenden llegar a la mente y al corazón de los consumidores.

En su libro **Marketing 3.0**, **Kotler** colabora y plasma esta nueva tendencia junto a **Hermawan Kartajaya** quien es presidente de la **Asociación de Marketing Mundial** y co-fundador de la **Federación Asiática de Marketing**. En el 2003, fue reconocido y nombrado por la United Kingdom´s Chartered Institute of Marketing formando parte de la lista de los *50 gurús que han protagonizado y transformado el futuro del marketing*. Por su parte, también acompaña **Iwan Setiawan**, quien es consultor senior y analista de negocios en **MarkPlus**, Inc., empresa líder en el sureste de Asia, basada en la consultoría, investigación de mercados, educación y la comunidad de medios, la cual fue fundada por **Kartajaya** en 1990 y consolidada como una de las mejores de todo el mundo.

La manifestación inicial del marketing detonó gracias a la tecnología de producción como consecuencia de la Revolución Industrial, por lo que en la actual era globalizada, esta nueva ola de tecnología que día a día progresa y rompe paradigmas, es el motor del Marketing 3.0. Se añadieron nuevas "P" a las cuatro propuestas inicialmente, como *personas*, *proceso*, *pruebas tangibles*, *público* (opinión pública) y *poder político* comenta Kotler. En el 1.0, continuaba gestándose bajo una naturaleza táctica, puesto que en la medida en que fue centrándose más en los consumidores, se volvió algo más estratégico. Así afirma, que "el marketing 1.0 y 2.0 todavía tendrán su importancia. El marketing sigue siendo considerado en segmentar el mercado, definir el segmento objetivo, posicionarse, ofrecer las cuatro P y construir una marca en torno al producto. Sin embargo, los cambios del contexto empresarial (la recesión económica, la concienciación por el cambio climático, los nuevos medios sociales, la soberanía del consumidor, la nueva era tecnológica y la globalización) continuarán generando grandes cambios en las prácticas del marketing". Ibídem (2011, 46).

Tabla 1. Comparación del Marketing 1.0, 2.0 y 3.0.

	Marketing 1.0 Centrado en el Producto	Marketing 2.0 Centrado en el Consumidor	Marketing 3.0 Centrado en los Valores
Objetivo	Vender productos	Satisfacer y retener a los consumidores	Hacer de este mundo un mundo mejor
Fuerzas impulsoras	Revolución Industrial	Tecnologías de la Información	Nueva ola Tecnológica
Percepción del Mercado por la empresa	Mercado de masas	Consumidor más inteligente con mente y corazón	Ser humano integral, con mente, corazón y espíritu
Concepto Fundamental de Marketing	Consumidores con necesidades físicas	Diferenciación	Valores
Directrices de Marketing corporativas	Desarrollo de Productos	Posicionamiento Corporativo y del Producto	Proposiciones de Valor
Funcional	Funcional y emocional	Funcional, Emocional y Espiritual	Funcional, Emocional y Espiritual
Interacción con los Consumidores	Transacciones Uno-a-uno	Relaciones Uno-a-uno	Colaboración entre muchos

Fuente: Kotler (2011, 21).

Y es que hoy en día, los consumidores confían más en la opinión de otras personas que en las propias empresas, debido primordialmente a la pérdida de confianza, poca empatía y estrategias centralizadas en la compra. "Todo el mundo tiene una faceta de consumidor y otra que lleva a cabo actividades de marketing. El marketing no es sólo algo que las empresas utilizan con los compradores. Éstos también aplican el marketing con otros consumidores". Ibídem (2011, 48).

De igual forma, "para que el marketing interno sea eficaz, debe de ir acompañado por un fuerte sentido ético, así como por una atención a los valores y a la responsabilidad social". Así lo menciona Kotler & Keller (2012, 629) al citar a William L. Wilkie y Elizabeth S. Moore. Entre los factores que impulsan a las empresas a elevar su nivel de responsabilidad social corporativa, se encuentran: el aumento de las expectativas del cliente, la existencia de distintas normativas o la eliminación de las mismas, el interés de algunos inversionistas en temas de carácter social, entre múltiples factores. "Las empresas más admiradas y exitosas del mundo se apegan a un código: atender no sólo sus propios intereses, sino también los de la gente". Ibídem (2012, 629).

La presencia de las denominadas *Firms of Endearment,* poseen una cultura humanista que atiende las expectativas de sus distintos grupos de interés. Para los investigadores **Raj Sisodia**,

David Wolfe y **Jag Sheth** comentan que en este tipo de "empresas cariñosas", se establecen relaciones más significativas, los directivos ejecutan políticas de puertas abiertas, sintiendo pasión por sus clientes y mantienen vínculos más cercanos con sus empleados y colaboradores. Entre alguna de las marcas catalogadas como *Firms of Endearment,* se encuentra Best Buy, BMW, Google, Toyota, Harley-Davidson, Costco, Starbucks y Honda. Ibídem (2012, 630).

Entonces, el marketing social emprende determinadas acciones que realiza una organización sin afanes de lucro para *promover* cierta causa. "El marketing social existe desde hace mucho tiempo, ya que pueden tener objetivos relacionados con el conocimiento, los valores, las acciones o la conducta de las personas: campañas cognitivas, de acción, conductuales y de valores". Ibídem (2012, 638).

Se explica en conclusión, en el libro *Fundamentos del Branding,* en el capítulo sexto, *El futuro de las marcas*, la experta Melissa Davis (2010, 154), hace un análisis importante acerca de la conciencia social, a la dicotomía del tema en que puede ser a la vez un peligro pero una oportunidad para los negocios. "Es posible desarrollar campañas activas de marketing vinculado a una causa, como las colaboraciones con las fundaciones sociales". Comenta que los negocios no tienen otra alternativa que tomar en consideración la consciencia de la gente y actuar con responsabilidad respecto al impacto social y ambiental de su práctica empresarial.

Enunciación de Marketing 3.0

"El Marketing 3.0 se apoya en gran medida de la capacidad de las empresas para percibir las preocupaciones y deseos humanos, que impregnan la creatividad, la cultura, el patrimonio y el medio ambiente". Kotler (2011, 11). El 3.0 es la fase en donde las empresas transitan hacia una visión centrada en la humanidad para incorporarla en su rentabilidad corporativa. "La empresa, junto con sus colaboradores, se convertirá en un competidor poderoso. Para lograr que esto sea así, la compañía debe compartir su misión, visión y valores con los miembros de su equipo de manera que todos persigan al unísono esos objetivos". Ibídem (2011, 14). Comenta Kotler que estamos ante el surgimiento del 3.0 o la era centrada en los valores, por lo que en lugar de tratar a las personas como simples consumidores, se les debe concebir como verdaderos seres humanos. "Cada vez más, los consumidores buscan soluciones a sus

preocupaciones sobre cómo convertir este mundo globalizado en un mundo mejor. El 3.0 plantea valores, visiones y misiones mayores con lo que contribuir al mundo; pretenden aportar soluciones y resolver problemas en la sociedad. El 3.0 eleva el concepto del marketing al terreno de lo espiritual, las aspiraciones y los valores. El 3.0 cree que los consumidores son seres humanos integrales, y que todas sus necesidades y deseos deben ser siempre atendidos. Por lo tanto el 3.0 complementa el marketing emocional con uno espiritual. El 3.0, las empresas se diferencian entre sí pos sus valores. En tiempos turbulentos la diferencia en este aspecto entre unas y otras puede resultar considerable". Ibídem (2011, 21).

Figura 1. El modelo de las tres i (3i).

Fuente: Kotler (2011, 53).

Desde la óptica de Kotler, el marketing ha evolucionado, ya que la primera fase radicaba en el cierre de la operación, cuya tarea primordial era la venta. En la fase siguiente, a estar enfocada en la retención de los clientes, fidelizarlo para que la compra fuese reiterada. Kotler comenta los distintos ingredientes esenciales en el 3.0, mencionando que el primero de ellos es el Marketing de Colaboración, "las empresas que ponen en práctica lo que denominamos Marketing 3.0 pretenden cambiar el mundo. Pero no pueden hacerlo solas. En esta economía de interconexiones deben colaborar entre ellas, con sus accionistas, socios de canal, empleados y con los consumidores de sus productos o servicios. El Marketing 3.0 consiste en la colaboración de una serie de entidades comerciales con valores y objetivos similares". Ibídem (2011, 28).

Describe, para que una campaña sea relevante culturalmente, la empresa debe conocer y comprender algo de antropología y sociología, por lo que debe ser capaz en identificar

paradojas culturales, que quizás no sean del todo evidentes. "El Marketing cultural es el segundo componente fundamental de Marketing 3.0. Este último es un enfoque que atiende a las preocupaciones y deseos de los ciudadanos globales. Las empresas que lo ponen en práctica deberían entender los aspectos comunitarios que tienen que ver con su negocio". Ibídem (2011, 34). Entrevé cómo la empresa manifiesta su preocupación por las comunidades que la integran, por lo que la mejor manera de incorporarlas es a través de la misión, la visión y los valores de la compañía, como parte de su ADN corporativo. "El Marketing 3.0 consiste en cambiar la manera en que los consumidores hacen las cosas en su vida. Las misiones de marca no tienen que ser complicadas ni sofisticadas. De hecho, deberían de ser simples para permitir cierta flexibilidad en el alcance del negocio". Ibídem (2011, 81).

Tabla 2. Modelo de Matriz basada en Valores.

	Mente	Corazón	Alma
	Ofrecer SATISFACCIÓN	Lograr AFIRMACIONES	Practicar la COMPASIÓN
	Rentabilidad	Retornabilidad	Sostenibilidad
	Ser MEJOR	DIFERENCIARSE	Marcar una DIFERENCIA

Fuente: Kotler (2011, 59).

Los valores como hemos apreciado en este enfoque de Kotler son un pilar crucial, así también se menciona en la investigación de Francisco José Sarabia Sánchez y María Dolores de Juan Vigaray, al referir la relación estrecha entre los valores y el comportamiento de consumo, donde "pertenecen por tanto, a la categoría de variables psicográficas que permiten categorizar a las personas en relación con similitudes en sus concepciones psicológicas". En su investigación denominada *Los valores de los consumidores y las preferencias en el comportamiento de ir de compras,* incluyen un esquema sobre distintos autores que nos hablan de los valores y su relación con el comportamiento del consumidor.

Para Davis (2010, 52): "los valores de una marca son un conjunto de atributos que el consumidor experimenta como el aspecto central de la «promesa de la marca». Le dan personalidad a esa marca y generan una conexión emocional con ella, que a su vez produce

confianza y lealtad por parte del consumidor. Son fundamentales en cualquier marca, y la menor desviación con respecto a ellos, va en dirección contraria a la «promesa original» de la marca".

Así entonces, Benitez Solis (2013) en su investigación de la división de estudios de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, indica: "El Marketing 3.0 busca que el mundo sea un mejor lugar para vivir. Se mencionan también tres etapas en la relación del marketing con los valores que contribuyen a un mundo mejor. La primera etapa es la polarizada, donde la empresa no cree necesario adoptar estos valores y no participa en acciones de causa social. La segunda etapa es la balanceada, en donde la empresa hace marketing y dona algo de sus utilidades a causas sociales. La tercera etapa es la integrada, donde la empresa incorpora un conjunto de valores que le da un propósito en la sociedad. En este último caso no se puede separar el marketing de los valores, dado que estos forman parte de la empresa". Puntualiza que el 3.0 es la derivación de una sociedad en cambio frecuente, en la concatenación de sucesos y crecimiento de la propia humanidad, gracias a la globalización, la intensa competitividad y temas relacionados con el cambio climático y otros sucesos particulares de nuestra condición. "Este nuevo marketing 3.0 es necesariamente adoptable por efecto de la propia necesidad de regresar a la humanización, a la sensibilidad de nosotros y con nuestro entorno". Ibídem (2012, 5). Uno de los componentes del 3.0 es la colaboración cuya finalidad es la de cambiar el mundo, mediante una conexión interactiva bajo objetivos similares. Los consumidores desean marcas más comprometidas con lo que apremia al mundo, que sean responsables, consientes y mucho más empáticas. "El Marketing 3.0 es la era de la comunicación horizontal, donde solo funciona la honestidad, la originalidad y la autenticidad". Ibídem (2012, 7). Finalmente, concluye que en el 3.0 las marcas pertenecen a los consumidores, la misión de la marca es ahora la misión de los consumidores. Algunas de ellas, pueden pasar de la filantropía y el marketing con causa a la verdadera transformación sociocultural.

Para los expertos de la Revista Merca2.0, comenta León (2015) en el artículo ¿Sabes lo que es el marketing 3.0 y cuáles serán los profesionales demandados?, que en relación con esta nueva tendencia, es de vital importancia el marketing de contenidos, así como un evidente y cada vez más especializado perfil de profesionales con habilidades en todo tipo de empresas. Ellos van

desde *eCommerce Manager*, *Online Product Manager*, *Web Manager*, *Traffic Manager* o *Product Manager*, considerándolos cruciales en la consolidación de las estrategias.

Más Allá de las Emociones

"Si alguien te pregunta: « ¿Cómo conquistaste a tu pareja? » Sería extraño que contestaras: «con dosis diarias de 50 gramos de chicles, 80 horas de José José y varias cuotas de 740 mililitros de vino chileno». Una respuesta así sería falsa. Ganaste su corazón con acciones y actitudes (apapachos, cortesías, cuidados) que crearon momentos inigualables y cautivadores". Piedragil (2014, 35). El autor Andrés Piedragil Gálvez en su artículo *"Directo al corazón",* explica que para enamorar a sus clientes, muchas compañías realizan algo similar, seduciendo más que con el precio, peso y medida, lo hacen con vivencias (ambientes, servicios y detalles), forjando un nexo emocional entre consumidores y productos. "Son empresas que utilizan el Marketing Experiencial: alrededor de su oferta, diseñan momentos que estimulan los sentimientos de una persona y la impulsan a realizar una compra (o mejor aún, repetirla o sugerirla)". Ello genera mayor sentimiento de pertenencia, lealtad y otras emociones que consolidan la relación entre las marcas y su público.

Dentro de los aspectos más sobresalientes que las empresas que incorporan Marketing 3.0, se encuentran la inclusión de los clientes en los procesos creativos y de innovación. De igual manera, el apoyo comunitario evidenciando la preocupación por el mundo, planteando así diversos escenarios para las distintas contingencias.

Y es que este tipo de marketing enfocado en experiencias, considera al consumidor como un ser humano cuyas decisiones de compra están basadas en emociones y sentimientos. El primer paso para llegar a él es conocerlo, hacer una inmersión en sus necesidades, qué detalles lo motivan, lo que implica mayor empatía y así lograr discernir qué es lo que realmente desean para su bienestar. Si no existe pasión en el servicio al cliente, consentirlo, comprenderlo no se logrará identificar sus verdaderas necesidades y la experiencia quedará limitada. Una de las ventajas para tu negocio es focalizarte en los instantes que anhelan tus consumidores, ya que en México la necesidad experiencial se encuentra desatendida, lo que representa una oportunidad para pequeñas y medianas empresas.

"Apuntar a la mente del consumidor ya no es suficiente. Las empresas deben apelar también a su corazón. El concepto de marketing emocional se ha descrito en muchos libros, como Experimential Marketing de Bernard Schmitt, Emotional Branding de Marc Gobé o Lovemakers de Kevin Roberts, por nombrar algunos". Kotler (2011, 52).

Y es que estas elecciones se basan en mover sentimientos que lleguen más allá de lo consciente. Anteriormente, se resaltaban los beneficios únicamente en la adquisición de un determinado producto por lo que ahora la estrategia se centra en deseos, anhelos y distintas aspiraciones internas concibiendo relaciones afectivas. "Dentro del marketing emocional, el consumidor es lo primordial, por eso es necesario hacer énfasis en la motivación que tiene el ser humano al elegir el producto, determinar el motivo de su curiosidad y captar su atención son aspectos que generaran la diferencia con la competencia". Ramírez & Gómez (2012, 37).

Finalmente Fernández Pérez & Chiesa Ghio mencionan: "el marketing ha tenido que dar un nuevo giro a la gestión empresarial y apoyarse en otras necesidades más arraigadas en el consumidor: las emociones. Es creciente el número de empresas que en los últimos años se han subido al carro de las emociones para conquistar a su mercado. No en balde las decisiones basadas en ella son más profundas y duraderas que las fundadas en lo racional".

Transformación al Aspecto Humano

"Según Stephen Covey, un ser humano integral consta de cuatro elementos básicos: un cuerpo físico, una mente capaz de razonar y analizar de manera independiente, un corazón que siente las emociones y el alma, o centro filosófico". Kotler (2011, 51). El 3.0 coloca al ser humano y sus valores como eje central de toda estrategia. En la actualidad, en el mundo globalizado el aspecto diferenciación radica en el trato y la empatía con el cliente, lo que generará mayor trascendencia en el ámbito social y permeará en un mundo más armónico.

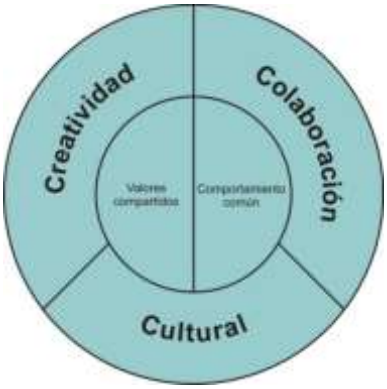
"Emoción… sea humano y personal: La empatía, el lenguaje corporal, las palabras, una sonrisa; todos los aspectos pueden eliminar el temor y la frustración ante la complejidad. El diseño estético y ergonómico se ve y se siente bien. Saber que usted también está involucrado es mucho mejor que sentirse solo. Saber que hay alguien que le puede ayudar siempre produce tranquilidad. Añada más humanidad, calidez y personalización a cada interacción". Fisk (2012, 211).

Las organizaciones cada vez tratan de buscar la manera de acercarse al consumidor y escuchar su opinión a través de interacciones sociales, puntos de encuentro, capacitaciones, foros, etc. Cualquier momento puede ser una gran experiencia de conocimiento y aprendizaje compartido. Es, en otras palabras, mostrar el *"rostro"* de lo que hay tras bambalinas en una organización. Lo que la organización haga, lo que diga, lo que fomente, ahora todos lo podemos percibir y ser partícipes de eso que dicen, repercutiendo directamente en la reputación de la compañía. "La gran oportunidad está en permitir que la gente exprese su individualidad, logrando la personalización, y que cree sus identidades de maneras positivas y rentables". Fisk (2012, 64).

En la actualidad gran cantidad de expertos en áreas de la psicología, sociología y psiquiatría, han analizado el fenómeno de la *"despersonalización"* entre los seres humanos gracias al uso y abuso del internet y las redes sociales. Esta *despersonalización* ha desatendido la capacidad afectiva, lo caluroso de los abrazos, el tono de la voz y la calidez de las palabras, por lo que es importante vigilar el tiempo que predestinamos a estar conectados, los objetivos de esta conexión y en qué períodos del día son los más adecuados. Los valores son cruciales en el 3.0 y no como una moda o simple tendencia, sino como una necesidad ante muchas problemáticas presentes en nuestro mundo moderno. "Las empresas que cuentan con buenos valores fundamentales obtienen diversos beneficios. Una empresa con valores tiene ventaja a la hora de competir por el talento, ya que puede captar a los mejores empleados y retenerlos durante más tiempo. Además, cuando los empleados son guiados por unos buenos valores, aumenta su productividad y mejora su trato a los clientes. Por último, una empresa con valores tiene una mayor capacidad para gestionar las diferencias que surgen dentro de las organización, factor que reviste especial importancia en el caso de las grandes corporaciones". Kotler (2011, 98). Afirma Kotler, en donde la gran mayoría de las empresas se sirven de dos vías para inculcar sus valores: la **formación** a nivel *formal* y la **mentorización** a nivel *informal*. "La formación en valores es necesaria, pero tiene sus peligros. Por una parte, existe el riesgo de que se convierta en un sermón teórico en lugar de una actividad práctica. Por otra parte, existe la posibilidad de que los formadores y mentores no actúen como modelos en su actividad diaria en el trabajo. Los empleados pueden darse cuenta de esto y creer que la charla sobre valores no es más que palabrería. Por último, fomenta que los empleados se limiten a escuchar de

forma pasiva y tengan menos oportunidades de participar. Además, al no experimentar los valores mediante la práctica, su conocimiento sobre ellos es limitado". Ibídem (2011, 102).

Figura 2. Valores compartidos y comportamiento común en el contexto del Marketing 3.0



Fuente: Kotler (2011, 53).

Gracias a esta nueva tendencia en el área de la Mercadotecnia, no solo las empresas dedicadas a la comercialización de productos y servicios; universidades, sector gubernamental y asociaciones, pueden incorporarla bajo un sentido de la trascendencia como sociedad y personas en un mundo más democratizado.

Finalmente menciona Kotler que las empresas deben identificar las inquietudes y deseos de sus consumidores para ser capaces de llegar a su mente, corazón y alma. "Por lo tanto, las empresas que pretendan convertirse en íconos deberán compartir ese mismo sueño de los consumidores y esforzarse por marcar la diferencia". Ibídem (2011, 57).

Disciplinas del marketing	Conceptos del marketing de hoy	Conceptos del marketing del futuro
Gestión de Producto	Las cuatro P	Co-creación ✓
Gestión de Cliente	Segmentación, público objetivo y posicionamiento	Comunitarización ✓
Gestión de Marca	Construcción de marca	Desarrollo de la Personalidad ✓

Tabla 3. Modelo de Matriz basada en valores.

Fuente: Kotler (2011, 49).

Del Storytelling al Storybuilding

Una de las prácticas más significativas en los últimos años es el *storytelling*, ya que fortalece los vínculos entre organización y consumidores, mediante historias plasmadas de forma gráfica o por medio de narrativa, el hombre establece relaciones más significativas con su entorno. La tradición por contar historias es el suceso de referir y transferir relatos cuya finalidad primordial es la de entretener, contextualizar, educar, referenciar o inculcar una serie de ideales o conceptos. "Porque el también conocido **storytelling** es un instrumento natural para relacionarnos y comprender el mundo, y quizás la herramienta más potente que existe para transmitir información, emociones y empatía. Hoy las empresas están retomando esta práctica para establecer una conexión con sus clientes y diferenciarse de otras marcas". Así lo menciona Marisol García Fuentes en la revista Entrepreneur. En dicho artículo denominado *"Había una vez una marca"*, hace mención del novelista Andrés Jorge González quien también se especializa en impartir cursos sobre *storytelling* y es autor de varios libros de narrativa. En la actualidad representa la manera en cómo se relatan hechos históricos, la descripción de una persona, prueba de ello son los documentales, un elemento de narrativa interesante presente no solo en televisión, sino en internet. "«Las historias nos ayudan a transmitir información, emoción y a construir la credibilidad de una marca, a destacar su valor y a generar confianza en ella»". Esta herramienta ha retomado nuevos bríos, y es que la publicidad tradicional a diferencia de la actual busca trasmitir experiencias, lo que nutre la reputación y los vínculos efectivos con las marcas. "Así, mediante la narración de historias, las marcas comunican sus orígenes, su esencia o lo que quieren inspirar, para que, como si fuesen personas, formen amistades". Y es que ya no solo se basa en la adquisición de un determinado producto, va más allá de ese espectro, se trata de conocer y profundizar en el conocimiento, estrechar vínculos fortalecidos en que la relación perdure por un tiempo indeterminado, a través de la empatía, la credibilidad y valores que determinan conexiones más humanizadas. Esto por supuesto tiene relación estrecha con la misión, visión y valores los cuales estarán alineados con la historia generada, dependerá entonces, de la estrategia de lo que se desea transmitir.

Es por ello, y en relación a lo que ilustra González que la autora indica que para que una historia tenga un impacto significativo, debe cumplir con 3 componentes: "consiste en una

introducción, la presentación de la acción o clímax y el cierre del mensaje o la conclusión", al que incluso se le pudiesen agregar otros elementos como la retroalimentación de 360º, es decir, enriquecer los mensajes mediante redes sociales en donde los consumidores aporten sus propias opiniones y experiencias en relación a la historia.

Pero en la era digital, hay algo más allá de este tipo de metodología, el *storytelling* representa la combinación de la narrativa con un determinado contenido digital, incluyendo imágenes, audio, video, para crear contenido multimedia bajo un alto sentido emocional. Las historias digitales pueden ser instruccionales, persuasivas, históricas o reflexivas, ya que se vuelve un contenido no solo pedagógico sino didáctico. Muchas empresas incorporan este tipo de técnicas, pero algunas de las que han decidido utilizarlas, no las alinean con sus objetivos significativos, así como incluir un plan adecuado de participación para llegar a las personas adecuadas.

Las estrategias normalmente se asientan, partiendo de una necesidad, la preocupación por distintas causas sociales, posteriormente entender el problema y generar una o distintas soluciones, percibir la esencia de lo que realmente es significativo, y saber cómo ayudar. Estas historias generan relatos o paradigmas que los cuales hacen referencia creando un determinado significado a nuestro alrededor. Se requiere una visión inspiradora que intente revelar los retos que hay que superar en el camino. Así entonces, el *storytelling* que es controlado e inspirado por los especialistas en marketing, pasa a una nueva definición, el *storybuilding* en donde la audiencia contribuye de manera significativa.

El marketing 3.0 busca ir más allá de la presencia en la web, de una estrategia de punto de venta, lo que busca es una relación sumamente estrecha con los consumidores, reconociendo y escuchando sus necesidades y preocupaciones con relación a la marca, pero sobre todo de las problemáticas en el mundo.

BBVA y su Modelo de Responsabilidad Social

El caso de **BBVA** es sobresaliente, ya que ha basado sus prácticas bajo una atmósfera holística de tomas de decisiones compartidas, responsabilidad social y sentido de trascendencia cultural. "En 2003, BBVA inició un ambicioso proceso de cambio cultural y de transformación interna y externa. El banco le llamó a este proceso *–basado en una gestión*

integrada de los intangibles claves– la Experiencia BBVA. Este concepto alude al reto de integrar su visión, misión, principios, identidad, posicionamiento de marca y reputación corporativas con los planes estratégicos y con su modelo de negocio en el periodo de 2003 a 2015". Kotler (2011, 63).

Su visión central es trabajar por un futuro mejor para las personas, por lo que todas las actividades realizadas al interior y al exterior de la organización deben focalizarse en beneficio de todas y todos los grupos de interés. "La palabra «personas», que se utiliza en la visión, expresa con claridad el objetivo de ponerse al servicio de todos los grupos de interés. La visión se sintetizó con un lema corporativo, una única palabra «**adelante**», que tiene múltiples significados extremadamente positivos (ir más allá, dar la bienvenida, estar para apoyar y hacer realidad decisiones y proyectos e ilusiones)". Ibídem (2011, 64).

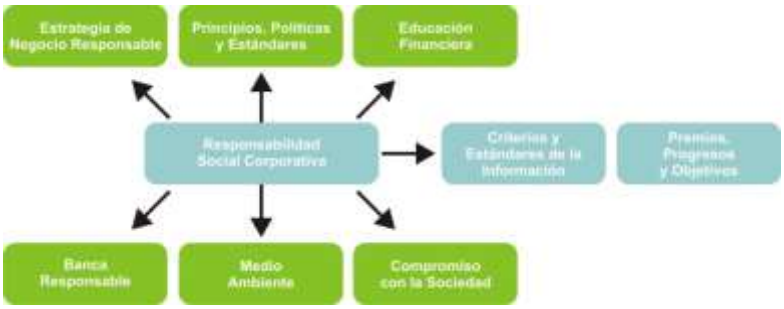
El rol que persigue la marca corporativa de BBVA desde la perspectiva de las personas, una marca es un cúmulo de percepciones y de significados duraderos compartidos de forma colectiva. Es una forma de constructo social de una determinada realidad, una vivencia como resultado de la interacción ya sea físico o simbólico. "Las percepciones, la experiencia y sus significados deben ser capaces de crear y sostener en el tiempo una vivencia diferenciadora para la marca. Cuanto más fuertes, más coherentes y más motivadoras sean estas percepciones, mayor posibilidad existe para que puedan influir en los comportamientos favorables hacia la marca BBVA". Así entonces, una marca corporativa fuerte y con una buena reputación es capaz de generar confianza y lealtad de sus grupos de interés por lo que deben centrarse en apuntalar sus esfuerzos en entregar experiencias y así generar respuestas adecuadas. Ibídem (2011, 64).

En México, así lo plasma **BBVA Bancomer** en su sitio web, en el que para ellos "Ser un Negocio Responsable es nuestra prioridad. Promovemos una comunicación transparente, clara y responsable. Impulsamos la educación, generamos productos de alto impacto y cuidamos el medio ambiente". Grupo BBVA Bancomer genera iniciativas que impacten en la vida de las personas, de la empresa y de la sociedad, por lo que la responsabilidad social, es un valor corporativo. Se basa en 3 principios rectores, el ser un negocio solidario lo cual implica: 1. Orientación a largo plazo, mediante el establecimiento de relaciones estables y duraderas; 2. Relación equilibrada con los clientes, basadas en trato justo, simetría y honestidad y 3. Compromiso con el impacto y el desarrollo, a través del apoyo a iniciativas que generen

impacto en la vida de las personas, las empresas, las comunidades locales y el desarrollo del país. Su **Plan de Negocio Responsable 2013-2015**, se basa sobre 4 líneas estratégicas:

- **Comunicación TCR** (Transparente, Clara y Responsable), la cual consiste en definir los criterios básicos de actuación y las pautas necesarias para aplicar la máxima sencillez posible a toda la comunicación corporativa.
- **Educación**. Desarrollo de competencias financieras entre clientes y posibles clientes para que puedan tomar decisiones informadas para mejorar su calidad de vida. Lo basan entonces en la Educación Financiera, la Fundación BBVA Bancomer y el Apoyo al Emprendimiento.
- **Productos de Alto Impacto**. A través del desarrollo de productos y servicios financieros que impacten positivamente en la sociedad. Ya sea por medio de **Fondo B+Educa** y **Mejora Mutualista**.
- **Otras Iniciativas**. Mediante el **Plan Global de Ecoeficiencia**, como la reducción del consumo del agua, de energía eléctrica, consumo en papel y de las emisiones de CO^2 y de Recursos Humano en donde se desarrollan las competencias al interior de forma activa y satisfactoria, considerando a la mujer pilar importante de esta cadena productiva.

Figura 3. Responsabilidad Social Corporativa BBVA



Fuente: Sitio web BBVA.

Como muestra basta un botón. El pasado 26 de marzo del presente año, se realizó la ceremonia de la entrega de los **Premios Ganar-Ganar**, que de forma ininterrumpida reconoce lo más

destacado en el rubro de la Responsabilidad Social en México. El Premio por *Mejor Reporte de Responsabilidad Social y Sustentabilidad*, se entregó en dos subcategorías: empresa y organización no lucrativa; por lo que **Gustavo Lara Alcántara**, director de Relaciones Institucionales y de Responsabilidad Social de BBVA Bancomer recibió dicho galardón.

"Conseguir la lealtad de los grupos de interés hacia BBVA supone ser capaz de responder de manera adecuada a sus demandas y expectativas; esta actitud implica una perspectiva nueva, más holística e integrada del rol de BBVA en relación con las sociedades en las que opera: es un modelo de redes sociales". Kotler (2011, 67). El modelo ha trascendido para convertirse en una plataforma de relaciones y de interacciones mutuas con todos los grupos de interés. "Para que la marca BBVA sea sostenible, es decir, para que pueda preservar su existencia junto con los recursos que la hacen crecer, debe ayudar a crear un entorno social y económico también sostenible en todas las sociedades en las que opera". Ibídem (2011, 67). Es así que la visión integradora del rol económico y social de BBVA le ha permitido establecer una mejor gestión y diferenciación más duradera de su marca corporativa, puesto que se desarrolla bajo un esquema holístico en toda su organización, lo que constituye su identidad y sus valores.

"Los valores y principios de comportamiento actúan como patrones de conducta para el diálogo y como sustento de las relaciones con los grupos de interés. Compartir significados y valores es lo que aporta sentido a la gestión de la marca corporativa y es lo que le otorga una importancia estratégica para la organización". Ibídem (2011, 68).

Finalmente, y en miras a consolidar este modelo de organización, "una marca corporativa excelente para BBVA es la que sigue el paradigma del Marketing 3.0, una marca que aprende a desarrollar valores relevantes que están alineados con los valores sociales de sus grupos de interés, una marca en la que los valores compartidos están integrados y se expresan mediante su identidad corporativa. Ibídem (2011, 69).

Campaña: I Love NY

Una de las estrategias de Marketing enfocado al ramo social, considerada 3.0, es la denominada *"I Love New York",* reconocida por muchos expertos como un cambio de ideología para todos los habitantes de la *urbe de hierro.*

La ciudad de Nueva York en la década de los 70s pasaba por una de las crisis más difíciles de su época e historia, gracias al crimen organizado, tenía demasiados problemas: infractora, trasgresora y agresiva, pero siempre vibrante y cautivadora. En la película *The Warriors se* narra a la perfección este tipo de atmósfera caótica, así como en la célebre novela *The Bonfire of the Vanities,* escrita en 1987 por *Tom Wolfe* muestra la desigualdad social, las distintas costumbres que caracterizan a la gente adinerada de Nueva York, por lo que el autor trataba de explicar cómo el dinero y la fama resultaban inútiles en ciertas circunstancias de la vida citadina, mostrando ciertos roles que se van adoptando acorde a una determinada realidad.

Y es que este tipo de manifestaciones sociales se tornaron visibles entre otros movimientos, en el denominado ***punk*** cuya filosofía basada en la anarquía y surgida en Inglaterra y posteriormente trasladado al este del territorio norteamericano, no solo fue un movimiento musical caracterizado por las protestas e inconformidad al gobierno, reglas sociales y estereotipos, sino que fue una corriente ideológica más allá de *crestas multicolor* o *cinturones de estoperoles.* El escenario de la gran ciudad tuvo como uno de sus líderes de este movimiento a **Sid Vicious**, aunque inglés de nacimiento, plasmó los ideales del movimiento juvenil en contra de la represión y su música se convirtió en himno de anarquía. **Vicious**, presa de la adicción a las drogas principalmente a la heroína, enfrentó acusaciones por haber apuñalado a su novia **Nancy Spungen** en una habitación en el **Hotel Chelsea**, quien fue encontrada desangrada con el baño de la habitación. **Vicious** murió tras una sobredosis de heroína, dosis que le suministrara su madre la noche del 2 de febrero de 1979 en una fiesta al celebrar su salida de la prisión de **Rikers Island**.

Incluso esta atmósfera neoyorquina se describe en el capítulo número uno de la legendaria serie animada *Teenage Mutant Ninja Turtles*, en donde la reportera **Abril O´Neil** comienza narrando lo sucedido en **Nueva York**, donde se desenvuelve la historia de las 4 tortugas guardianes combatientes del crimen (Donatello, Michaelangelo, Leonardo y Raphael), describiendo lo sucedido: *"Criminalidad: ya la aceptamos con tranquilidad, es algo normal y cotidiano en la vida de las grandes ciudades…".*

El crimen en la ciudad de Nueva York alcanzó cifras sin precedentes en la década de los 70s. El 6 de marzo de 1979, se registró la **Greenwich Village townhouse explosion** en un suburbio cercano a Manhattan, los enfrentamiento entre los oficiales del **NYPD Waverly Jones** y **Joseph Piagentini** a manos del **Black Liberation Army**, entre otros sucesos de altercados sociales, conflictos internos y caos nacional.

Así entonces, y como una medida desesperada, el New York State Department for Economic Development, gestionó a través de la firma **Wells Rich Greene** crear una campaña publicitaria que ayudara a mitigar el impacto negativo reiterado y trajera de nuevo a gran cantidad de turistas a la *Gran Manzana*. La estrategia partiría de un logotipo creado por **Milton Glaser**, diseñada con la tipografía *American Typewriter* utilizada por primera vez en 1977 para promover los aspectos positivos y pintorescos de la ciudad.

La agencia creada por **Mary Wells Lawrence**, estableció otros componentes de identidad como el lema *"I love New York"* y un comercial en televisión destacando los teatros de Broadway. "The original **I Love New York** campaign was actually designed to overcome the negative perceptions of New York City and State in the mid-70s and to jump-start the State's lagging economy as all those «good manufacturing jobs» were flowing first to the South and then beyond our borders". Bendel (2007, 10).

En el 2007, la marca celebró 30 años de existencia y de reputación en el renglón del turismo. "As relatively sophisticated as the **I Love New York** campaign was *–and a testimony to its power is its longevity, exceeded only by "**Virginia is for lovers**"–* it was not intended as a true branding exercise". Ibídem (2007, 9).

La marca *"I Love NY"* se ha convertido en un icono de la cultura popular en todo el territorio estadounidense y mundial; y es que este tipo de merchandising ha aparecido en ciudades como Atlanta, Boston, Dallas, Los Ángeles, Bogotá, Buenos Aires y Copenhague. En el sitio *www.iloveny.com* se plasman los distintos lugares que se pueden visitar: Adirondacks, Central New York, Greater Niagara, New York City, Capital-Saratoga, Chautauqua-Allegueny, Hudson Valley, Thousand Islands-Seaway, Catkills, Finger Lakes, etc. De igual manera, la variedad de actividades con las que cuentan, como las deportivas, aventuras al aire libre, museos, historia, arte & cultura, tours & excursiones, etc. La campaña no solo se ha mantenido a lo largo de varias décadas sino que se ha consolidado como un símbolo de identidad y en la

actualidad ha representado una de las estrategias de marketing más sobresalientes del país de las barras y las estrellas.

Y es que no se trata como en el caso de la ciudad de Nueva York, de tocar fondo para ser mejores como sociedad y nación; se trata de un compromiso compartido, entre sociedad, gobiernos y empresas, en la que podamos construir como seres humanos un lugar mejor donde vivir. Como decía **Michael Jackson** en su canción *Heal the World*: *"make it a better place, for you and for me and the entire human race there are, people dying if you care enough for the living, make a better place for you and for me…".*

En la actualidad, en el último censo realizado en el 2013 por la **USCB** (United States Census Bureau) la ciudad de Nueva York representa la entidad con más habitantes en los Estados Unidos con más de 8 millones 400 mil habitantes lo que sin duda, el reto de la trascendencia para su gobierno y población se convirtió en toda una hazaña. El Business Insider, despliega su lista de las 50 ciudades más violentas del mundo, y se colocan ciudades de la Unión Americana como St. Louis, Missouri en la posición 19 con 49.93 homicidios por cada 100 mil habitantes; Detroit, Michigan, en la posición 22 con 44.87; Nueva Orleans, Louisiana con 39.61 en la posición número **28**; dejando entrever que las cosas en New York se están haciendo bien.

Conclusiones

Las reflexiones presentadas representan algunos de los componentes significativos del Marketing 3.0 y como se ha observado es y debe ser un reto compartido, en la que, como sociedad participativa y globalizada, obtengamos ganancias (no solo monetarias), sino igualitarias y sistémicas.

Algo importante en el 3.0 es la filosofía *ganar-ganar*, (win-win) el cual es un nuevo paradigma en los **Negocios 3.0**, en el que la idea central es que la riqueza es para todas y todos. Fragmenta la idea de que sólo los dueños son los que obtienen las ganancias y no las personas que se vinculan con ellos, fomentando una sociedad más participativa y justa.

El marketing sin duda, ha avanzado a pasos agigantados y es en la época actual que ha tomado fuerza nuevamente, por lo que las estrategias son y serán distintas a las que alguna vez resultaron factibles. Ya sea a través del marketing social o sustentable, las empresas deben alinearse; trabajando no solo de manera individual por sus propios intereses comerciales y sociales, sino que es posible construir un **Marketing 4.0** donde colaboren y generen esa co-creación entre distintas organizaciones.

La transición va de la acción filantrópica hacia el marketing con causa, para lograr así, la verdadera trasformación sociocultural, similar a una *teoría geocéntrica*, en donde nuestro maravilloso planeta sea el elemento medular en torno a las estrategias empresariales. O también podríamos decir, que esta tendencia se vuelve *homocéntrica*, considerando al ser humano como pilastra que soportará cualquier estrategia. Sin dudarlo, el cambio ha comenzado a darse; no nos resistamos, acoplémonos.

Los valores a través de las vivencias, generan personalización armonizando los entornos de contacto o de consumo. Una herramienta es el *storybuilding*, donde dichas vivencias cobran vida, ya que surgieron de un proceso de acompañamiento entre empresa y consumidores y quedan plasmados en nuevos productos, nuevos mecanismos de comunicación y/o simplemente en mejores relaciones.

En México, el modelo 3.0 resulta cada vez más interesante por la gestión y modificación de modelos empresariales debido a las bondades no solo para la organización, sino para el mundo entero. Somos parte de una nueva era de cambios significativos, sumémonos como seres racionales a ese verdadero cambio en el que construyamos un mundo más holístico, equitativo, pleno y humanamente solidario.

Referencias Bibliográficas

- Bendel, P. (2007). *Destination Marketing 3.0.* A look back and forward as “I Love NY” Turns 30. Págs. 9 y 10.
- Benítez Solis, E. (2013). *Marketing 3.0.* México: UNAM, Facultad de Contaduría y Administración. División de Estudios de Posgrado. Maestría en Administración de la Tecnología.
- Davis, M. (2010). *Fundamentos del Branding.* España: Parramón Ediciones.
- Fisk, P. (2012). *Ingenio Creativo.* México: Grupo Editorial Patria.
- Forero Santos, J. (s.f.) *El marketing social como estrategia para la promoción de la salud*. Universidad Católica de Manizales. Págs. 5 y 6.

- García Fuentes, M. (2014). *Había una vez una Marca.* México: Revista Entrepreneur. Crea una Marca Superpoderosa. Vol. 22, Número 5, Mayo 2014.
- Jiménez, A. (2015). *Premios Ganar Ganar.* Mundo Ejecutivo. Recuperado de: http://mundoejecutivo.com.mx/rse/2015/03/27/femsa-telcel-bancomer-galardonados-responsabilidad-social
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2012). *Marketing.* México: Pearson.
- Kotler, P. & Keller, K.L. (2012). *Dirección de Marketing.* México: Pearson.
- Kotler, P. (2011). *Marketing 3.0.* España: LID. Colección Acción Empresarial.
- León, F. (2015). *¿Sabes lo que es el marketing 3.0 y cuáles serán los profesionales demandados?* Revista Merca2.0
- Pérez, A.F. & Chiesa Ghio, L. (2003). *Marketing emocional, la conquista del corazón.* MK Marketing + Ventas. Número 184, Octubre. Pág. 34
- Piedragil Gálvez, A. (2014). *Directo al corazón.* México: Revista Entrepreneur. Vende más. Vol. 22, Número 10, Octubre 2014.
- Prahalad, C.K. & Ramaswamy, V. (2004). *Co-creation experiences: The next practice in value creation.* Journal of Interactive Marketing.
- Ramírez, R. & Gómez, K. (2012). *Relación existente entre las emociones de los consumidores jóvenes de la ciudad de Cartagena y las variables ambientales en los centros comerciales.* Universidad de Cartagena, Facultad de Ciencias Económicas. Pág. 37.
- Roser, T. & Samson, A. (2009). *Co-creation: New pathways to value. An Overview.* London School of Economics and Political Science.
- Sánchez, A. (2014). *En pañales, el emprendimiento social en México.* Recuperado de http://venturamexico.com/2014/07/en-panales-el-emprendimiento-social-en-mexico/
- Sarabia Sánchez, F. & de Juan Vigaray, M. (2009). *Los valores de los consumidores y las preferencias en el comportamiento de ir de compras.* Revista Española de Investigación de Marketing ESIC. Págs. 9 y 10.

Sociodrama de Entrevista Laboral en la Asignatura de Ventas, Como Técnica Académica Bajo el Modelo de Método de Proyectos

Francisco Javier López Cerpa[1]
Margarita Isabel Islas Villanueva[2]
Francisco Javier Borbolla Elizondo[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Departamento de Mercadotecnia, j_lopezcerpa@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - CUCEA-Departamento de Mercadotecnia, maris53mx@gmail.com
[3]Universidad de Guadalajara - CUCEA-Departamento de Mercadotecnia, fjbe@yahoo.com

Sociodrama de Entrevista Laboral en la Asignatura de Ventas, como Técnica Académica Bajo el Modelo de Método de Proyectos

Resumen

Uno de los principales problemas con los que se encuentran las empresas es tener acceso a la obtención de capital humano que cumpla con los requisitos adecuados a lo que la empresa necesita para generar valor y poder llevar una gestión adecuada. El que este capital humano llene los requisitos que la empresa solicita en las aéreas de desempeño de la misma, es de vital importancia para la misma. Tal obtención se hace mediante la valoración del personal involucrado, en principio se tienen las entrevistas de trabajo, las cuales son el filtro para poder tener acceso al personal deseado, para tal efecto se pasa por una serie de pasos que la empresa debe de tener para poder seleccionar al personal indicado, el tema que nos atañe aquí es como seleccionar al personal adecuado en un departamento de Ventas, Es por todos conocido que la principal habilidad de los vendedores, es venderse ellos mismos primero, lo que hace que las entrevistas sean sesgadas en cuanto a los resultados que la empresa quiere obtener, estamos nosotros proponiendo que dicha entrevista sea llevada a cabo de acuerdo a los parámetros que nosotros consideramos importantes en el perfil del candidato, los cuales nos deberán de orientar hacia la obtención de un candidato ideal para el puesto solicitado, la asignación de competencias es hoy en día la solución a este paradigma que tenemos ante nosotros.

Palabras clave: Capital humano, Generación de valor, gestión, entrevistas de trabajo, ventas, competencias

Abstract

One of the main problems facing business today is having access to a work force that has the correct abilities that the company wants, so management can generate value. That this human capital can fill, all of the requirements that the company desires in key personnel is necessary. This is vital for the development of the company. This is done by sorting out job interviews, which are a filter that delivers the correct person to the job at hand; we are here to establish how we are going to select the adequate personnel for the sales department. It is common

knowledge that the main ability of a sales man is to sell himself to customers, which make the interviews slanted in favor of the candidate.

To this effect there are a series of steps that the company must take so they can have the correct candidate, We are proposing that the interviews be conducted according to the parameters that we establish and consider important, in the candidates profile, that must orient us through and give us the correct candidate, the allocation of competencies today is the solution to this paradigm, which we are now facing.

Keywords: Human capital, value, management, job interview, sales, competencies.

Introduction

Los cambios que se están realizando en las Instituciones de Educación Superior públicas y privadas referente a la curricula y actualización de los programas de estudio obedece al enfoque bajo el modelo de competencias que están usando las universidades, aunado a las certificaciones por parte de organismos acreditadores nacionales e internacionales que promueven el uso de competencias docentes y competencias de alumnos en los programas de las materias.

En la actualidad se presentan diferentes factores que obligan a las Instituciones de Educación Superior a reaccionar con mayor rapidez para continuar ofreciendo sus programas educativos, por el uso de nuevas tecnologías que se desarrollan día y a día y los cambios por los mercados y la gran competencia que existe en el mercado laboral.

El cambio en los programas de las materias de un programa educativo siempre se encuentra presente y es uno de los aspectos más críticos de las universidades, ya que es más frecuente su autoevaluación y su impacto más amplio en el entorno de la Sociedad.

La importancia de evaluar las competencias de los alumnos a través de un socio drama y establecer la rúbrica conforme a lo establecido en el programa educativo de mercadotecnia, del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de

Guadalajara radica en la hipótesis generalizada de que las universidades deben estar en constante transformación, y por lo mismo, es de gran trascendencia comprender la manera en que la Universidad de Guadalajara cambia y se transforma de acuerdo a su plan institucional de desarrollo establecido por las autoridades universitarias.

Por lo que resulta de interés conocer cuáles son las competencias establecidas por parte de organizaciones como la Asociación Nacional de Facultades de Contaduría y Administración (ANFECA) y el Centro Nacional de Valuación (CENEVAL) y el Consejo Acreditador de Escuelas Ciencias Económico Administrativas (CACECA) y sus factores que intervienen en el cambio del proceso educativo a nivel superior, . Así como la resistencia al cambio que con frecuencia se presenta en el modelo educativo, y que la Universidad de Guadalajara forma parte de un cambio en la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior.

Por lo anterior es conveniente utilizar las diferentes herramientas y técnicas educativas para llevar a cabo y cumplir las competencias a través de un socio drama de una entrevista personal como parte de un proceso de cambio y aplicando competencias en la licenciatura de mercadotecnia del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.

Marco teórico

El proceso de implantación de técnicas académicas bajo el modelo de método de proyectos en la Lic. En mercadotecnia no es fácil, ya que las Universidades enfrentan una serie de problemas de todo tipo que dificultan o inhiben su implantación. La importancia de elaborar socio dramas como técnica académica y su rúbrica, radica en que las instituciones de educación superior son dinámicas, por lo que están en constante transformación, y por ello es de gran trascendencia entender la forma en que los programas de estudio cada día tengan un enfoque basado en competencias, teniendo en cuenta los deberes y saberes.

El método de proyectos emerge de una visión de la educación en la cual los estudiantes toman una mayor responsabilidad de su propio aprendizaje y en donde aplican, en proyectos reales, las habilidades y conocimientos adquiridos en el salón de clase.

De acuerdo a la conceptualización del taller sobre el Método de Proyectos como técnica didáctica l PDHD y puede ser consultado en: http://cursosls.sistema.itesm.mx/Home.nsf/. El método de proyectos busca enfrentar a los alumnos a situaciones que los lleven a rescatar, comprender y aplicar aquello que aprenden como una herramienta para resolver problemas o proponer mejoras en las comunidades en donde se desenvuelven.

Cuando se utiliza el método de proyectos como estrategia, los estudiantes estimulan sus habilidades más fuertes y desarrollan algunas nuevas. Se motiva en ellos el amor por el aprendizaje, un sentimiento de responsabilidad y esfuerzo y un entendimiento del rol tan importante que tienen en sus comunidades.

Los estudiantes buscan soluciones a problemas no triviales al:
Hacer y depurar preguntas.
Debatir ideas.
Hacer predicciones.
Diseñar planes y/o experimentos.
Recolectar y analizar datos.
Establecer conclusiones.
Comunicar sus ideas y descubrimientos a otros.
Hacer nuevas preguntas.
Crear artefactos (Blumenfeld y otros, 1991).

Planteamiento del problema

El panorama laboral actual requiere de personas preparadas para llevar a cabo una entrevista laboral positiva en la cual sean beneficiados y puedan obtener el puesto que anhelan. Sin la preparación adecuada los candidatos a una vacante no podrán resultar beneficiados con la

contratación, al igual que el solicitar y contratar a su vez personal requiere de conocimientos para detectar las competencias que requiere el puesto que se pretende cubrir.

Un método en el cual hemos encontrado que es de una retención por parte del estudiante casi en un 100% es el de participar en un socio drama en el cual se ven las cualidades y defectos de los participantes y mediante una rúbrica se pueda verificar cuantitativamente el resultado de la misma

Diseño metodológico

Para el desarrollo de la presente investigación, hemos considerado pertinente utilizar el siguiente instrumento de recolección y análisis de datos, realizando una labor de revisión de fuentes documentales bibliográficas, a los efectos de estructurar el cuerpo teórico conceptual de la investigación. Así mismo, se complementará con revisión de fuentes de Internet e informaciones de prensa relacionadas con el objeto de estudio. Todo lo anterior, permitirá conformar una base documental adecuada y actualizada para sustentar metodológicamente la presente investigación.

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, el cual representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación que implica la recolección de datos cualitativos (Hernández Sampieri, 2010, p. 5).

Enfoque cualitativo: El cualitativo *"utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía la percepción del investigador, las vivencias de las personas y sus narraciones de una población"* (Hernández Etal, 2012; p.5) Para la recolección de datos de estudio de caso se aplican métodos y componentes del fenómeno en observación por medio de cuantificación.

Objetivos de la Investigación

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

I. ¿Cuáles son las competencias docentes y de alumnos que debe tener el programa educativo de la licenciatura en mercadotecnia de la Universidad de Guadalajara?

II. ¿Cómo debe ser un socio drama bajo el modelo de competencias que promueva deberes y saberes e una rúbrica de evaluación?

III. ¿Qué importancia se considera que tiene la entrevista personal dentro de un socio drama?

Objetivo

Evaluar las principales competencias y acciones que se enfrentan en una entrevista personal para los licenciados en mercadotecnia dentro de un socio drama, y proponer una rúbrica de evaluación acorde al programa educativo.

Hipótesis

Para guiar la presente investigación se han planteado dos hipótesis, la primera de ellas hace referencia a los elementos internos del programa educativo de mercadotecnia que pueden considerarse como barrera para la elaboración de acciones bajo el modelo de competencias, mientras que la segunda aborda los factores externos que pueden representar limitantes para implementar cambios en el socio drama como parte de una rúbrica.

H_1: La falta de conocimiento sobre las competencias docentes y de alumnos en un programa educativo, y la práctica a través de un socio drama es considerada la barrera interna más importante por parte de la asignatura de Ventas en el programa educativo de mercadotecnia para integrar un plan de negocios con acciones de Responsabilidad Social.

H_2: La principal barrera externa que se considera es integrar acciones a través de las competencias de alumnos, por temor de los alumnos a un fracaso o acción y no tener conocimiento de las actividades que se llevan a cabo en una entrevista laboral

El diseño planteado para la investigación es No Experimental (Hernández S., et. al, 2010), al tratarse únicamente de observación, registro y evaluación de un socio drama a través de una rúbrica dentro de la asignatura de ventas. El análisis característico de éste tipo de diseño, será realizado en secuencia a las etapas anteriores para responder las preguntas de investigación planteadas y desarrollar la propuesta de rubrica como como producto del proyecto en la materia de ventas.

Sujeto y objeto de estudio

Existen dos elementos que constituyen la estructura de la investigación como sistema, cuya interacción genera el proceso de conocimiento; estos elementos son el sujeto y el objeto de estudio.

Para los fines de esta investigación el sujeto de estudio serán los alumnos de la licenciatura en mercadotecnia que el universo es de 720 alumnos, la muestra será de 40 a 120 dependiendo la oferta académica de la asignatura de Ventas en el semestre, cuya justificación se señaló en la delimitación de la investigación.

Mientras el objeto de estudio que servirá como punto de partida para realizar la rúbrica, consiste en la elaboración de un socio drama de una entrevista laboral, tomando en cuenta los requisitos, barreras y beneficios que este socio drama puede implicar.

Recolección y procesamiento de la información

Tomando como base el estudio elaborado por Lavín (2010), en el cual se menciona a dos unidades de análisis, Cuerpos Académicos de las Facultades de Negocios y Escuelas de Negocios afiliadas a la ANFECA y por los miembros del Consejo Nacional Directivo de esta asociación en México, en el cual nos indica las competencias, habilidades y actitudes genéricas a tomar en consideración donde se menciona la capacidad de aplicar los conocimientos, capacidad de conducir y motivar metas comunes, capacidad de abstracción análisis y síntesis, habilidades en el uso de las TICs, habilidades interpersonales, conocimiento sobre el área de estudio de la profesión, capacidad de investigación, capacidad de trabajo en equipo, capacidad de comunicación oral y escrita, capacidad de crítica y auto crítica.

Dada la experiencia de estos investigadores, se pudo hacer un grupo de ítems que formaron la base de la cual se pudo hacer una personalización de dicho modelo. Cómo lo dicta la rúbrica de la Association of American Collages and Universities, de la cual se desprende el de expresiones orales, el cual es la base para la elaboración del formato elaborado.

Tomando como base al sistema RubiStar, nos permitimos elaborar y generar las rúbricas que se adaptan en este proceso de selección. López (2014), en su artículo Cómo construir rubricas o matrices de valoración, nos da la recomendación de dicha página, ya que han realizo un seguimiento a esta, la cual se recomienda ampliamente para la elaboración de este tipo de materiales.

En su Informe final- Proyecto Tuning en América Latina, 2008, Reflexiones y perspectivas De la educación Superior en América Latina, nos indican las competencias genéricas acordadas para América Latina:

1. Capacidad de abstracción, análisis y síntesis.
2. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.
3. Capacidad para organizar y planificar el tiempo.
4. Conocimiento sobre el área de estudio y la profesión.
5. Responsabilidad social y compromiso ciudadano.
6. Capacidad de comunicación oral y escrita.
7. Capacidad de comunicación en un segundo idioma.
8. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación.
9. Capacidad de investigación.
10. Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente.
11. Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas.
12. Capacidad crítica y autocrítica.
13. Capacidad para actuar en nuevas situaciones.
14. Capacidad creativa.
15. Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.
16. Capacidad para tomar decisiones.
17. Capacidad de trabajo en equipo.
18. Habilidades interpersonales.
19. Capacidad de motivar y conducir hacia metas comunes.

20. Compromiso con la preservación del medio ambiente.
21. Compromiso con su medio-cultural.
22. Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad.
23. Habilidad para trabajar en contextos internacionales.
24. Habilidad para trabajar en forma autónoma.
25. Capacidad para formular y gestionar proyectos.
26. Compromiso ético.
27. Compromiso con la calidad.

En este mismo informe, se dio un listado de competencias específicas para el área de administración de empresas, las cuales están siendo aceptadas y no específica a aéreas, no pudiendo separar marketing de administración o ventas o planeación estratégica, etc.
Siendo nuestra muestra de ítems de esta rúbrica, y aplicada a nuestra área de interés.

Competencias específicas de Administración de Empresas:

1. Desarrollar un planteamiento estratégico, táctico y operativo.
2. Identificar y administrar los riesgos de negocios de las organizaciones.
3. Identificar y optimizar los procesos de negocios de las organizaciones.
4. Administrar un sistema logístico integral.
5. Desarrollar, implementar y gestionar de control administrativo.
6. Identificar las interrelaciones funcionales de la organización.
7. Evaluar el marco jurídico aplicado a la gestión empresarial.
8. Elaborar, evaluar y administrar proyectos empresariales en diferentes tipos de organizaciones.
9. Interpretar la información contable y la información financiera para la toma de decisiones gerenciales.
10. Usar la información contable y la información financiera para la toma de decisiones.
11. Tomar decisiones de inversión, financiamiento y gestión de recursos financieros en la empresa.
12. Ejercer el liderazgo para el logro y consecución de metas en la organización.
13. Administrar y desarrollar el talento humano en la organización.

14. Identificar aspectos éticos y culturales de impacto recíproco entre la organización y el entorno.
15. Mejorar e innovar los procesos administrativos.
16. Detectar oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos.
17. Utilizar las tecnologías de información y comunicación en la gestión.
18. Administrar la infraestructura tecnológica de una empresa.
19. Formular y optimizar sistemas de información para la gestión.
20. Formular planes de marketing

De estas competencias nosotros tomamos las que consideramos pertinentes y elaboramos nuestra rúbrica, estamos conscientes que dichas competencias pueden variar de acuerdo a lo que vayamos obteniendo como resultado de las mismas.

Resultados de la investigación de campo

Elaboración de rúbrica para proyecto educativo Socio drama: "Entrevista laboral".

Dimensiones	**%**	**Excelente 5**	**Bueno 4**	**Regular 3**	**Necesita mejoras 1**	**PTS**
Liderazgo	10%	Se hace una exposición por parte de los alumnos de los tipos de liderazgo que existen y si cumple	Si tiene conocimiento de liderazgo pero no lo ejerce adecuadamente en la entrevista	No manifiesta liderazgo en la entrevista no se ve que el alumno demuestre indicadores del mismo	Retraído, sin iniciativa, poca estima	

		con alguno de ellos se calificara de acuerdo al rango				
Asertividad	10%	El estudiante puede con precisión contestar casi todas las preguntas planteadas sobre el tema.	El estudiante puede con precisión contestar la mayoría de las preguntas planteadas sobre el tema.	El estudiante puede con precisión contestar unas pocas preguntas planteadas sobre el tema.	El estudiante no puede contestar las preguntas planteadas sobre el tema.	
Resolución de problemas	15%	Todos los contra-argumentos fueron precisos, relevantes y fuertes.	La mayoría de los contra-argumentos fueron precisos, relevantes y fuertes.	La mayoría de los contra-argumentos fueron precisos y relevantes, pero algunos fueron débiles.	Los contra-argumentos no fueron precisos y/o relevantes.	
Empatía	10%	El estudiante mostró gran entusiasmo y se centró en la tarea. Fue servicial a otros cuando se le pidió.	El estudiante mostró algo de entusiasmo y se centró en la tarea. Fue servicial a otros cuando se le pidió.	El estudiante sí trabajó, pero perdió la concentración o se frustró. No distrajo a otros.	El estudiante con frecuencia perdió la concentración o se frustró y distrajo a otros.	

Trabajo en equipo	10%	Demostró que si sabe tener personas bajo su mando y sabe cómo sacar lo mejor del equipo en cuanto a desempeño se refiere	Indica que si ha manejado personas pero titubea y no da seguridad en contestar,	No maneja personal	No solo no maneja personal, sino que rehuelle la pregunta.	
Roll playing	15%	El punto de vista, los argumentos y las soluciones propuestas fueron consistentes con el personaje.	El punto de vista, los argumentos y las soluciones propuestas estuvieron a menudo de acuerdo con el personaje.	El punto de vista, los argumentos y las soluciones propuestas estuvieron a veces de acuerdo con el personaje.	El punto de vista, los argumentos y las soluciones propuestas rara vez estuvieron de acuerdo con el personaje.	
Innovación (elementos requeridos)	10%	Los estudiantes incluyeron más información de la requerida.	Los estudiantes incluyeron toda la información requerida.	Los estudiantes incluyeron la mayor parte de la información requerida.	Los estudiantes no incluyeron toda la información requerida.	

Duración de la presentación	5 %	La duración de la presentación es de 10 minutos.	La duración de la presentación es de 9-8 minutos.	La duración de la presentación es de 7-6 minutos.	La duración de la presentación es de menos de 5 minutos.	
Presentación	15%	Atuendo de negocio, un aspecto muy profesional.	Atuendo de negocios casual.	Atuendo de negocios casual, pero llevaba zapatillas de lona o su atuendo aparenta estar arrugado.	El atuendo en general no es apropiado para la audiencia (pantalones vaqueros, camiseta y pantalones cortos).	
					Total de puntos:	

Conclusiones

El Proyecto Tuning América Latina define las competencias genéricas y específicas de las áreas económicas administrativas en su informe final, mismas que coinciden con Organismos como ANFECA. En las que destacan las siguientes: Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, Capacidad para organizar y planificar el tiempo, Conocimiento sobre el área de estudio y la profesión, Responsabilidad social y compromiso ciudadano, Capacidad de comunicación oral y escrita, Capacidad de comunicación en un segundo idioma, Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación, Capacidad de investigación, Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente, Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas, Capacidad crítica y autocrítica, Capacidad para actuar en nuevas situaciones, Capacidad creativa, Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas, Capacidad para tomar decisiones, Capacidad de trabajo en equipo, Desarrollar un planteamiento estratégico, táctico y operativo, Ejercer el

liderazgo para el logro y consecución de metas en la organización y Utilizar las tecnologías de información y comunicación en la gestión.

Estas competencias debemos empatarlas en los programas de estudio y reforzarlas con las actividades en aula, con el fin de contribuir a que los egresados de la licenciatura en Mercadotecnia desarrollen las mismas, y así, conformar un mercado laboral preparado a las situaciones del mercado actual.

En el programa de la asignatura de Ventas se establece que uno de los temas a estudiar es la gestión de personal del área de Ventas, el Socio drama de entrevista Laboral logra abordar la práctica de competencias genéricas y específicas, ya que la preparación previa a la Entrevista permite al alumno comprender la importancia de desarrollar un planteamiento estratégico, así como procesar y analizar información, y al llevar acabo la entrevista podrá simular la situación que presentará al desarrollar un proceso de selección de personal y desarrollar capacidades de resolución de problemas, evaluar su nivel de eficiencia en el proceso de comunicación oral y escrita por mencionar algunas.

La gran competencia en el mercado laboral genera que la selección de personal se vuelva selectiva y especializante, por lo que es de suma importancia que el capital humano cumpla con las competencias referidas a su área de especialización. Con el ejercicio del Socio drama el alumno es capaz de practicar, evaluar, y experimentar la situación de una entrevista de trabajo para seleccionar personal de área de ventas, así logrando identificar las debilidades y fortalezas para preparar un perfil de egreso más competitivo.

Bibliografía

AACU. (2010). VALUE Rubrics. Julio 07, 2015, de Association Of American Colleges & Universities Sitio web: www.aacu.org/value-rubrics

Artal, C. M. (2010*) Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores.* Madrid: ESIC Alfaomega.

Behar R., D. (2008). *Metodología de la Investigación.* Shalom.

Beneitone, P., Esquetini, C., González, J., Maletá, M., Siufi, G., & Wagenaar, R. (2007). Competencias Genéricas. *En Reflexiones y perspectivas de la Educación Superior en América Latina.* (33-70). España: Universidad de Deusto.

Beneitone, P., Esquetini, C., González, J., Maletá, M., Siufi, G., & Wagenaar, R. (2007). Competencias Específicas y enfoques de enseñanza, aprendizajes y evaluación. En*: En Reflexiones y perspectivas de la Educación Superior en América Latina*. (71-88). España: Universidad de Deusto.

Churchill, G., Ford, N. y Walker, O. (2004). *Administración de ventas*, México: McGraw Hill

Hair, J. F., Anderson, R. E., (2010) *Administración de Ventas: Relaciones y sociedades con el cliente*. México: Cengage Learning.

Hernández S., R., Fernández C., C., y Baptista L., M. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). México: McGraw Hill / Interamericana Editores.

Ingram, Thomas N., LaForge, Raymond W., Avila, Ramon A., Schwepker, Charles H., Jr., Charles H., & Wiliams, Michael R. (2015) *VTAS: Ventas*. México: Cengage Learning.

Jobber, D., Lancaster, G. (2011) *Administración de Ventas.* México: Pearson Education.

Lavín, J. Farías, G. (2010). Actualización docente. Julio 07, 2015, de *ANFECA* Sitio web: www.anfeca.unam.mx/docs/ponencias/2010/Actualizacion.pdf

Lira, D. (2014). Siete competencias indispensables en marketing. Julio 08, 2015, de *Profesionistas.org.mx* Sitio web: http://www.profesionistas.org.mx/siete-competencias-indispensables-en-marketing/

López, J. (2014). Cómo construir rúbricas o matrices de valoración. Julio 06, 2015, *de Eduteka* Sitio web: http://www.eduteka.org/MatrizValoracion.php3

RubiStar, (2008) http://rubistar.4teachers.org/index.php

Tuning AL. (2008). Competencias Específicas de Administración de Empresas. Julio 08, 2015, de *Tuning América Latina* Sitio web: http://tuning.unideusto.org/tuningal/index.php?option=content&task=view&id=230&Itemid=259

Tuning AL. (2008). Competencias Genéricas de América Latina. Julio 08, 2015, de *Tuning América Latina* Sitio web: http://tuning.unideusto.org/tuningal/index.php?option=content&task=view&id=217&Itemid=246

Brand Equity en las Tiendas de Conveniencia y su Tendencia en la Creación de Bienes de Consumo con Marca Propia

Francisco Javier López Cerpa[1]
Martha Filomena Muñoz Fajardo[2]
Ruth Zubillaga Alva[3]

[1]Universidad de Guadalajara - Departamento de Mercadotecnia, j_lopezcerpa@hotmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Departamento de Mercadotecnia, mfajardo@cucea.udg.mx
[3]Universidad de Guadalajara - Departamento de Administración, rzubilla@cucea.udg.mx

Resumen

En la actualidad las empresas deconveniencia han incrementado su participación a nivel nacional, con la expansión de sucursales en diferentes puntos del país, así como la introducción de marcas propias dentro de sus establecimientos, derivado de estrategias de penetración a nuevos segmentos, capturando gran parte del mercado de consumo que anteriormente no se había tomado en cuenta. Las tiendas de conveniencia han pasado por un proceso de transformación tanto en nuestro país como en el resto del mundo, derivado de nuevas condiciones de consumo y entornos económicos, políticos y sociales.

En la presente investigación se abordaran los antecedentes, su proceso de transformación, situación actual, datos estadísticos de sucursales, fusiones, y presencia de las tiendas de conveniencia en México, así como las estrategias utilizadas con el fin de incrementar su presencia a nivel nacional. Y un diagnosticoacerca de lo que será las tendencias de mercado de las tiendas Oxxo, Seven Ileven, Extra en los próximos años.

Palabras Clave: Marca, competencia, Tendencia

Abstract

Currently convenience companies have increased their participation at national level, with the expansion of branches in different parts of the country, and the introduction of own brands within its stores, derivative strategies to penetrate new segments, capturing much consumer market that previously had not been taken into account. Convenience stores have gone through a process of transformation both in our country and in the world, derived from new conditions of use and economic, political and social environments.

In this research, the background, its transformation process, current status, statistical data on branches, mergers, and presence of convenience stores in Mexico as well as the strategies used in order to increase its presence at the national level were addressed.

And a diagnosis about what will be market trends “Oxxo”, “Seven Eleven”, “Extra” stores in the coming years.

Keywords: Brand , Competition Trend

Introducción:

Las tiendas de conveniencia han pasado por un proceso de transformación tanto en nuestro país como en el resto del mundo, derivado de nuevas tendencias de mercado y factores, políticos, socioculturales y establecidas en puntos estratégicos de las principales ciudades dentro de México. Además de la creación de marcas propias a diferentes líneas de productos, estas tiendas de conveniencia cumplen con el objetivo de satisfacer las expectativas de los consumidores y maximizar sus beneficios a través de la venta de marcas propias en cada una de las tiendas establecidas, implementando nuevas estrategias de promoción exclusivas y creación de nuevos productos especializados con marca propia, que permiten mantener precios atractivos, así como la integración de servicios, lo que permite a los usuarios hacer un uso más eficiente del tiempo de compra en los establecimientos.

Cinco marcas se reparten el negocio de las tiendas de conveniencia en México, según la consultora Euromonitor: Oxxo, 7-Eleven, Extra, Mambo y Círculo K. Salvo Mambo, que cede el derecho de utilizar su marca a cambio de un determinado capital, el resto funciona a través de un contrato de comisión mercantil, lo que se traduce en que la compañía delega en una persona la facultad de desempeñar actividades en nombre y representación de la firma.

Las tiendas de conveniencia son un formato que observa gran crecimiento en México, de acuerdo con los datos ofrecidos por la firma de investigación de mercados, Euromonitor Internacional. El crecimiento más importante que está teniendo el mercado es a través de estos formatos pequeños.

Las tiendas de conveniencia se encuentran concentradas en las zonas metropolitanas debido a que son las que les generan mayores ingresos por metro cuadrado en piso de venta; se trata de un formato de proximidad que ha llegado a competir fuertemente con las tiendas tradicionales, que cuentan con la desventaja de estar poco profesionalizadas y tener recursos limitados para expansión”,

¿Cómo son vistas las marcas propias de tiendas de conveniencia hoy en día?

Las marcas propias en general son valoradas positivamente, la relación precio-calidad es lo mejor evaluado. Sus áreas de oportunidad son: mayor variedad de productos, que sean más notorias en los anaqueles y mayor comunicación e información sobre ellas.

64% de los hogares afirma que compra este tipo de marcas, pero en realidad en 9 de cada 10 hogares en un año lo hicieron. Esto da cuenta de que muchos hogares, sin saberlo, están comprando marcas propias. Y no es de extrañarse ya que al tener nombre no necesariamente relacionados con el nombre de la cadena, mucha gente las compran pensando que son una nueva marca sin saber que son marcas del distribuidor.

Objetivo: Identificar las marcas propias de las tiendas de conveniencia y conocer las tendencias de lanzamientos de nuevas líneas de productos de las tiendas OXXO Seven IIeven y Extra (hoy circulo K) establecidas en México

Objetivos específicos:

Comprender el avance de marcas propias en el comercio de bienes de consumo.
Identificar las principales marcas de productos en las tiendas de conveniencia

Planteamiento Metodológico

Para el desarrollo de la presente investigación, hemos considerado pertinente utilizar el siguiente instrumento de recolección y análisis de datos, realizando una labor de revisión de fuentes documentales bibliográficas, a los efectos de estructurar el cuerpo teórico conceptual de la investigación. Así mismo, se complementará con revisión de fuentes de Internet e informaciones de prensa relacionadas con el objeto de estudio. Todo lo anterior, permitirá conformar una base documental adecuada y actualizada para sustentar metodológicamente la presente investigación.

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, el cual representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación que implica la recolección de datos cualitativos (Hernández Sampieri, 2010, p. 5).

Enfoque cualitativo: El cualitativo *"utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía la percepción*

del investigador, las vivencias de las personas y sus narraciones de una población" (Hernández Etal, 2012; p.5) Para la recolección de datos de estudio de caso se aplican métodos y componentes del fenómeno en observación por medio de cuantificación.

Hipótesis:

Si las tiendas de conveniencia logran importantes economías de escala por la creación de marcas propias que ofrecen a los consumidores, entonces las tiendas de conveniencia, logran un balance favorable de efectos económicos, ambientales y sociales

Marco teórico

Staunton (2007) define a la Mercadotecnia: como un sistema total de actividades de negocio ideados para planear productos satisfactores de necesidades, asignarles precio, promoverlos y distribuirlos a los mercados meta, a fin de lograr los objetivos de la organización.

Kotler 2012 define el Brand equity o capital de marca es el valor añadido que se asigna a un producto o servicio a partir de la marca que ostentan, este valor puede reflejarse en la forma en que los consumidores piensan, sienten y actúan respecto de la marca, así como en los precios, la participación de mercado y la rentabilidad que genera la marca para la empresa.

El Brand equity (Kotler 2012) consta de cuatro componentes que son

- ✓ La diferenciación: mide hasta qué punto una marca se percibe como diferente a las demás, así como su impulso y liderazgo percibidos.
- ✓ La relevancia, mide la idoneidad y la amplitud del atractivo de la marca.
- ✓ La estima mide las percepciones de calidad y lealtad, en otras palabras, evalúa que tanta consideración y respeto propicia la marca
- ✓ Marca: cualquier signo o denominación que permite a cualquier empresa ser identificable en el mercado.

El concepto de marca (Kotler 2012) abarca los siguientes conceptos: palabras e imágenes, que son las formas más comunes de representar una marca. Pero también entran dentro del concepto de marca los símbolos, los signos sonoros, los dibujos, las cifras, las letras, las combinaciones de cifras con letras, las formas tridimensionales.

Según Stanton (2007) Un nombre de marca consiste en palabras, letras o números que se pueden enunciar verbalmente. Un símbolo de marca es la parte de ésta que aparece en forma de signo, trazo, dibujo, color o tipo de letras distintivos.

De acuerdo a Stanton (2007) Una marca registrada es la que ha adoptado un vendedor y recibe protección legal. (A la marca registrada para un servicio se ha dado en llamarle, lo que no es de sorprender, marca de servicio. Nuestro uso de la marca registrada abarca también la marca de servicio.) La marca registrada comprende no sólo el símbolo de la marca como mucha gente cree, sino también el nombre de la marca.

Stanton (2007) propone 5 puntos para seleccionar un buen nombre de una marca los cuales son:

- *Que sugiera algo acerca del producto, en particular sus beneficios y su uso.* Entre nombres que connotan beneficios tenemos, Beautyrest, Mr.ñ Goodwrench y Minute Rice. El uso del producto lo sugieren Dustbuster, Ticketron y los sillones La-Z-Boy.

- *Que sea fácil de pronunciar, deletrear y recordad.* Son útiles los nombres sencillos y breves, como Tide, Ban, Aim y Surf. Pero hasta en los nombres cortos hay algunos que no son fáciles de pronunciar para algunos consumidores, como Aetna e Inacom. Otras marcas tal vez no se ajusten a este criterio al menos no en Estados Unidos, como Frusen-Glädje (Helado de crema), Au Bon Pain (Productos de panadería) y Asashi (cerveza).

- *Que sea distintivo.* Las marcas con nombres como National, Star, Ideal, Unitet, Alled o Standard no cumplen con esto. Muchas empresas de servicio inician sus nombres con adjetivos que denotan fuerza y luego agregan una descripción del negocio, para crear marcas como Allied Van Lines y United Parcel Service; pero ¿Son nombres realmente distintivos?

- *Que se adapte a los agregados a la línea de productos.* Un nombre de familia, como Kellog, Lipton o Ford, tal vez sirva mejor para este propósito que otra denominación muy distintiva que sugiera los beneficios del producto. Cuando los Restaurantes de comida rápida agregaron desayunos a sus menús, el nombre de McDonald´s se ajustó mejor a esto que los de Burger King o Pizza Hut. De igual manera, nombres como

Alaska Airlines y Southwest Airlines pueden inhibir la expansión Geográfica más que un nombre como United Airlines.

- *Que se pueda presentar a registro y acoger a la protección legal.* La ley Lanham (Lanham Act), en su revisión de 1989, y otras leyes comprenden los nombres de marca.

Stanton (2007) nos dice que una de las principales estrategias de marca que se utilizan es la de Marketing de la producción entera en las propias marcas del productor; la cual nos dice que las compañías que descansan en sus propias marcas suelen ser muy grandes y estar muy bien financiadas y administradas. Maytag e IBM, por ejemplo, tienen amplias líneas de productos, sistemas de distribución bien establecidos y grandes participaciones del mercado. Las razones por las que un productor se apoya estrictamente en sus propias marcas se trataron en la sección anterior, relativa a la importancia del manejo de marca para el vendedor.

De acuerdo a Kotler (2006) ***Brand equity* basado en los consumidores** se define como el efecto diferenciador que surte la marca en la respuesta de los consumidores ante el marketing de la marca correspondiente. Se dice que una marca tiene un *Brand equity* positivo basado en los consumidores si éstos reaccionan más favorablemente ante un producto y ante su comercialización cuando identifican su marca que cuando no la identifican. Por otra parte, se dice que el *Brand equity* basado en los consumidores es negativo cuando éstos no reaccionan tan favorablemente ante las actividades de marketing de una marca en las mismas circunstancias.

Kotler (2006) nos dice que existen modelos de Brand equity que ofrecen perspectivas diferentes. A continuación se detallan cuatro de los modelos más consolidados

Valor activo de la marca. La agencia de publicidad Young and Rubicam (Y&R) desarrolló un modelo de *brand equity* denominado valor de activo de la marca (VAM). Según un estudio realizado a 200,000 consumidores de 40 países, el VAM arroja medidas comparativas del valor de marca de miles de marcas de cientos de categorías diferentes. Existen cuatro componentes claves (o pilares) del *brand equity* según el VAM.

- La **diferenciación** mide como una marca se concibe de forma diferente a las demás.
- La **relevancia** mide la amplitud del atractivo de una marca.
- La **estima** mide el grado del aprecio y respeto que recibe una marca.

- El **conocimiento** mide el nivel de familiaridad e intimidad de los consumidores con la marca

Modelo de AAKER. El antiguo Catedrático de marketing de la Universidad de Berkeley, David Aaker, afirma que el *brand equity* está formado por cinco categorías de activos y pasivos vinculadas a una marca, que aumentan o disminuyen el valor que ofrece un producto o un servicio a una empresa o a los clientes de esta. Estas categorías son: **1.** Lealtad de marca, **2.** Conciencia de marca, **3.** Calidad percibida, **4.** Asociaciones de marca y **5.** Otros activos de marca como patentes, marcas registradas o relaciones de canal.

Según Aaker, un concepto especialmente importante para generar *brand equity* es la *identidad de marca*, es decir, el conjunto de asociaciones de marca exclusivas que representan qué significa la marca y qué promete a los consumidores.

Kotler (2006) señala que para crear un *brand equity* importante es necesario alcanzar la cúspide de la pirámide de marca, y esto sólo ocurrirá si los bloques anteriores se colocan en el lugar adecuado.

- **La prominencia de la marca** se refiere a la frecuencia y a la facilidad con la que se evoca la marca en las diferentes situaciones de compra o consumo.
- **El rendimiento de marca** se refiere al modo en el que el producto o servicio satisface las necesidades funcionales del consumidor.
- **La imagen de la marca** hace referencia a las propiedades extrínsecas del producto o servicio, incluidas las formas en que se intenta que la marca satisfaga las necesidades sociales y psicológicas del consumidor.
- **Los juicios de marca** se concentran en las opiniones y valoraciones personales del consumidor.
- **Los sentimientos de marca** son las respuestas emocionales del consumidor respecto a la marca.
- **La resonancia de la marca** se refiere a la naturaleza de la relación que mantiene el consumidor con la marca y a cómo cree el consumidor que sintoniza con esta última.

De acuerdo a la ANTAD, Tienda de conveniencia son los: comercios que por su ubicación u horario de atención presentan una ventaja con respecto al resto de los comercios del rubro. Por

lo general reciben esta denominación los comercios que están abiertos las 24Hs y que cuentan con productos de primera necesidad y productos que durante las horas nocturnas no se podrán conseguir en otro lado.

ANTAD; La Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales es una organización que agrupa a las 102 principales cadenas de tiendas en nuestro país

Stanton (2007) define a los bienes de conveniencia como un producto tangible que al consumidor le resulta cómodo adquirir sin procurar información adicional y que luego compra realmente con el mínimo de esfuerzo

Antecedentes de las tiendas departamentales:

Historia y evolución de las tiendas Oxxo

Es la cadena de tiendas más grande de Latinoamérica. Cuenta con más de 7,300 tiendas y día con día abren 2.6 tiendas en promedio. Forma parte del grupo Femsa que está formado por Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma y por Coca Cola Femsa.

Las primeras tiendas iniciaron en 1978 en la ciudad de Monterrey. En 1982 crearon los Comisionistas mercantiles comenzando así a concesionar las tiendas. En 1999 se inauguró la tienda número 1,000 y ese mismo año abrieron 270 tiendas.

La cadena cuenta con más de 10 centros de distribución y cuenta también con 5 tiendas en Colombia. Durante el 2009 el 40% de sus ingresos provinieron de la venta de bebidas. Su personal asciende a más de 22,900 personas.

El concepto de Oxxo está diseñado para satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciéndoles productos de primera necesidad, pago de servicios las 24 horas del día los 365 días del año. Es también el principal cliente de Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma ya que adquiere el 13% del volumen nacional.

Información obtenida el día 26/07/2010 del sitio www.oxxo.com.mx

Historia y evolución de las tiendas Seven Ileven

7 – Eleven fue fundada en 1976 en Monterrey, Nuevo León, con la asociación de Grupo Chapa y 7-Eleven Inc. Hoy en día es una cadena de tiendas de conveniencia que operan las 24 horas, cuenta con más de 1,000 puntos de venta ubicados en varias zonas de la República como Coahuila, Distrito

Federal, Estado de México, Nuevo León Jalisco, Tamaulipas, Baja California Norte, Quintana Roo y Yucatán.

La cadena cuenta con 4 centros de distribución ubicados en Monterrey, Guadalajara, México y Baja California y cuenta con una flota de 250 unidades aproximadamente a través de Grupo Chapa que da servicio exclusivo en logística, almacenaje y distribución.

* Información obtenida del sitio www.7-eleven.com.mx el día 13 de julio de 2010.

Historia y evolución de las tiendas Circulo K (Extra)

Círculo K inició operaciones en 2006 con la compra de 15 sucursales de tiendas de conveniencia y la firma de la franquicia de las tiendas Círculo K para todo el país, de acuerdo al comunicado. Con la adquisición de tiendas Extra, Círculo K operará un número superior a 1,000 sucursales en todo el país.

La empresa tiene el soporte de Kaltex, firma mexicana que opera en el mercado textil y que, a través de esta operación, consolida su división comercial formada por más de 500 puntos de venta bajo la marca Milano, para llegar a más de 1,600 tiendas.

Fuente: con expansión.com 10/02/2014 http://www.cnnexpansion.com/negocios/2014/02/10/grupo-modelo-vendera-sus-tiendas-extra

Diseño de la investigación

Tabla 1 Marcas propias de Oxxo

	Marcas propias		
Línea de productos	Oxxo	Seven Ileven	Circulo K
Refrescos Aguas y jugos	Bioleve, Chevere, Hz Go	Refrescos: 7-Select Cola, 7-Select Lima Limón	Productos Genéricos
Galletas y botanas	Bitz, De la Esquina		
Alimentos preparados	Vikingos	Big Bite, Big Lunch	Productos Genéricos
Alimentos enlatados	Del Márquez, Nutralat, Luna Blanca,		
Artículos de limpieza	Azalea, Persuav, Olimpo, Tikytin		
Alimentos para mascotas	Nutra Dog		
Café	Andatti	Café Select,	Productos Genéricos
Varios	Festivo, Chevelada, Caporal	Frözt	Productos Genéricos

Fuente: Elaboración propia con datos de Antad

Presentación y análisis de resultados

Tienda de conveniencia.	Análisis de resultados
Oxxo	Al cierre de julio pasado, OXXO tenía operando 12 mil 204 tiendas de conveniencia en todo el país. OXXO sigue siendo "una gran opción para invertir en retail en México", argumentando que es el tercer retailer más grande en términos de ingresos en el país; el benchmark en ventas por metro cuadrado; el que tiene rentabilidad en línea respecto a las compañías líderes en el sector comercio; porque abre una tienda cada ocho horas, en promedio; y porque diariamente, cerca de 9 millones de personas compran algo en sus tiendas". **Fomento Económico Mexicano** (FEMSA), a través de sus **tiendas Oxxo,** lidera el mercado de las cadenas de comida rápida en el país, con 23.2% de participación, dejando atrás a **McDonald's, Burger King** y **Domino's Pizza**, de acuerdo con datos de **Euromonitor International.** En segundo lugar se encuentra **Subway**, con 8.7% de participación, seguido de McDonald's, con 7.8 por ciento. **Burger King y KFC** se encuentran en la cuarta y quinta posición, aunque la consultora ya no dio detalles de su participación. De acuerdo con el primer reporte trimestral de **FEMSA** este año, al 31 de marzo del 2015, había 13,007 tiendas Oxxo en el país. La diversidad de comida rápida que ofrece Oxxo va desde sus famosos **hot dogs Vikingo**, hasta su línea **O'Sabor,** presente en algunas de sus tiendas y que ofrece desde burritos hasta tortas. Fuente: el economista.com.mx http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/07/19/oxxo-mejor-alimentado-sector-comida-rapida
Seven Ileven	Tras un largo proceso, finalmente se concretó el acuerdo mediante el cual **FEMSA** ingresará a Chile, específicamente al **mercado farmacéutico.** La compañía mexicana informó que adquirirá el 60% del capital de **Socofar,** el grupo local que opera las marcas **Cruz Verde, Maicao y Farmasanitas** (Colombia).En un comunicado, la embotelladora y **minorista** mexicana detalló que el valor total de la compañía chilena incluyendo la deuda neta es de US$ 998 millones. Fuente: diario financiero.cl https://www.df.cl/noticias/empresas/actualidad/mexicana-femsa-cierra-acuerdo-para-adquirir-el-60-de-cruz-verde/2015-08-14/084108.html Se incorpora ahora la cadena de, mil ochocientas tiendas de 7 Eleven a través de la plataforma MasterCard, lo que facilitará las transacciones. Seven Eleven es también la primera cadena minorista que firmó convenio

	con la Consar para poder recibir aportaciones a las afores. Santander opera también con la red de corresponsales de OXXO y de Telecomm.
Circulo K	Una vez que la transacción reciba la aprobación de la Comisión Federal de Competencia, Círculo K subirá al tercer lugar del podio con 1,100 tiendas, "refuerza su presencia en la región central de México, a diferencia de la presencia relativamente fuerte de Oxxo en el norte del país", refirió en un documento Accival. Ante la avasalladora competencia que representa Oxxo y otros jugadores, **Grupo Modelo** ha decidido **frenar la expansión de sus cadenas Extra** y analizar si vende o mantiene la operación de esta unidad de negocio.De acuerdo con el director de finanzas de Grupo Modelo, Emilio Fullaondo, el sector de **cadenas de conveniencia** ha evolucionado de forma muy diferente, por lo cual la firma cervecera analiza diferentes opciones para su subsidiaria. "Ahora, más que hace unos años, estamos viendo hacia a donde movernos y cuál es el mejor destino para las **tiendas Extra** en el futuro", apuntó el directivo. Fullaondo reconoció que, en términos de **rentabilidad**, Modelo no ha logrado ser "exitoso" con el negocio de **Extra**, razón por la cual realizan ajustes en el **punto de venta** y la implementación de nuevos sistemas. Fuente: Milenio. 09/11/2011. http://impreso.milenio.com/node/9058157

De acuerdo a Alberto Carreón, (2014) columnista de Mercado 2.0 los Factores de crecimiento anual de las tiendas de conveniencia son:
Ubicación. Probablemente el factor de mayor relevancia para estos establecimientos, pues los podemos encontrar establecidos en gasolineras, centros comerciales, tiendas en las esquinas o zonas de alta circulación de personas, aeropuertos o centrales de autobuses, etc. Es decir, aprovechan cualquier punto ubicado en zonas de gran tráfico de personas.

- ✓ Tamaño. El piso de venta puede variar entre los 50 y 300 metros cuadrados, lo cual hace que su operación sea más controlada, manejable y de bajo costo.
- ✓ Horarios. Normalmente están abiertos las 24 horas los siete días de la semana, lo cual las convierte en tiendas de fácil acceso y muy flexibles ante el consumidor.
- ✓ Servicio. No solamente me refiero al personal capacitado en atender las necesidades de los consumidores, sino también el contar con el pago de otros servicios como luz, agua, depósitos bancarios, recargas de celular y en algunos casos hasta un espacio de estacionamiento.

- ✓ Tiempo de permanencia. El tiempo de permanencia es bajo, debido al tamaño y portafolio de productos que presentan, logrando con ello que el pago en el checkout sea rápido, atendiendo a cuidar el tiempo del shopper.

Los tres factores de Brand equity (kotler 2012) que deberán ser tomados en cuenta para el impulso de las marcas propias son.

1. La elección inicial de los elementos o identidades que conforman la marca (nombre, logotipo, símbolos, personajes, eslogan, jingles publicitarios y envase)
2. El producto o servicio y todas las actividades de marketing y los programas de refuerzo relacionados. (la marca debe crear su propio sello exclusivo a través de la distribución
3. Asociaciones transferidas indirectamente a la marca, mediante su vinculación con otra entidad

Conclusiones

Las tiendas de conveniencia tienen mayor presencia en las diferentes entidades del país. Esta evolución se sustenta en factores económicos, políticos y sociales que han favorecido el crecimiento rápido de éstas a lo largo del país, además como fuente de empleo teniendo con ello un efecto multiplicador en términos de bienestar.

OXXO sigue siendo "una gran opción para invertir en México", es el tercer retailer más grande en términos de ingresos en el país; el benchmark en ventas por metro cuadrado; es el que tiene rentabilidad en línea respecto a las compañías líderes en el sector comercio; porque abre una tienda cada ocho horas, en promedio; y porque diariamente, cerca de 9 millones de personas compran algo en sus tiendas".

De acuerdo con información de la agencia de investigación de mercados y de Accival, al cierre del 2012 la categoría de tiendas de conveniencia en México generó ventas por 6,948.8 millones de dólares y tuvo un crecimiento de 39.3% del 2007 a dicho año. Los tres principales jugadores del sector son Oxxo, de Femsa, con una participación en el mercado aproximada de 76.8% y 11,210 tiendas, seguido por 7-Eleven, de Seven& I Holdings Co, quien se hace con 11.2% del mercado y opera 1,600 tiendas, y en tercer lugar se ubicaba Grupo Modelo, con 5.6% de participación del mercado.

En lo que se refiere al consumidor, a diferencia de otros sectores, respecto de éste puede decirse que el contacto es permanente debido al tipo de productos que se comercializan a través de él. Prácticamente todos los días, los consumidores recurrimos a alguno de las tiendas de conveniencia, para adquirir, artículos personales, para el hogar, entre otros.

En México, las tiendas de conveniencia Oxxo, Seven Ileven y Circulo K, han tenido éxito debido a los productos con marca propia que ofrecen cada uno de ellos ya sea en su segmento de comida rápida o su segmento de abarrotes y repostería, debido a que las clientes prefieren realizar compras que impliquen un menor desembolso por ocasión, aunque esto implique mayor número de visitas al establecimiento. A diferencia de lo que pasa en los supermercados, donde las personas buscan alimentos para preparar o abarrotes especializados ya sea de limpieza o de consumo básico y realizar compras por un ticket mayor.

La gran fortaleza que cuentan las tiendas de conveniencia es la cercanía, así mismo Oxxo y Seven Ileven cuentan con un amplio horario de atención (24 horas, 365 días,

En cuanto a la participación del mercado Oxxo, cuenta con una amplia ventaja sobre su mas cercano competidor que es Seven Ileven que se ubica como la segunda cadena de tiendas de conveniencia más grande en México en términos de unidades con una red de 1,281 locales, de acuerdo con información de la empresa, lo que le da una participación de 7.3%, seguido por Círculo K, que el año pasado compró a Grupo Modelo su cadena Tiendas Extra y con lo que alcanzó una participación de 5.9% al pasar de 150 a 1,028 unidades.

Referencias bibliográficas

www.antad.net (consulta Febrero – Septiembre 2014)

David, Fred R. (2003), "*Conceptos de administración estratégica*", Editorial Pearson 282-287

www.df.cl/noticias/empresas/actualidad/mexicana-femsa-cierra-acuerdo-para-adquirir-el-60-de-cruz-verde/2015-08-14/084108.html

www.gcretailindetail.com/noticias-cadenas-de-mexico/conveniencia/7--Eleven/ (consultada septiembre de 2014)

Kotler, Philip, Keller, Kevin Lane (2012),"*Dirección de Marketing*", Editorial Pearson 324-339

Merca 2.0, Carreón Alberto, (2014) columna del 23 de junio de 2014
Www..milenio.com/node/9058157

Mintzberg, Henry, Quinn, James Brian, (1993) "*El proceso estratégico*", Editorial Prentice Hall 63-78

www.oxxo.com (consulta septiembre de 2014)

Stanton, William J. Etzel, Michael J. Walker, Bruce J. (2007) "*Fundamentos de marketing*", Editorial Mc Graw Hill 92-103

Thompson Jr, Arthur A. Strickland III, A.J. Gamble, John E. (2007), "*Administración estratégica, teoría y casos*". Editorial Mc Graw Hill. 147-162

El Comercio del Chapulín de Milpa como Fomento a la Economía de Morelia y de sus Tenencias: Chiquimitío y Santiago Undameo

María Eugenia Romero Olvera[1]
Ma Yolanda Hernández Bucio[2]
Angélica Ana Porras Navarro Olvera[3]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, mero_67@yahoo.com.mx
[2]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, mayolb15@hotmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, a.ana.porras@gmail.com

El Comercio del Chapulín de Milpa como fomento a la Economía de Morelia y de sus tenencias: Chiquimitío y Santiago Undameo

Resumen

Los chapulines de milpa son grillos del género Sphenarium (Téllez- Jurado, 2014). La recolección y consumo de estos insectos puede significar el fin de los problemas de desnutrición en Morelia y sus comunidades, además, la comercialización de este insecto representa una jugosa actividad productiva. Por ello, el objetivo principal del presente trabajo fue proponer estrategias para su difusión y potencialización, para lograr incrementar la actividad económica del municipio de Morelia, y de sus áreas rurales. El resultado se enmarca, con los talleres de potencialización del consumo, comercialización y producción; con el Festival del Chapulín, en Umécuaro en el 2014 y en Chiquimitío en Noviembre del presente año, y con la difusión y seguimiento en otras tenencias del municipio.

Palabras clave: Comercialización, Chapulines, Economía y Desnutrición.

Chapulín As Food Solution And Development Of Economy Of Morelia And The Communities Of Chiquimitío And Santiago Undameo

Abstract

Chapulines are grasshoppers of the genus Sphenarium (Téllez- Jurado, 2014). The collect of these insects may signify the end of the malnutrition issues in Morelia and it's communities, in addition, marketing it represents a juicy productive activity. Therefore, the main research objective of this paper is to propose strategies for dissemination and potentiation, thereby increasing the economic activity of the municipality of Morelia and its rural areas with Chapulín Festival in Umécuaro in 2014 and in Chiquimitío November this year. with workshops potentiation of consumption, trade and production and dissemination and monitoring of other holdings town.

Keywords: Commerce, Chapulines, Malnutrition and Economy.

Introducción

En el mundo 1,200 millones de personas viven en pobreza extrema y cerca de 805 millones de personas padecen inseguridad alimentaria. En México, cerca de 20 millones de personas

sufren pobreza alimentaria. (FAO, 2014). La entomofagia, que es la práctica de comer insectos, es común en regiones de África, Asia y Latinoamérica, la cual es vista como una solución viable a esta problemática que traspasa fronteras. México, en particular, es un país privilegiado por la gran variedad de especies de insectos que habitan en todo el territorio. Una especie que podría contribuir a minar el hambre en nuestro país por su alto valor nutricional está siendo exterminada al ser considerada una amenaza para los cultivos de frijol, maíz, sorgo y alfalfa: el chapulín de milpa en su variedad Sphenarium purpurascens (Téllez- Jurado, 2014). Tanto las personas como el medio ambiente podrían beneficiarse, al reducir el uso de pesticidas utilizados para eliminar a este insecto, ya que es un alimento de alto valor nutricional y accesible. Además, la comercialización del chapulín de milpa, puede traer ganancias sustanciosas para las comunidades que se dediquen a esta práctica. En Michoacán, se trabaja para que esto sea una realidad. En Morelia y en dos de sus tenencias, Chiquimitío y Umécuaro (localizada en Santiago Undameo) se impulsó, a través de esta investigación, un evento que se inició en el año 2014 para fomentar la cultura del consumo del chapulín. Este evento es "El Festival del Chapulín", donde se ofertan productos comestibles elaborados con Chapulín, se hacen tarelleres de capacitaci´pn para los pobladores de las comunidades y se les explica el valor nutricional y de comercialización del mismo; además, con ello, se ha buscado movilizar la economía local y combatir los altos índices de desnutrición recolectando, procesando, consumiendo y comercializando este exótico majar. Este año se llevará a cabo su tercera edición en la tenencia de Chiquimitío, al noroeste de la capital michoacana, el 22 de Noviembre.

Desarrollo

Contexto Internacional

Uno de los principales problemas en el mundo es la desnutrición. En la lucha para erradicar el hambre, el Banco Mundial incrementó el financiamiento que destina a la agricultura a la cifra de entre 8000 millones a 10,000 millones de dólares anuales para mejorar las prácticas en el sector agrícola, elevar su productividad y la adaptación al cambio climático, sin embargo, esto no ha sido suficiente. Existen alrededor de 805 millones de personas que padecen inseguridad alimentaria en el mundo (FAO, 2014). A nivel mundial se debe elevar la producción de alimentos en un 70% para el 2015 acuerdo a datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). El 70% de las tierras agrícolas del mundo ya sea

directamente o indirectamente, están dedicadas a la producción de carne. También señala la FAO, que existen más de 1,900 especies de insectos que son consumidos como alimentos por los humanos.

Contexto Nacional y Estatal

En México, existen 23 millones de personas en pobreza alimentaria. De acuerdo al Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), a nivel nacional, Michoacán tiene el 32.2% de estos 23 millones. En Michoacán la población en pobreza extrema de alimentos tiene un porcentaje del 6.2% en las áreas rurales y del 5.9% en las urbanas. Por ello, se han buscado estrategias que disminuyan y a la vez fomente la economía de las entidades, una de ellas es el consumo y comercialización del chapulín de milpa.

El Chapulín de Milpa.

Chapulín proviene del náhuatl chapólin, de chapá[nia] que significa "rebotar", y ólli, "hule" ("insecto que brinca como pelota de hule") y es el nombre vulgar de algunos insectos ortópteros nativos de México y Estados Unidos. Se conocen alrededor de 30 mil especies de ortópteros en el mundo, y habitan principalmente en tierras tropicales y subtropicales.

Tabla 1: Taxonomía del Chapulín de Milpa.

Taxonomía del Chapulín	
Clase	Insecta
Orden	Orthoptera Suborden Caelifera/Ensifera
Familia	Acrididae
Géneros	Melanoplus, Brachystola, Sphenaium, Taenipoda, Chromacris

Fuente: (Huerta, Espinoza, Téllez- Jurado, 2014)

Las especies más comunes y con mayor importancia en México son: Melanoplus spp., Brachystola magna, Sphenarium purpurascens, Sphenarium mexicanus, Taeniopoda eques, y algunas especies de Chromacris versicolor, las cuales se encuentran principalmente en el Altiplano y Norte del territorio mexicano, en donde llegan a infestar hasta una superficie de 300,000 hectáreas aproximadamente, donde los cultivos de maíz, frijol, pastizales y hortalizas predominan (SAGARPA, 2012).

La densidad poblacional llega a variar de 1 hasta 50 chapulines por metro cuadrado, en casos extremos se llegan a encontrar más de 1,000 especímenes en la misma superficie en las dos

primeras fases de desarrollo. Las tres fases de desarrollo de los chapulines son: huevo, ninfa y adulto.

Algunas ventajas de los insectos son:

a) Proporcionan proteínas y nutrientes de alta calidad, emiten menos gases de efecto invernadero y de amoniaco, requieren menos espacio y menos agua.
b) Se reproducen rápidamente y con alta tasa de crecimiento.
c) Son muy versátiles para su consumo.
d) Plantean un riesgo reducido de trasmisión de enfermedades.
e) Puede recogerse directamente del medio de manera sencilla.

Tradición Gastronómica y Valor Nutricional

Los chapulines son un alimento que es consumido en México desde tiempos prehispánicos. Se consumen marinados en sal y limón, tostados con ajo y sal de gusano de maguey sobre el comal, fritos, etc. Es muy común el comerlos como botana, en tacos, sopes o en diferentes recetas desde ensaladas hasta guisados y sopas. Al prepararlos, se obtiene una mezcla de sabores inigualable. Entre sus beneficios para el organismo al consumir estos insectos se encontró que contienen entre 60 y 70% de proteínas de buena calidad, pueden ser igual o más nutritivos que la carne de res, pollo o cerdo.

Solo 100 gramos de carne de res contienen entre 54 y 57% de proteínas, mientras que 100 gramos de chapulines contienen entre 62 a 75% de la proteína necesaria para el consumo diario. Estos insectos tienen un alto contenido nutricional y es una excelente opción para complementar una dieta equilibrada. Debido a su popular y exótico sabor se han elaborado diferentes productos hechos a base de éstos como salsas, salchichas, botanas así como complementos para ciertos guisados.

Tabla 2. Minerales presentes en las diferentes variedades de chapulines.

	Minerales	Na	K	Ca	Zn	Fe	Mg
Sphenarium sp.	2.40	0.109	0.044	0.051	0.060	0.028	0.728
S. histrio	4.79	0.426	0.422	0.096	0.021	0.023	0.744
S. histrio, S. Purpurascens	8.33	7.049	0.250	0.115	0.017	0.016	0.354
S. purpurascens	2.14	0.609	0.377	0.112	0.042	0.018	0.424
S. spp.	5.56	0.915	0.068	0.120	0.032	0.044	0.824

Fuente: (Huerta, Espinoza, Téllez-Jurado, 2014).

La posibilidad de llevar a la mesa este exquisito alimento es posible debido a que su precio es aproximadamente 50 % menor al de la carne de res. El costo de producción del chapulín es bajo, implica captura, aislamiento, hervido, secado en horno o deshidratador solar, porque es bajo (de 30 a 50 pesos por kilogramo). El precio de venta en Morelia por el único proveedor es de $1'000.00 pesos por kilo de chapulín seco.

Especies En Michoacán

Las especies de chapulines que predominan en Michoacán son todas las de la familia Pyrgormophidae, los chapulines de los arbustos. También el Sphenarium purpurascens, el chapulín de la milpa, que es el que predomina. Todas ellas son usadas como consumo humano.

El Chapulín Visto Como Plaga

Datos del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) indican que la plaga del chapulín atacó a más de 300,000 hectáreas de sembradíos lo que causó la pérdida de entre el 50 y 60 % en granos básico, y de 30 a 40% en producción de forraje. En 2008 la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) lanzó una campaña contra el chapulín, presente en Chihuahua, Guanajuato, Puebla, Querétaro, Tlaxcala y Zacatecas. Desde hace siete años el gobierno federal ha gastado 28.6 millones de pesos en controlar la plaga, más una cantidad incuantificable por parte de los propios agricultores, así como de organismos estatales. El control de plagas más usado es el químico, con el uso de pesticidas.

En el 2014 se combatió la plaga del chapulín en 10 mil hectáreas de 120 comunidades en las tenencias de Morelia. En el 2015 se combatió la plaga en 15 mil hectáreas. Los productos químicos utilizados en el combate de plagas afectan las abejas que son polinizadores vitales para la alimentación y para la biodiversidad y están desapareciendo por el uso de plaguicidas, pero también afecta la salud del ser humano. De siete años a la fecha, la presencia del chapulín se ha reducido considerablemente en cultivos de maíz y frijol, disminuyendo de 500 a 60 insectos por metro cuadrado. Esto se ha logrado por el uso de insecticidas para eliminar la plaga y a partir de este año, la conformación de brigadas de fumigación. La Dirección de Desarrollo Rural, en apoyo a los agricultores, otorgó descuentos de hasta el 50 por ciento en el

insecticida aplicado. Las brigadas de fumigación actuaron principalmente en Tiripetío, Teremendo de los Reyes, Capula, Tacícuaro y Cuto, lugares con el mayor número de cultivos.

El segundo control de plagas más empleado en el mundo es el biológico, el cual se basa en las relaciones de depredación entre especies, es decir, quién se come a quién. Se busca alguna especie que pueda depredar a la plaga y se introduce al cultivo. Así se evitan los químicos y sus efectos secundarios. Los agricultores y empresas agrícolas consideran a esta especie una plaga, incluso está catalogada como una de las plagas más importantes y feroces para los cultivos. Sin embargo, la recolección del chapulín de milpa puede resultar ser un método de control alternativo mucho más eficaz y rentable.

Propuestas

Festival Del Chapulín

El Festival del Chapulín se lleva a cabo desde el año 2013. Este evento nació bajo la premisa principal de mejorar la calidad de vida de las comunidades de Morelia. El Ayuntamiento de la capital michoacana, en coordinación con el Consejo Ciudadano son quienes organizan, coordinan y realizan dicho festival. Los objetivos que se persiguen con el consumo del chapulín, los cuales este festival busca incentivar, son las siguientes:

1. Abatir la plaga del chapulín, desincentivar la aplicación de plaguicidas químicos dañinos para la salud y al ambiente.
2. Incentivar el consumo de alimentos nutritivos en el entorno familiar y particularmente mejorar los indicadores de peso y talla en los niños.
3. Aumentar producción de alimentos y la fuente de ingresos de las personas de las zonas rurales, como una alternativa productiva.
4. Fortalecer la Soberanía alimentaria mediante el conocimiento de los beneficios del chapulín.

La primera edición de este festival fue en Morelia en el año 2013. La segunda fue en el 2014 en Umécuaro, comunidad perteneciente a la tenencia Santiago Undameo. El tercer Festival del Chapulín tendrá como sede la tenencia de Chiquimitío.

En este evento se degustan los diferentes platillos elaborados a base de chapulines; asimismo, se tiene como objetivo fomentar la detonación de la economía de la zona rural de Morelia, ya que la venta de este alimento permite que los habitantes de la zona obtengan un beneficio

directo. Además, se ofrecen capacitaciones gastronómicas, foros y actividades artísticas que promueven la riqueza de las tenencias de la ciudad.

Protocolo De Cosecha Del Chapulín Y Comercialización

La recolección se realiza utilizando, preferentemente redes de rastreo, aunque se puede realizar manualmente o cortando y sacudiendo la planta. La recolección de debe realizar durante las horas más frías del día, ya que los chapulines son animales poiquilotermos, es decir, que rigen su actividad por la temperatura del ambiente y están menos activos cuanto más frío el ambiente. Una vez recolectados se almacenan en una jaula y se dejan en ayuno durante un día, con el fin de eliminar el contenido del tubo digestivo y evitar sabores desagradables y amargos.

Tras el día de ayuno, los chapulines se colocan en una cámara de enfriamiento para inmovilizarlos y desechar a los chapulines que no cumplan con las características deseables. Posteriormente se les da ligero lavado con agua para eliminar restos de heces o de hojas y dejarlos listos para la cocción que puede ser en agua, asados o fritos. La cocción se realiza vertiendo los chapulines en recipientes de cualquier material pero se prefiere utilizar los de acero inoxidable, con agua salada hirviendo y se remueven constantemente manteniendo el fuego bajo, hasta que viran a color rojo vivo, cosa que sucede en cuestión de 3 a 10 minutos, generalmente esto sucede a los 5 minutos en promedio. En ese momento se retiran utilizando coladores grandes de tela metálica con un diámetro amplio y se transfieren a bastidores rectangulares de 80 x 40 centímetros con malla de 1 milímetro de diámetro, en donde se distribuyen con movimientos suaves sobre la superficie para eliminar el agua restante y pasarlos posteriormente a una estufa de secado con una temperatura de 35 a 60 grados centígrados, preferentemente a 50 grados centígrados para no desnaturalizar sus proteínas. Se mantienen en estas condiciones durante dos o tres días.

Una vez transcurrido el tiempo de secado, se transfieren los chapulines a una mesa para separarlos manualmente, agruparlos por tamaños y formar lotes homogéneos, desechando los especímenes que no cumplan con los estándares de calidad y se procede a su preparación y condimentación que consiste en agregarles condimentos como jugo de limón, ajo molido, chiles de diferentes variedades, pimentón, pimienta, entre otros. Los condimentos pueden varia en proporción y en función al producto terminado que se requiere. Los chapulines ya preparados, están listos para ser envasados y comercializados.

El procesamiento de los chapulines de la presente invención está concebido para que el procedimiento sea homogéneo, pueda ser repetible y confiable con cualquier cosecha de chapulines. Para lograrlo se deben establecer estándares de las variables involucradas en cada uno de los pasos para determinar la norma de elaboración del producto. Los gases de efecto invernadero producidos por los insectos son considerablemente menores a los que genera el ganado.

Para producir un kilogramo de carne de res se necesitan 100 kilos de vegetales; para tener un kilo de chapulines se requieren 10 de vegetales. Además de no contaminar con plaguicidas, la venta semanal de 70 kilos de chapulines podría generar ganancias cercanas a los 4,000 pesos.

La Carne De Res En Contraste Con El Chapulín

El kilo de bistec de espaldilla, por ejemplo, se consigue actualmente a un precio promedio de 130 pesos pero hay lugares donde se comercializa hasta 148 pesos, cuando hace doce meses se vendía en 110 pesos, es decir por lo menos 19.33 pesos más, indican a su vez registros de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco).

La carne molida popular llega venderse hasta 100 pesos el kilo y la chuleta en un promedio de 151.93 pesos y como máximo en 171 pesos por kilo.

Un kilo de chapulín puede costar cerca de los 100 pesos. Puede durar varios meses y se puede usar en gran variedad de guisados y preparaciones.

Conclusiones

Tanto el control químico con insecticidas como el manual por medio de la recolección reducen significativamente las poblaciones de chapulín. Si bien el control químico lo hace en mayor medida, el control manual lo hace suficientemente bien como para que las poblaciones de chapulín no afecten al cultivo.

Por otro lado, el control por medio de recolección trae más beneficios que el control químico de la plaga: el beneficio de obtener un alimento completo, nutritivo y económico. Además, el beneficio económico es un gran aliciente para dedicarse a su recolección. Michoacán es un estado donde la inseguridad alimentaria tiene un porcentaje elevado, sin embargo, esta actividad, que además de impulsar la economía, puede frenar los altos índices de desnutrición sobre todo entre la población infantil y de la tercera edad.

“Si no existe una cultura de entomofagia (comer insectos), entonces debe crearse”, señala el informe “Insectos comestibles silvestres” publicado en 2014 por la FAO, en el que se resaltan

los beneficios nutrimentales de estos pequeños animales y los apuntala como una solución viable para la seguridad alimentaria que se requerirá para 2030, año en el que se proyecta que haya 9,000 millones de personas en el mundo. Esto se logrará mediante la innovación de recetas y menús en los restaurantes, diseño de nuevos productos alimenticios e impulsando talleres para que procesen el chapulín. El Festival del Chapulín fue concebido bajo estos preceptos, y el mayor de todos que es buscar una mejor calidad de vida para los michoacanos.

Referencias Bibliográficas

- Consideraciones para el Proceso Presupuestario 2015. CONEVAL. Recuperado el 23 de septiembre de 2015. URL: http://www.coneval.gob.mx/Informes/Evaluacion/Consideraciones_presupuestales/Consideraciones_presupuestales_2015.pdf
- González, Susana. (14 de mayo 2015) Sube al triple de inflación el precio de carne de res en último año. *La Jornada en línea.* Sección: Economía. Recuperado el 22 de septiembre de 2015. URL: http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/05/14/sube-al-triple-de-inflacion-el-precio-de-carne-de-res-en-ultimo-ano-9635.html
- Gutiérrez, G. y Ortíz, A. (2014) Chapulines: Un arma vs la desnutrición. *CNN Expansión*. Recuperado el 22 de septiembre de 2014. Web: cnnexpansion.com URL: http://www.cnnexpansion.com/especiales/2014/02/19/chapulines-un-arma-vs-la-desnutricion
- Gutiérrez, G. y Ortíz, A. (2014) Insectos serán el alimento del futuro. *CNN Expansión*. Recuperado el 22 de septiembre de 2014. Web: cnnexpansion.com URL: http://www.cnnexpansion.com/especiales/2014/02/19/insectos-seran-el-alimento-del-futuro
- Gutiérrez, G. y Ortíz, A. (2014) La carne que beneficiará a los mexicanos. *CNN Expansión*. Recuperado el 22 de septiembre de 2015. Web: cnnexpasion.com URL http://www.cnnexpansion.com/especiales/2014/02/19/chapulin-de-milpa-un-pequeno-devastador
- Gutiérrez, M., Ramos, A. (2015) Tercer Festival del Chapulín. Blog de Juan Anastacio Escobedo. Recuperado el 23 de septiembre de 2015. URL: http://issuu.com/juanescobedo/docs/3_festival_chapulin_cc.pptx?e=4759314/15143468#search

- http://www.smbb.com.mx/revista/Revista_2014_1/control_biologico.pdf
- Huerta, A., Espinoza, F., Téllez- Jurado, A., Maqueda, A. y Arana- Cuenca, A. (2014) Control biológico del chapulín en México. *Revista de la Sociedad Mexicana de Biotecnología y Bioingeniería.* Fecha de consulta: 23 de septiembre de 2014. URL:
- Jardines Guzmán, Brenda N. (2014) Chapulines. *Campañas y programas fitosanitarios.* Recuperado el 24 de septiembre de 2015. URL: http://senasica.gob.mx/?id=4523
- La contribución de los insectos a la seguridad alimentaria, los medios de vida y el medio ambiente.1-4. FAO. Recuperado el 22 de septiembre de 2015. URL: http://www.fao.org/docrep/018/i3264s/i3264s00.pdf

Unidad de Outsourcing de Mercadeo y Publicidad Para Empresas PYMES

José Mario Flores Frausto[1]
Ernesto Jonás Gutiérrez Espitia[2]

[1]Instituto Tecnológico de la Laguna, jose_mario96@hotmail.com
[2] Instituto Tecnológico de la Laguna, ejg.consulting@hotmail.com

Unidad de Outsourcing de Mercadeo y Publicidad Para Empresas PYMES

Resumen

Las empresas PYMES representan más del 95% del total de unidades económicas del país, generan alrededor del 50 % del PIB nacional y emplean a más del 70% de la población en el país, sin embargo son un sector que presentan rezagos en cuanto a competitividad, innovación, sistemas de administración estratégica, mercadotecnia, publicidad y demás aéreas de la gestión de negocio.

Este proyecto tiene la finalidad de poder encontrar nichos de mercado en áreas de Publicidad, Mercadotecnia y Finanzas para ofrecer por parte del Instituto Tecnológico de la Laguna (ITL) servicios de consultoría y asesoría de estas áreas empresariales a través de la modalidad de Outsourcing (servicio externo independiente).

Para esto se recopiló información mediante una encuesta de mercado, calculando el tamaño de muestra correspondiente, acerca del proceso de consultoría, y el funcionamiento de la misma, así como conocer sobre la importancia de las PYMES en México. Con la obtención de la misma acerca de cómo y dónde se encuentran los nichos de oportunidad de los servicios del Mercadeo, Publicidad y Finanzas, se realizo un análisis FODA del ITL comparándolo con las agencias privadas que prestan dichos servicios. Así mismo se realizo un estudio para conocer la factibilidad de crear una unidad consultora en mención para PYMES por parte del ITL. Posteriormente se diseño un sistema de gestión de la unidad consultora, que incluye la declaración de misión, visión, políticas, filosofía, organigrama, descripción de puestos, metodología, papeles de trabajo. Por último se elaboro un listado de los apoyos a PYMES que ofrece el municipio de Torreón, el gobierno del estado de Coahuila y la secretaria de economía a nivel federal, para poder incluirlos en las estrategias de apoyo a esos tipos de empresas. El resultado final arroja que existen realmente los nichos de mercado mencionados así como la factibilidad de crear una unidad consultora especializada en este tipo de servicio a las empresas PYMES, mediante la actividad de vinculación del ITL, además de hacer 10 trabajos de consultoría y asesoría a empresas Pymes de la Región Lagunera, y poner en práctica todo este proyecto.

Palabras Clave: Servicios de Outsourcing, Unidad de Consultoría, Nichos de mercado para servicios de Mercadeo, Publicidad y Finanzas, Vinculación ITL – Empresas PYMES. Proyecto en práctica.

Abstract

PYMES companies represent more than 95% of all economic units in the country, generating around 50% of GDP and employ over 70% of the economic active population in the country, yet they are a sector that present lags in competitiveness , innovation, strategic management systems, marketing, advertising and other management business.

This project has the purpose to find market niches in areas of Advertising, Marketing and Finance to offer from the Instituto Tecnologico de la Laguna (ITL) consulting and advisory services of these business areas through outsourcing mode (independent external service).

So, the information was collected using a market survey, calculating the size sample, about the consultation process, and the operation, and to learn about the importance of PYMES in Mexico. By obtaining the same about how and where to find the niche opportunity for Marketing, Advertising and Finance services, a FODA analysis of ITL compared with private agencies providing such services are performed. Also a study was conducted to explore the feasibility of creating a consulting unit wich is mentioned before for PYMES by the ITL. Later a system of management consulting unit, which includes the mission statement, vision, policies, philosophy, organizational structure, job descriptions, methodology, design work papers. Finally a list of support for PYMES offered by the city of Torreon, the State Government of Coahuila and the Secretary of Economy at the Federal level, to include strategies to support these types of companies was developed. The final result reveals that the niche markets mentioned also the feasibility of creating a consulting unit specializing in this type of service to PYMES companies through bonding activity ITL really exist, also were done 10 consulting works drive to empresas Pymes of the Región Lagunera, so make on practice this proyect.

Keywords: Outsourcing, Consulting Unit, Niche markets for marketing and advertising services, linking activities from ITL – PYMES Companies. Proyect on practice.

Introducción:

A pesar de que las empresas PYMES representan más del 95% del total de unidades económicas del país, generan alrededor del 50 % del PIB nacional y emplean a más del 70% de la población económicamente activas en el país, son un sector muy rezagado en cuanto a competitividad, innovación, administración estratégica, mercadotecnia, publicidad y finanzas además áreas de la gestión de negocio, por lo que se propone crear una unidad consultora, en modalidad de Outsourcing manejada por el Instituto Tecnológico de la Laguna(ITL), a través de su Departamento de Vinculación, para ayudar a este importante sector, además se involucra a los alumnos y profesores en las problemáticas empresariales de dicho sector, de una manera más enfocada a la práctica empresarial.

Los programas de desarrollo tecnológico y mercadeo buscan apoyar intensivamente a las pequeñas empresas de subsectores previamente seleccionados que presentan ventajas comparativas en el contexto de la economía nacional. El subsidio que da el estado para garantizar que las PYMES mejoren sus condiciones de productividad y competitividad frente a la dinámica de los mercados, debe orientarse a mejorar su tecnología (productiva, financiera, administrativa, mercadológica y organizativa). Para que la PYME sea exitosa debe tener una buena organización empresarial, con personal que participe en las decisiones de la empresa, con buena tecnología en la búsqueda de mercados, de acuerdo al nicho o mercado objetivo que pretenda cubrir, ser cuidadoso y actualizar su sistema productivo, con una modernización y cooperación del personal en los diferentes niveles de la organización, con un alto grado de innovación, para que así la empresa logre una mayor competitividad en el mercado nacional e internacional y sea una compañía de éxito.

En las empresas donde se llevaron a cabo las actividades de consultoría, demostraron en buena medida las aseveraciones que fueron trasmitidas en el cuestionario de investigación del este mercado.

Desarrollo:

A) Se elaboró un cuestionario de mercado para conocer los nichos de servicios de Outsourcing para actividades de Mercadeo y Publicidad que se indica en seguida:

Cuestionario para el Proyecto: Estudio de Mercado para poner en práctica una Unidad Consultora en Outsourcing de actividades Empresariales sobre Publicidad, Mercadeo y Finanzas, para Empresas PYMES, con el fin de fomentar la vinculación educativa - empresarial con el Instituto Tecnológico de la Laguna.

Buenos días/tardes,

En representación del INSTITUTO TECNOLOGICO DE LA LAGUNA estamos haciendo una encuesta para conocer la intención de las Pymes en obtener servicios de mercadeo y publicidad. Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar las siguientes preguntas? El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

Instrucciones: Encierre con un circulo, subraye o conteste la opción que le parezca más conveniente.

1. ¿Cómo podría considerar al Tecnológico de la laguna en cuanto al nivel académico y la preparación de sus estudiantes?

a) Universidad de gran prestigio *b) Universidad de mediano prestigio* *c) Universidad de poco prestigio*

2. Si el ITL brindara servicios profesionales de consultoría, ¿le gustaría conocer los servicios que podría ofrecerle a su negocio en cuanto a mercadeo y publicidad?

a) Si *b) Posiblemente* *c) No*

3. ¿Cuál es su opinión acerca de las actividades de mercadeo y publicidad en su negocio?

a) Muy importantes *b) Poco importantes* *c) No las tomo en cuenta*

4. Si lo llegara a considerar, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en un servicio de consultoría en mercadeo publicidad para su negocio?

a) $ 500- $1500 *b) $1500-3000* *c) $ 3000-5000*

5. ¿Realiza o a realizado alguna actividad de mercadeo y publicidad en su negocio?(si la respuesta es afirmativa, pasar a la pregunta 5.1

a) Si *b) No*

¿Cuál de las siguientes actividades ha realizado?

a) Volanteo b) Lona c)Tarjetas de presentación d) Relaciones públicas
e) Anuncios en el periódico f) Anuncios en la radio
g) Otros (menciónelo) _____

6. De los siguientes elementos de identidad comercial, ¿cual tiene su negocio?

a) *Logotipo* *b) Slogan.* *c(Ambos* *d) Ninguno*

7. ¿Sabe quiénes son sus clientes y si estos están satisfechos con sus productos o servicios?

a) Si porque realizo estudios para saber que piensan de mis productos y servicios
b) Si, aunque desconozco si están satisfechos o no con mis productos o servicios
c) No, solamente vendo y no me interesa saber quién compra y si están satisfechos.

8. ¿Conoce quiénes son sus competidores y que hacen para atraer más clientes e incrementar sus ventas?

a) Sé quiénes son y regularmente analizo y comparo la forma que manejan su mercadeo y publicidad

b) Se quiénes son, pero no me interesa saber lo que hacen en sus labores de mercadeo y publicidad

c) Tengo poco conocimiento de ellos, me ocupo más por mi negocio

9. ¿Establece objetivos en mercadeo y publicidad?

a*) Si, además los redacto en un documento y hago conocimiento de todos en el negocio.*
b) Si, pero no es nada formal, lo pienso y desarrollo conforme pasa el tiempo.
c) No, como va trabajando el negocio voy tomando decisiones

10. ¿Conoce los apoyos que ofrece los gobiernos municipales, estatales y federales para las pymes?

a) Si los conozco y los he utilizado *b) Conozco algunos pero no los he utilizado,* *c) No los conozco*

11. ¿Usted ha acudido a alguna institución o persona para recibir servicios de consultoría, asesoría o capacitación para su negocio en mercadeo y publicidad?

a) Si *b) No* *c) Lo he pensado*

12. En caso de recibir una atención profesional y de calidad, así como obtener resultados positivos para su negocio, ¿recomendaría a otros los servicios del ITL?

a) *Si* *b) Posiblemente* *c) No*

Nombre del negocio_____

Nombre del propietario o encargado._____

Dirección._____

Tel._____

Correo electrónico_____

Número de empleados._____

Giro:_____

Sector:_____

Realizo: _____

Verifico: _____

B) Se determinó el tamaño de la muestra correspondiente:

Según las investigaciones realizadas, en el último censo económico del INEGI en el 2010 se muestra que hay alrededor de 26 773 unidades económicas en los municipios de Torreón Coah., Gómez Palacio y Lerdo Dgo. De las cuales el 90% son PYMES.

Para realizar el estudio, se tomó una muestra de 378 PYMES de un universo de 24,000, se aplicó el cuestionario y se utilizó el programa SPSS para la introducción de datos, analizar la información y generar tablas y gráficos que permiten dar una interpretación con fundamento.

FORMULA PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE UNA MUESTRA

Población conocida:

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

Datos:
N = 24,000 pymes
P = 0.5
e = .05
Nivel de confianza = 95%

$$n = \frac{24000\ (.05)\ (1-0.5)}{(24000-1)\,\frac{(0.05)^2}{(1.96)^2} + 0.5\,(1-0.5)}$$

$$n = 378$$

C) Se elaboró el estudio FODA del ITL vs Agencias de Consultoría:

Análisis FODA ITL vs Agencias de publicidad.

Fortalezas

- El Instituto Tecnológico de la Laguna cuenta con reconocimiento y aceptación de la comunidad lagunera.
- Cuenta con el personal capacitado para llevar a cabo las consultorías.
- Atención personalizada hacia los clientes PYMES.
- Amplia gamma de servicios.
- Precios accesibles a las posibilidades de las empresas.

Oportunidades

- Explotar el mercado de las PYMES que con frecuencia no es tomado en cuenta por las demás agencias
- El mercado meta no ha sido explotado por otro tipo de agencias de publicidad.

- Gran porcentaje de las empresas PYMES de la región están dispuestas a conocer los servicios que ofrece la agencia.
- Una cantidad extensa de las empresas PYMES no cuentan con ningún elemento de identidad comercial.

Debilidades

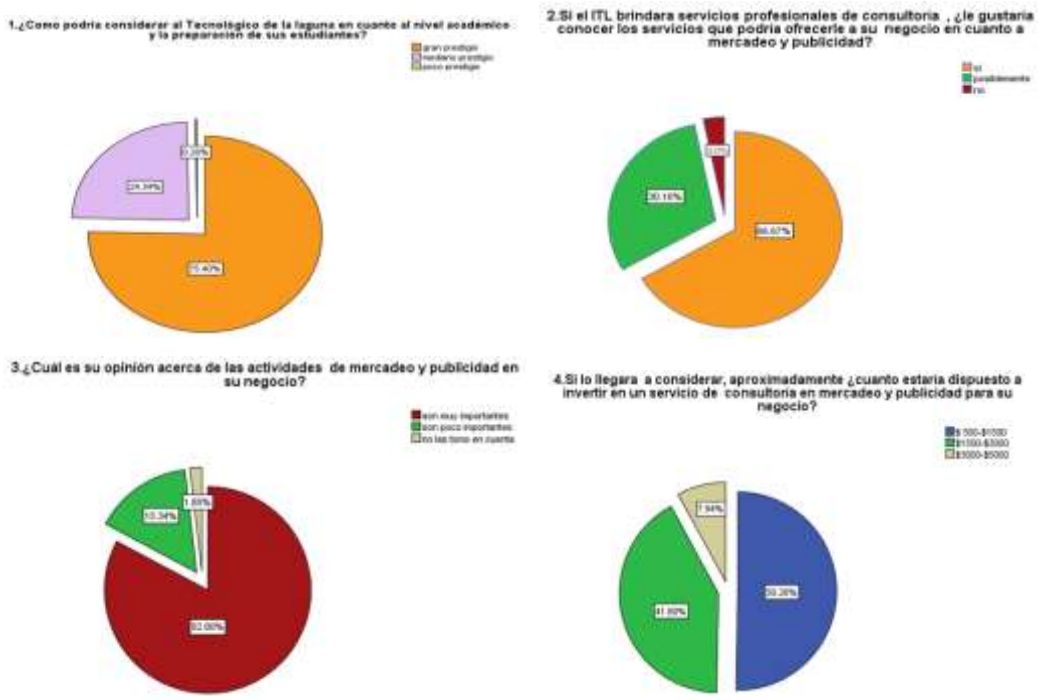
- El ser una agencia de nueva creación por lo que no cuenta con el reconocimiento de los clientes prospectos.
- No cuenta con la experiencia como la de las agencias ya establecidas.

Amenazas

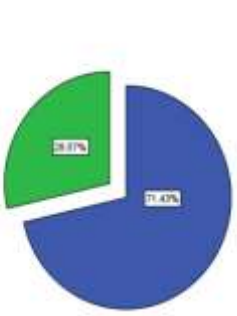
- Los problemas actuales de la economía.
- Grado menor de importancia en aspectos relacionados con la publicidad de las PYMES.
- La competitividad de las demás agencias publicitarias.

Resultados de la Investigacion de Mercado:

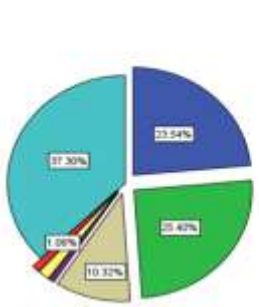
A) Graficas sobre la encuesta de mercado:



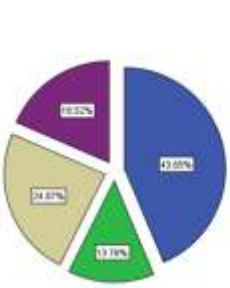
5.Realiza o a realizado alguna actividad de mercadeo y publicidad en su negocio?(si la respuesta es afirmativa, pasar a la pregunta



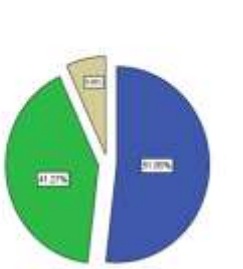
5.1¿cual de las siguientes actividades a realizado?



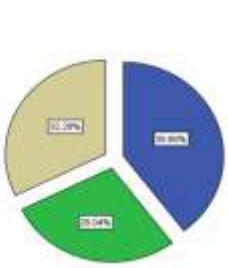
6.De los siguientes elementos de identidad comercial, ¿cual tiene su negocio?



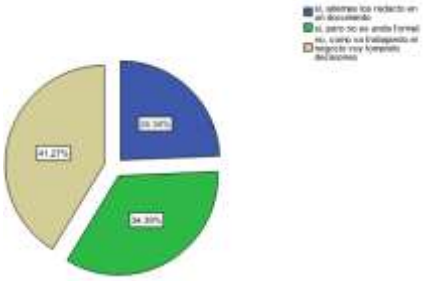
7.¿Sabe quienes son sus clientes y si estos estan contentos con sus productos o servicios?



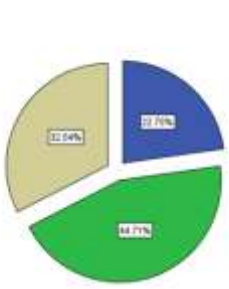
8.¿Conoce quienes son sus competidores y que es lo que hacen para atraer mas clientes e incrementar sus ventas?



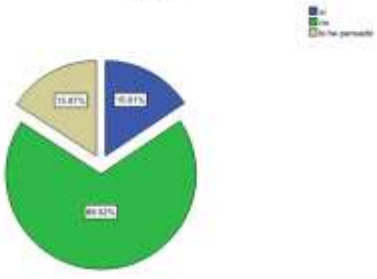
9.¿Establece objetivos en mercadeo y publicidad?

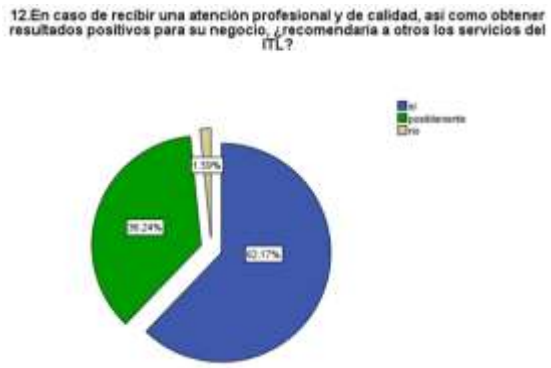


10.¿Conoce los apoyos que ofrece los gobiernos municipales, estatales y federales para las pymes?



11.¿Usted a acudido a alguna institución o persona para recibir servicios de consultoria, asesoria capacitación para su negocio en mercadeo y publicidad?





B) Resultados sobre la encuesta de mercado:

El 75.4 % de los empresarios PYMES considera al ITL como una institución con gran prestigio académico. Que en el caso de ofrecer servicios de consultoría en mercadeo y publicidad, más de la mitad, 66.7%, les gustaría conocer.

El 82.8 % de los empresarios PYMES considera como importantes las actividades de mercadeo y publicidad, además, el 50.3 % estarían dispuestos a invertir entre $ 500 - $ 1500 pesos y el 41.8 % entre $ 1500 - $ 3000 por una consultoría en mercadeo y publicidad.

El 71 % de las PYMES realiza o ha realizado actividades de mercadeo y publicidad, de las cuales el 37 % realiza más de una actividad de las que se menciona en la encuesta, y además el 23.5 % realiza solo volanteo, el 25.4% tiene una lona en su negocio, el 10% de los empresarios utiliza tarjetas de presentación.

El 43% de las PYMES cuentan solamente con logotipo, el 13.8 % con slogan, el 24.1 % con ambos y el 18.5 % con ningún elemento de identidad comercial.

El 93.1 % de las PYMES sabe quiénes son sus clientes, sin embargo un poco más de la mitad, el 51.9% realiza estudios para saber que piensan sobre sus productos o servicios, y un poco menos de la mitad, el 41.3% desconoce si están contentos o no con sus productos o servicios

El 67.7% de las PYMES sabe quiénes son sus competidores y el 39.7% analiza sus estrategias de ventas, el 32.3 % tiene poco conocimiento sobre sus competidores.

El 47 % de las PYMES no establece objetivos de mercadeo y publicidad, y el 58.7% si lo hace, pero solamente el 24.3% los redacta y los formaliza.

El 44.7% de los empresarios PYMES conoce algunos programas de apoyo a sus empresas, pero no los utiliza, el 22.8% si los utiliza y el 32.5% no los conoce.

Más de la mitad de las PYMES, el 68.5% no ha recibido servicios de consultoría, asesoría o capacitación en mercadeo y publicidad., el 15% si lo ha hecho y el otro15% lo ha pensado.

En caso de recibir una atención profesional y de calidad, así como obtener resultados positivos para su negocio, el 62% recomendaría el servicio y el 36.2% posiblemente, lo haría. Definición de la unidad consultora:

MODELO DE GESTION DE LA UNIDAD CONSULTORA.

MISIÓN

Servir como herramienta de práctica a los alumnos de la carrera de administración y de servicios para los propietarios de pequeñas y medianas empresas Proporcionando servicios de consultoría estratégica que contribuyan al desarrollo de las PYMES, satisfaciendo las necesidades y expectativas de nuestros clientes dándoles soluciones de calidad.

VISION

Ser una agencia líder en la implementación de soluciones, a través de la experiencia de los alumnos y profesores de la carrera de administración del instituto tecnológico de la laguna.

VALORES

Confidencialidad

- Responsabilidad
- Entusiasmo
- Lealtad
- Compromiso
- Honestidad
- Integridad

FILOSOFIA

- Trabajo en equipo
- Calidad
- Ambiente de trabajo

- Profesionalización

VENTAJAS

Se trabaja en conjunto para resolver problemas, buscar soluciones, y elaborar estrategias para crecer, y mejorar la imagen, la comunicación, la organización y el marketing en general. Ayudamos a implementar el modelo de negocio más adecuado a cada proyecto.

La Unidad ofrece Servicios de consultoría, que identifican el problema raíz dentro de un análisis de diagnóstico de las áreas de la empresa: administración, finanzas, mercadotecnia, producción y recursos humanos, guiándolos en un proceso de apoyo, atención y mejora continúa con soluciones de alto impacto y bajo costo.

La Unidad consultora provee de estrategias de marketing, está integrada por un equipo de expertos profesionales como son catedráticos y alumnos mediante la experiencia conocen a fondo los diferentes sectores del mercado en los cuales se trabaja para ofrecer el servicio adecuado a PYMES.

Se conoce que cada sector tiene características particulares cuyo conocimiento constituye, la clave para alcanzar el éxito y la máxima rentabilidad en las acciones que se emprenden.

Se soporta al cliente a identificar lo qué quiere cambiar de su situación actual y qué debe hacer para conseguir lo que quiere.

OBJETIVO

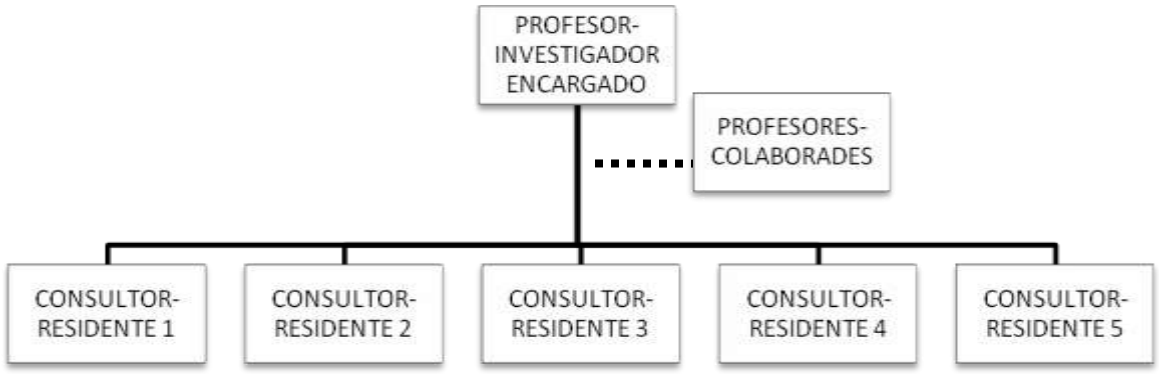
El objetivo es colaborar con la comunidad empresarial PYMES en el área de mercadeo y publicidad para ofrecer soluciones a la problemática objetivo o meta.

LA AGENCIA CONSULTORA OFRECE:

Independencia y Flexibilidad: Un servicio a la medida de las necesidades de cada empresa y valoración de planes de actuación propuestos de principio a fin o trabajar en colaboración con cualquier agencia de publicidad, estudio de diseño u otras empresas colaboradoras habituales en las acciones publicitarias y de marketing del cliente.

Cercanía: El equipo trabaja con la empresa en el área de diagnóstico y seguimiento de planes, convirtiéndonos en un colaborador, asegurando el correcto desarrollo de las acciones propuestas con absoluta agilidad y flexibilidad. Trasmite su Know How en temas de marketing y comunicación de forma que el propio equipo del cliente puede llegar a desarrollarlo de forma autónoma.

ORGANIGRAMA DE LA UNIDAD CONSULTORA.



Descripción de puestos.

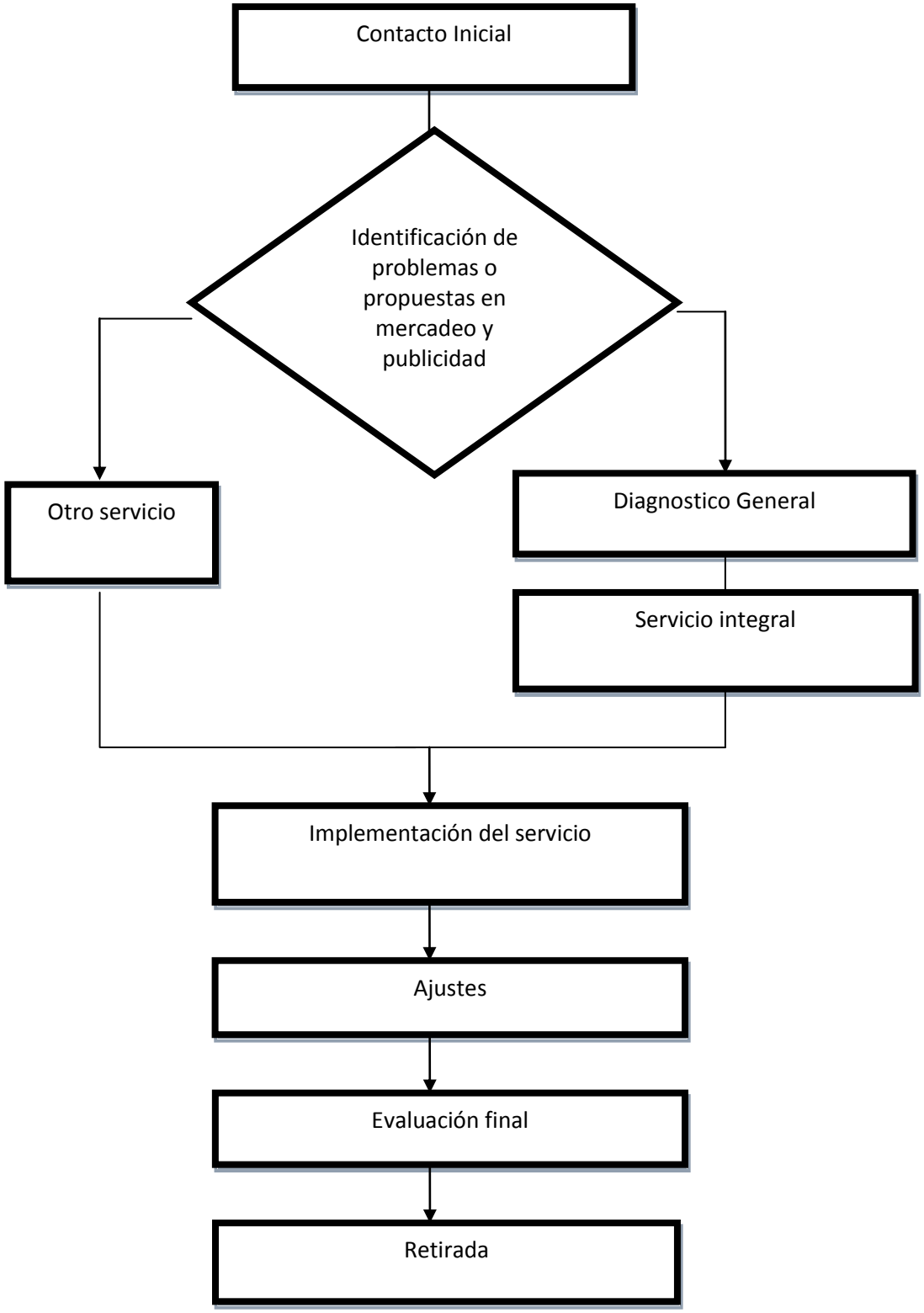
Profesor – Investigador. Es la persona encargada de coordinar las tareas y acciones de la unidad consultora,

Profesor - Colaborador. Es la persona que brinda apoyo auxiliar al equipo de consultores, será una persona especialista en un área en particular

Consultor - Residente. Es la persona encargada de ejecutar las acciones acordadas dentro de la unidad consultora, tiene el contacto directo con los clientes y es el encargado de proponer y aplicar las estrategias establecidas para cada cliente en particular.

C) Definición de Gestión de la unidad consultora:

Metodología de la unidad Outsourcing.


Contacto Inicial
Identificación de problemas o propuestas en mercadeo y publicidad
Otro servicio
Diagnostico General
Servicio integral
Implementación del servicio
Ajustes
Evaluación final
Retirada

Descripción del proceso de consultoría.

1. Contacto inicial. Cuando el empresario PYME acude con la empresa consultora del ITL, enseguida se le propone iniciar el proceso de consultoría o programar una visita, depende de la disposición de tiempo del empresario.

Se le pide que llene una ficha técnica que permitirá al equipo de consultores conocer las características del negocio.

2. Se escuchan los problemas que aquejan al cliente o en su caso propuestas que el cliente quiera implementar y se en listas

3. El equipo de consultores realiza una evaluación de dichos problemas o propuestas, y en base a eso, en primer lugar se le ofrece el servicio integral, que consta del desarrollo de un marketing plan, creación o mejoramiento del logotipo y la implementación del social media marketing.

Si el cliente lo que necesita es el diseño de una lona, volante, tríptico, tarjetas de presentación, logotipos imagen corporativa, o algún otro materia promocional, asesoría en campañas publicitarias , además de la elaboración y aplicación de encuestas, investigación de mercado, sistema de información de marketing, social media marketing, compradores misteriosos, llamadas misteriosas, ahí mismo se le hace la propuesta y se definen los términos de la consultoría, para su inmediata implementación.

4. Cuando haya elegido la opción del servicio integral, se le pide al cliente que conteste el cuestionario de diagnóstico, para tener una idea más general de cuál es la situación actual de la empresa en cuanto a política de precios, información de costos, visión competitiva de la PYMES, políticas de calidad, conocimiento de la competencia, gestión de recursos financieros, organización para la comercialización, conocimiento del mercado, estructura organizacional, desarrollo de productos

Con el cuestionario de diagnóstico contestado y la lista de problemas o propuestas del cliente, se realiza un análisis por parte del equipo de consultores, para seguir con la

implementación del servicio, definir horarios de visita a la empresa y entrevistas tanto con el dueño del negocio como los empleados, para la realización de la consultoría.

5. Sobre la marcha, se realizan ajustes o correcciones si lo ameritan.

6. El equipo de consultores del ITL junto con el dueño de la PYME realizan una evaluación final, al momento de terminar el servicio, para conocer el impacto de las estrategias propuestas.

7. Se inicia la retirada, dando por concluido el servicio de consultoría por parte del ITL.

8. Se estableció un contrato de prestación de servicios estipulando las clausulas conducentes y necesarias de comercio, derecho a la información, confidencialidad y aspectos operativos y legales a que hubo lugar.

D) Resultados de los trabajos de Consultoría llevados a cabo en las empresas Pymes de la Región Lagunera, implementando Programas Estratégicos al respecto.

D.1) Consultoría en la empresa Pyme Chorizo Mama Dolores:

Chorizo Mamá Dolores es una empresa de carácter familiar dedicada a la industrialización, distribución y comercialización del chorizo. Fundada en Torreón Coahuila con una antigüedad apenas de 5 años, sin embargo han logrado obtener una solida participación en el mercado.

La empresa ofrece un producto dirigido al ama de casa de una familia ya que es la persona que compra y satisface el gusto de su familia y de ella depende si su familia consume y gusta del chorizo. También va dirigido a los restaurantes y negocios de comida.

Ubicada en la ciudad de Torreón Coahuila con domicilio en Diagonal Reforma núm. 1850 Col. Centro y sucursal en la avenida cipreses colonia Torreón Jardín.

Día a día Mamá Dolores mejora la calidad de su producto obteniendo un exquisito sabor, respondiendo a las necesidades del exigente paladar de sus clientes, mediante materias primas

de la más alta calidad.

La fabricación del chorizo "Mamá Dolores" se realiza bajo un estricto cuidado y gran dedicación en base al proceso.

Los consumidores obtienen del producto la más grande satisfacción de sabor, precio, calidad y cantidad siendo que este producto está elaborado con los ingredientes de mayor calidad en el mercado bajo un proceso eficiente, eficaz de fabricación.

Por lo cual la empresa "Mamá Dolores" reafirma el compromiso con el publico para llegar a ser los preferidos entre publico – consumidor.

Enfocándose en los servicios que se prestan en marketing, el objetivo principal es desarrollar una campaña publicitaria con la cual la empresa Chorizo Mamá Dolores pueda tener un mercado más grande con una mayor oferta y demanda.

Los principales objetivos fueron:

- Introducción en el mercado, mediante una campaña de publicidad.
- Obtener prestigio y reconocimiento.
- Extender el mercado.
- Incrementar los índices de ventas
- Elaborar un nuevo canal de distribución

D.2) Taller de Carpintería Corza.

El taller "CARPINTERIA CORZA" tuvo sus inicios con su único dueño y cabeza del taller que comenzó realizando labores de carpintería como un pasatiempo agradable para él. Fue aquí donde se propuso a dar el brinco para cambiar, de ser un pasatiempo a una actividad que dejara una remuneración económica.

Dicho taller comenzó elaborando una cocineta integral porque contaba con la herramienta necesaria para llevar a cabo dicho trabajo.

Una vez iniciado en los trabajos de la madera, esta pequeña organización se estableció en la Av. Guerrero #72, Colonia Londres en Tlahualilo Durango. Ya instalado el negocio se comenzó a elaborar productos tales como:

a) Cocinetas
b) Closets
c) Puertas

d) Roperos
e) Recamaras
f) Y demás muebles de madera que se pidan.

Los cuales son elaborados sobre pedido ya que sus principales clientes son personas conocidas del dueño del taller y otros tantos recomendados por los mismos clientes, lo que deja en claro que este taller tiene una aceptación y siendo así esto puede ser el escalón para dar el paso para expandir los horizontes de el taller.

Es por esto que se ha llegado a la conclusión de que se puede llegar a ampliar el taller a fin de aumentar la capacidad de producción y por consecuente elevar los ingresos, pero esto se ha visto frustrado gracias la falta de conocimientos de los apoyos ofrecidos por las instituciones gubernamentales para el desarrollo de las PYMES, siendo este el principal obstáculo para la expansión del negocio.

Objetivo general Establecido fue:

El objetivo primordial de esta consultoría es hacer trascender el negocio, a fin de promover su crecimiento e identificarlo de una manera más sencilla dentro del mercado.

Objetivos específicos

- Desarrollar una identidad corporativa
- Brindarle una mayor difusión a la empresa
- Firmar convenios con empresas productoras de muebles
- Disminuir los tiempos de entrega de los productos terminados

Estrategias de mercadeo

Para el logro de los objetivos se plantearon las siguientes estrategias:

- Mejora del exterior del negocio
- Utilización del social media marketing
- Volanteo
- Elaborar tarjetas de presentación

D.3) El gimnasio J & D SPORT CENTER GYM

El gimnasio J & D SPORT CENTER GYM a cargo de sus propietarios Darío Agüero Morales y Joel García, fundadores e iniciadores de las operaciones de la empresa que tubo comienzo a principios del año 2005 en la calle del maestro #1 de la colonia Filadelfia en la ciudad de Gómez Palacio.

El inicio de operaciones de este proyecto se dio gracias al gusto de ambos socios (Darío Agüero Morales y Joel García) hacia la práctica de ejercicios como lo son las diversas rutinas que se llevan a cabo en los aparatos de gimnasio así como la práctica de diferentes artes marciales, es por este motivo que se tomo la decisión de ponerlo en marcha.

Dicho proyecto está encaminado a personas que gustan de aprovechar su tiempo libre en la práctica de actividades constructivistas para mantener la buena salud hacia su persona, ya que estos son los principales clientes que asisten al gimnasio.

Contando con una diversa gama de servicios los cuales son:

a) El equipo suficiente de aparatos, (pesas, aparatos, bancos, bicicletas, cintas de correr, etc.)
b) Spinning
c) Baile
d) Box
e) Bailes reductivos

Donde la práctica de cualquiera es estos servicios es asesorada por uno de sus dueños quien se encarga de instruir a los clientes del gimnasio.

Viendo la aceptación de las personas por el gimnasio se tiene en mente la posibilidad de abrir otra sucursal o de continuar con un plan de expansión pero por motivos económicos ninguna acción de las antes mencionadas se ha llevado a cabo.

Los servicios que brinda el gimnasio son asesorados por un responsable y especialista.

El objetivo general de este plan marketing es el de darle mayor difusión al gimnasio para así aprovechar al máximo el potencial que se tiene y la capacidad instalada con la que cuenta el gimnasio.

Se identificaron una serie de objetivos específicos en donde se planteo:

- Desarrollar una identidad corporativa
- Brindarle una mayor difusión a la empresa

Además se llevo a cabo una selección de estrategias para el cumplimiento de los objetivos, las cuales son las siguientes:

- Mejora del exterior del negocio
- Utilización del social media marketing
- Volanteo

E) Conclusiones generales:

En función de todo este trabajo de investigación e implementación sobre una Unidad de Consultoría en Publicidad, Marketing y Finanzas, se puede concluir los siguientes aspectos de suma importancia:

+ La existencia de nichos de mercado para este tipo de servicio.
+ Tendencia a que las empresas Pyme soliciten e implementen un plan estratégico sobre estas actividades empresariales.
+ Tendencia hacia la aceptación de estas técnicas de administración básica por empresas familiares.
+ Gran oportunidad de trabajo de vinculación ITL – EMPRESAS
+ Oportunidad de establecer un banco de datos acerca de esta experiencia empresarial para hacer benchmarking en situaciones semejantes.
+ Posibilidad de creación de empleos especializados en este rubro de la Consultoría.
+ La puesta en práctica de los alumnos del ITL, de los conocimientos adquiridos en aula, sobre todo en actividades de tipo estratégico.
+ Por obvias razones la especialización en esta actividad asi como de la mano de obra involucrada.
+ Soporte de administración estratégica a empresas Pyme, que tanto necesitan para su desarrollo y crecimiento. Sobre todo a bajo costo.
+ Aumentar la influencia del ITL, en el medio empresarial, como una institución educativa plenamente involucrada en la problemática empresarial de la Región Lagunera

F) Bibliografía:

- Administración y consultoría.- antecedentes
- administracionyconsultoria.blogspot.mx/2011/02/que-es-la-consultoria.html
- Ambrosio, Vicente. Plan de marketing. Ed. Prentice Hall. Bogotá. 2000

- Apuntes sobre diseño de encuestas de mercado www.gestiopolis.com/canales7/mkt/como-disenar-un-cuestionario-de-investigacion-de-mercados.htm
- Baca, Urbina Gabriel. Evaluación de Proyectos. Ed. Mc Graw Hill. éxico. 2010
- Censo económico 2010
- Centro de Investigación LASALLE.- Revista no.27 Ene-Jul. 2007. PYMES
- Clasificación de empresas.-Secretaria de Economía 2010.
- Comisión federal de competencia. www.cfc.gob.mx
- David, Fred R. Conceptos de administración estratégica. Ed. Pretince Hall. México. 1997.
- Dubois, Bernard. Comportamiento del consumidor. Ed. Pretince Hall. Madrid 1998
- Fletcher, Tony. Política de Precios. Ed. Gestión. Barcelona. 1997
- Fundamentos de mercadotecnia. Philip Kotler. 1998.
- Censo INEGI 2010 www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf
- Hiebing, Roman G. Como preparar el exitoso plan de mercadotecnia. Ed. Mc Graw Hill. México. 1992.
- Kubr, Milan. La Consultoría de Empresas: Guía para la profesión. 3ª edición (revisada). México: Editorial Limusa, S.A.., 2000.
- Lambin, Jean Jacques. Marketing Estratégico. Ed. Mc Graw Hill. Madrid .1995
- Management consulting. Milan Kubr 2009. - Antecedents
- Portal de la cámara nacional de empresas de consultoría. www.cnec.org.mx/
- Secretaria de Economía.- www.economia.gob.mx. PYMES
- Van Den Bergue, R. Edgar. Como crear y gerenciar su propia empresa. Ed. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá. 1999

Los Otros Grandes Beneficios de la Actividad Física un Área de Oportunidad para la Mercadotecnia Social

Oscar Angel Gómez Terán[1]

[1]Universidad Autónoma de Querétaro - Enfermería, oagomter@gmail.com

Los Otros Grandes Beneficios de la Actividad Física un Área de Oportunidad para la Mercadotecnia Social

Resumen

Objetivo: Intervenir con el programa interdisciplinario para la prevención del sobrepeso y obesidad infantil en los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro, en el ciclo escolar 2012-2013. **Materiales y métodos**: se realizó un muestreo por conveniencia, el cual, consta de una escuela primaria, con un total de 46 estudiantes de 4° de primaria. Para la recolección de datos, se aplicó el test de Kiss, la escala de "Auto concepto" de Piers-Harris y evaluación nutricia. Se realizó un diseño cuasi experimental de pre prueba, pos prueba y grupo control, durante ocho meses. Para verificar el rendimiento académico se solicitaron las calificaciones bimestrales del grupo de control durante la intervención y se fueron contrastando con el programa mismo, que en este caso es nuestro objeto de estudio. El programa de intervención interdisciplinaria para la prevención de la obesidad y sobrepeso abarco tres áreas (evaluación nutricia, actividad física y psicológica). La población estuvo conformada por dos grupos de cuarto año de primaria de una escuela pública urbana del municipio de Querétaro. Para el tratamiento de los datos, se utilizó el análisis descriptivo y la prueba t de student. **Resultados:** Con lo que respecta al rendimiento académico se descubrió que la actividad física contribuye significativamente al incremento del mismo, además, que el programa interdisciplinario impacto significativamente en forma positiva, ya que se mejoró la capacidad física aeróbica, se disminuyó el IMC, se mejoró el auto concepto físico. **Conclusiones:** Con base a los resultados se puede observar que la actividad física aplicada dentro del programa interdisciplinario, impacta en forma positiva en el aumento del rendimiento escolar grupal, en este caso de un *promedio grupal inicial* de 8.3 un promedio final de 8.8, teniendo casos *en lo particular* de un promedio inicial de 6.1 a 9.1.

Palabras Clave: Actividad física, alumnos y rendimiento escolar

Other Great Benefits of Physical Activity an Area of Opportunity for Social Marketing

Abstract

Objective: To intervene with the interdisciplinary program to prevent childhood overweight and obesity in an elementary school in the municipality of Querétaro in 2012-2013 schooling cycle. **Methods and Materials:** For convenience purposes a sampling was made, which formed by an

elementary school with 46 students of 4th grade. In order to gather the data it was applied the Kiss test, the "Piers-Harris Children's Self-Concept Scale", and the nutritive evaluation. For eight months, a pre-test, post-test and a control group was made as a quasi-experimental design. In order to check the academic performance, the bimonthly grades of the control group were asked during the intervention and were contrasted with the program itself, which is our study object. The interdisciplinary intervention program for the overweight and obesity prevention covered three areas (nutritive evaluation, physical and psychological activity.) The population was formed by two groups of 4th grade in an urban public school in the municipality of Querétaro. To deal with the results a descriptive analysis and a t-Student test were used. **Results**: In regard to the academic performance, it was discovered that physical activity contributes significantly to the increase of the performance, and also the interdisciplinary program had a significant impact in a positive way, due to the aerobic physical capacity improvements, the BMI (Body Mass Index) decreased, and also the physical self-concept improved. **Conclusions:** The results show that the physical activity that was applied in the interdisciplinary program, impacts in a positive way in the increase of academic group performance. In this case of a *group starting average* of 8.3 and a final average of 8.8, in some *special cases* of an starting average of 6.1 to 9.1.

Keywords: Physical activity , students and school performance.

Introducción

El presente artículo refiere a una investigación realizada en escolares de una escuela primaria en la ciudad de Querétaro. El sentido de la investigación fue evaluar los cambios que a través de la práctica de la actividad física, denotará los escolares en aspectos como su composición corporal, auto concepto físico y el aumento de su capacidad aeróbica, sin embargo, hubo una variable no considerada al inicio de esta investigación pero que fue evidente cuando se analizaron y discutieron los resultados de la misma.

Esta variable refiere a la mejora en el rendimiento académico que tuvieron los escolares durante el tiempo que duró el programa interdisciplinario para la prevención de las enfermedades crónicas degenerativas, y que fue evidenciado a partir de pruebas objetivas aportadas por su maestra de grupo.

La investigación aportó datos sobre el índice de sobrepeso y obesidad presente en escolares de ocho a 10 años de edad, con la intención de realizar un programa interdisciplinario para la prevención de estas enfermedades crónico degenerativas, lo anterior con la finalidad de encontrar elementos que proporcionaran ayuda para entender esa problemática de salud púbica, así como disminuir los índices de sobrepeso y obesidad en los alumnos participantes y con ello evitar problemas de salud en esta población; otra de las intenciones de la investigación era validar la efectividad de la intervención para que fuera llevada a cabo en otros centros escolares de manera oficial.

El programa interdisciplinario que propuso la investigación realizada relacionó tres áreas afines consideradas como parte de la prevención, diagnóstico y tratamiento del sobrepeso y la obesidad. En los escolares se evaluaban aspectos nutricios, condición física y auto concepto, quienes los realizaron fueron un nutriólogo, un psicólogo y un licenciado en educación física.

Atendiendo a los resultados de la investigación se concluyó que el programa interdisciplinario fue eficiente para prevenir y tratar la obesidad y el sobrepeso infantil, al término del estudio la intervención de la actividad física fue positiva, ya que se mejoró la capacidad aeróbica en los escolares, en la evaluación dietética hubo una disminución del índice de masa corporal y en el caso de la intervención psicológica se evidenció una mejora en el auto concepto físico.

Aunque tales resultados fueron satisfactorios en lo general, la reflexión sobre lo realizado generó la inquietud entre los que participaron en la investigación, para hacer una segunda evaluación a cerca de la mejora del rendimiento académico en los escolares, ya que uno de los propósitos iniciales de la misma fue, denotar la importancia de la actividad física, para la implementación del programa interdisciplinario para la prevención de las enfermedades crónico degenerativas, en escuelas primarias de la ciudad de Querétaro; consideramos que esta investigación no sólo contribuyo a la mejora de los aspectos físicos y emocionales de los escolares sino que además aportó información importante a cerca del proceso enseñanza-aprendizaje, en el que también tiene implicaciones la práctica de la actividad física.

H) Desarrollo del artículo dividido con subencabezados

Planteamiento del problema

La obesidad y sobrepeso en México alcanza niveles alarmantes, es el principal problema de salud en el país; a su vez ocupa el primer lugar a nivel mundial en niños y el segundo lugar en adultos Secretaría de Salud Federal (SSF, 2015) mencionando que los principales factores que propician el sobrepeso y la obesidad son la mala alimentación y el sedentarismo.

Cabe mencionar que ocho de cada 10 mexicanos mayores de 30 años no hacen actividad física; además la clase de educación física en las escuelas primarias se practica una vez a la semana durante apenas 39 minutos en promedio, de los cuales sólo 9 minutos corresponde la actividad de moderada a intensa (Secretaría de Salud Federal, 2014).

También la SSF (2015) menciona que México ocupa el primer lugar en sobrepeso y obesidad infantil en el mundo, estima que uno de cada cuatro niños la padece y ocho de cada diez seguirán siendo obesos en la etapa adulta, por lo tanto el problema es alarmante.

Por lo anterior nos planteamos las siguientes preguntas de investigación: ¿el rendimiento académico está asociado con la actividad física programada? Además, ¿La práctica de la actividad física programada se asocia al índice de masa corporal, a la mejora del autoconcepto físico, y a la mejora de la capacidad aeróbica?

Objetivos

Objetivo general:

Intervenir con el programa interdisciplinario para la prevención del sobrepeso y obesidad infantil en los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro, en el ciclo escolar 2012-2013.

Objetivos específicos:

1.- Diagnosticar el rendimiento académico y su asociación con la actividad física programada de los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro durante el ciclo escolar 2012-2013.

2.-Determinar la relación entre la actividad física y la disminución del índice de masa corporal en los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro, en el ciclo escolar 2012-2013.

3.- Analizar si la actividad física programada mejora el auntoconcepto físico en los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro, en el ciclo escolar 2012-2013.

4.- Estudiar si la actividad física programada mejora la capacidad aeróbica en los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro, en el ciclo escolar 2012-2013.

Hipótesis

H1. El rendimiento académico está asociado con la actividad física programada de los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro durante el ciclo escolar 2012-2013.

H2. La actividad física disminuye el índice de masa corporal en los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro, en el ciclo escolar 2012-2013.

H3.La actividad física programada mejora el auntoconcepto físico en los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro, en el ciclo escolar 2012-2013.

H4. La actividad física programada mejora la capacidad aeróbica en los alumnos de una escuela primaria del municipio de Querétaro, en el ciclo escolar 2012-2013.

Justificación

La importancia del estudio es buscar alternativas reales para abatir el problema de la obesidad, que está afectando a todas las poblaciones, ya que de lo contrario, no existirá sistema de salud alguno, ni los de primer mundo que lo puedan erradicar Organización Mundial de la Salud (OMS, 2012).

Los gastos de obesidad en México son de 23, 000 millones anuales, que representa una carga insostenible para el sistema de salud. El problema también alcanza a los menores: 4, 249,217 niños entre cinco y 11 años entran en esta categoría, según la Secretaría de Salud federal [SSF] (2011). Lo que repercutirá en un aumento mucho mayor en gastos, para el sistema nacional de salud y por ende se requerirá un presupuesto mayor (SSF, 2012).

Por ello, la presente investigación tiene como objetivo realizar un programa interdisciplinario para la prevención del sobrepeso y obesidad en los alumnos de las primarias del municipio de Querétaro. Lo anterior con la finalidad de encontrar elementos que

proporcionen ayuda para atender esta problemática de salud pública directamente relacionada con la niñez en edad escolar entre ocho y 10 años.

El objetivo general de la investigación fue como disminuir los índices de sobrepeso y obesidad en los alumnos participantes y con ello evitar problemas de salud en esta población; por otro lado se logrará también, validar la efectividad de la intervención para que sea llevada a cabo en otros centros escolares de manera oficial.

Marco teórico

Con el objetivo de fundamentar la presente investigación, a continuación se presentan estudios que tienen relación con la investigación, como lo es el estudio (Ramírez, Vinaccia, & Suárez, 2003) que tenía por objetivo exponer los beneficios de la actividad física pero no nada más en la parte medica como lo podría ser la diminución de la probabilidad de aparición de patologías de origen cardiaco, respiratorias, metabólicas entre otras, sino además los beneficios en otros contextos de la vida humana como lo es en los procesos de socialización, procesos mentales mejoramiento de la calidad de vida y lo que nos ocupa en este momento "El rendimiento escolar" .

Otros estudios han encontrado una relación positiva entre la práctica de la actividad física y el rendimiento académico en varios estudios realizados (Trudeau, 2010). que apoyan la idea de que el dedicar un tiempo sustancial a actividades físicas en las escuelas, puede traer beneficios en el rendimiento académico de los niños, e incluso sugieren que existen beneficios, de otro tipo, comparados con los niños que no practican deporte.

Además, Mitchell (1994) estudió la relación entre la actividad física y la capacidad cognoscitiva después de asistir a dos talleres en el verano con Phyllis Weikart, profesor emérito en la Universidad de Michigan. El autor se preocupa porque los niños tienen menos oportunidades de ser físicamente activos y de desarrollar las habilidades motoras básicas, el estudio encontró la relación entre la capacidad rítmica y el rendimiento académico en los primeros grados. Los resultados apoyaron una relación entre los logros académicos y las habilidades motoras de mantener un golpeteo constante.

También son respaldados por Geron (1996), quien divulga en sus discusiones que la sincronización de los niños se encuentra relacionada positivamente con los logros en la escuela, específicamente en las matemáticas y la lectura. Los jóvenes que practican actividad adicional a la contemplada en los programas de formación en las escuelas tienden a mostrar mejores cualidades como un mejor funcionamiento del cerebro, en términos cognitivos, niveles más altos de concentración de energía, cambios en el cuerpo que mejoran la autoestima, y un mejor comportamiento que incide sobre los procesos de aprendizaje.

Metodología

Se realizó un diseño cuasiexperimental de pre prueba, pos prueba y grupo control, durante un ciclo escolar (2012-2013). Realizando un programa de intervención interdisciplinaria para observar la relación entre la realización de actividad física y el rendimiento escolar, abarcando tres áreas (evaluación nutricia, actividad física y psicológica). La población estuvo conformada por dos grupos de cuarto año de primaria de una escuela pública urbana del municipio de Querétaro.

El universo estuvo conformado por 46 alumnos, niñas y niños inscritos en 4º. Grado del ciclo escolar 2012-2013 en la escuela primaria pública urbana ubicada en el municipio de Querétaro.

La muestra se obtuvo en forma no probabilística bajo el criterio de simple disponibilidad a partir de la cual se conformaron dos grupos de estudio: grupo de intervención y grupo control.

La recolección de datos (calificaciones) del grupo de intervención se llevo a cabo por bimestre, la docente de grupo entregó una lista de las calificaciones del grupo que era el promedio general de todas las materias por alumno, de estas se saco el promedio general, se compararon el inicial en la pre prueba, los bimestres intermedios para observar posibles asociaciones y con el final en la pos prueba.

Programa de intervención

El trabajo de campo estuvo a cargo de un educador físico, un nutriólogo y un psicólogo. Se capacitó a cuatro estudiantes que apoyaron para clase directa de actividad física. La intervención educativa se realizó en un lapso de ocho meses, de octubre de 2012- a mayo de 2013.

Intervención del estado nutricio

La evaluación nutricia, de forma general atendió a las siguientes etapas:

Etapa Pre-prueba

En esta etapa se realizaron tres evaluaciones:

Evaluación Clínica: el objetivo de ésta es el reconocimiento de signos o síntomas que refieren a deficiencias o excesos asociados con alteraciones nutricias, así como hábitos de vida.

Evaluación Dietética: Esta refiere al conocimiento de hábitos y costumbres en cuanto a alimentación.

Evaluación Antropométrica: Tiene como objetivo la recopilación de indicadores que determinan la composición corporal (masa grasa, masa magra, masa ósea y agua).

Etapa de intervención nutricia

Esta etapa tuvo la finalidad de dar tratamiento y seguimiento a cada uno de los escolares que así lo requirieron, se realizó acorde al plan de actividad física determinado por los expertos del área. Se realizarán evaluaciones antropométricas y dietéticas atendiendo a las características de cada escolar.

Etapa Pos-prueba

El objetivo de esta etapa fue la evaluación y diagnóstico final del tratamiento otorgado durante la intervención. Al igual que al inicio, se realizaron las tres evaluaciones: clínica, dietética y antropométrica, con la finalidad de la interpretación de resultados, contrastando y teorizando acerca de lo obtenido.

Intervención de la actividad física programada

La actividad física, de forma general atendió a las siguientes etapas:

Etapa Pre-prueba

Con la finalidad de determinar la condición física de los estudiante, se aplicó el test de Kiss (1987) de nueve minutos en donde se determinó la capacidad física aeróbica de los alumnos en el mes de septiembre de 2012, prueba que se puede realizar corriendo o caminando midiendo la distancia realizada en 9 minutos. Se realizó una base de datos para compararlos en la fase de pos-prueba.

Etapa de Intervención

La intervención de la actividad física programada se llevó a cabo en los niños escolares, durante ocho meses (octubre –Mayo) en el ciclo escolar 2012-2013, en una Escuela Primaria urbana del municipio de Querétaro. Se trabajó con ellos cuatro sesiones por semana, los días lunes, martes, miércoles y jueves de 15:00-16:00 horas. Con una hora de trabajo, independientemente de la clase de Educación Física, con un total de 140 horas aproximadamente.

Etapa de Pos-prueba.

Se empleó el test de nueve minutos en donde se determinó la capacidad física aeróbica de los alumnos en el mes de junio 2013, y se compararon los resultados con los de la prueba diagnóstica.

Intervención psicológica

Etapa de pre prueba. Se aplicó la escala de Autoconcepto de Piers-Harris para determinar la percepción que el alumno/a tiene de sí mismo/a y cómo valora, en forma general, diferentes aspectos de su forma de ser y su comportamiento. Los puntajes en estas cinco sub escalas brindan un puntaje total que permitió definir la valoración del niño hacia sí mismo de forma global.

Etapa de pos-prueba.

Se aplicó la escala de Autoconcepto de Piers-Harris para evaluar el impacto del programa en los estudiantes.

Intervención en el aspecto académico.

En lo que respecta al rubro del rendimiento académico, a la par de la intervención se recolectaron las calificaciones bimestrales con la profesora responsable del grupo de intervención, así como el desempeño en el aula y en los proyectos que realizaban en forma individual y en grupo

Aspectos éticos

Se sometió el protocolo ante la Comisión de Investigación y Ética de la facultad de enfermería de la universidad autónoma de Querétaro para su aprobación, posteriormente ya con el apoyo y autorización de la institución educativa donde se realizó la investigación, se convocó a los padres o tutores y se les informó de manera verbal y escrita los objetivos y alcances de la investigación, así como la garantía de que la información recabada se trataría de forma confidencial. Quienes aceptaron la participación firmaron una carta de consentimiento informado para participar en el protocolo de investigación

Resultados y discusiones

El programa de intervención impacto de manera significativa en cada una de las áreas que se buscó, con lo que respecta a la evaluación nutricia se disminuyó el IMC, se mejoraron los hábitos alimenticios, se disminuyeron los índices de sobrepeso y obesidad.

En la intervención de la actividad física se disminuyó el IMC, se mejoró la capacidad aeróbica, se incrementó el desarrollo de las habilidades motoras y la mejora de las capacidades físicas condicionales y coordinativas y se favoreció el rendimiento académico.

En lo referente a la evaluación psicológica el grupo de intervención en el rubro de auto concepto físico, presentó en la prueba inicial una media del 45.22%, presentando en la prueba final una media del 54.13% mostrándose una variación del 8.91%. Además, en la prueba inicial el grupo experimental, en el rubro específico de auto concepto intelectual, presentó una media del 36.96%, presentando en la prueba final una media del 41.96% mostrándose una variación del 5%.Como hallazgos a considerar, el grupo de control en el rubro de auto concepto físico, presentó en la prueba inicial una media del 51.74%, presentando en la prueba final una media del 64.78% mostrándose una variación del 12.61%. Así también, de forma insólita y notable, en la prueba inicial el grupo de control, en el rubro específico de

auto concepto intelectual, presentó una media del 45.22%, y presentándose en la prueba final una media del 42.17% mostrándose una variación negativa del 3.04%.

Gráfica 1.
Promedios grupales por bimestre de los alumnos

Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 1, se observa que el rendimiento académico se incrementó de un 8.3 en la pre prueba a un 8.8 en la pos prueba, por lo que se concluye que existe asociación altamente significativa entre la actividad física y el rendimiento académico.

En el grupo de intervención, en algunos casos el rendimiento académico se incremento de manera más significativa: de un 6.6 a un 8.8

Tabla 1.
Evaluación de la capacidad aeróbica, en grupo experimental.

Test de 9 minutos	Media	Capacidad aeróbica
Pre prueba del test de 9 minutos	3.3478	Mala
Pos prueba del test de 9 minutos	4.1304	Regular

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 1, se observa que los estudiantes del grupo de intervención pasaron de una capacidad aeróbica mala a regular. Otros resultados importantes del grupo de intervención y

atendiendo a las cifras de la evaluación antropométrica correspondiente a la pre prueba se observó un descenso del Índice de Masa corporal de 17.99 a 17.93, esto debido al programa de actividad física que los escolares llevaron a cabo durante el período de intervención, cinco días a la semana, equivalente a 250 minutos de actividad física. Sin embargo, en el caso del grupo control y atendiendo a los indicadores de la evaluación antropométrica se observó un aumento del índice de masa corporal del 19.66 a 19.79 debido a que este grupo no realizó el programa de actividad física y sólo llevaban a cabo una clase de educación física a la semana con duración de 50 minutos.

En cuanto a la evaluación de auto concepto físico, en la pre prueba de auto concepto general, presentó en la prueba inicial una media del 43.04%, presentando en la prueba final una media del 56.17% mostrándose una variación del 13.13%. Además, en la prueba inicial el grupo experimental, en el rubro específico de auto concepto físico, presentó una media del 45.22%, presentando en la prueba final una media del 54.13% mostrándose una variación del 8.91%.

Sin embargo, el grupo de control en el rubro de auto concepto general, presentó en la prueba inicial una media del 46.09%, presentando en la prueba final una media del 52.91% mostrándose una variación del 6.82%. También, en la prueba inicial el grupo de control, en el rubro específico de auto concepto físico, presentó una media del 51.74%, presentando en la prueba final una media del 64.35% mostrándose una variación del 12.61%.

En la aportación psicológica referente a los datos de auto concepto general aunque existe una variación en la media casi del doble del grupo experimental respecto del grupo de control, en el rubro específico de auto concepto físico se presentó una mayor variación en el grupo de control. Ello sugiere que existen consideraciones y correlación de los demás aspectos analizados por la escala de auto concepto de Piers-Harris y no solo del rubro físico, ello sugiere la necesidad de más estudios longitudinales y en mayores poblaciones que permitan apreciar la relación entre estas variables.

Al aplicar la técnica estadística t de student para muestras relacionadas se encontraron los siguientes resultados, se observa una diferencia estadísticamente muy significativa de .002 entre la pre prueba y pos prueba, lo cual comprueba la eficacia del programa de actividad

física. Cabe mencionar que en el grupo control no se presentaron resultados significativos fue de 4.18, lo cual, significa que no hay asociación.

Conclusiones

Se concluye que el programa interdisciplinario es eficiente para poder prevenir la obesidad infantil, al término del estudio la intervención de la actividad física fue positiva, ya que se mejoró la capacidad aérobica en el grupo de intervención, además, se disminuyó en el IMC.

Se aprecia una mejora en el rendimiento académico grupal como resultado del incremento de la práctica de actividad física diaria en los alumnos de la escuela primaria, situación hecho que está acompañado con una mejor auto percepción y disminución de grasa corporal, auto concepto intelectual, la determinación del aumento de rendimiento académico se compone de varios elementos apreciables en las variables de la investigación, sin embargo, señalamos que la cuantificación de la variable rendimiento escolar hace referencia a la calificación obtenida por cada uno de los estudiantes de la muestra, en una evaluación global durante los ocho meses del transcurso de la investigación, podemos concluir que se observa un mayor rendimiento académico, realizando un comparativo del inicio y final de la intervención de actividad física, hallazgo que es similar a estudios realizados por (Trudeau, 2010) . A si como También son respaldados por Geron (1996) con respecto a que los jovenes con más actividad física con mejores académicamente.

Recomendaciones

Como resultado de la investigación se recomienda realizar más estudios en los que se asocien la actividad física con el rendimiento escolar, con el objeto de clarificar la relación de estas variables y de ser posible, desarrollar programas de actividad física en las instituciones de educación básica y de esta forma incrementar el rendimiento escolar.

Esto sin lugar a dudas es un área de oportunidad para crear empresas y organizaciones multidisciplinarias de gobierno o particulares, que implementen programas de actividad

física para niños y jóvenes, pero no con un enfoque competitivo, sino como estrategia para incrementar el rendimiento académico escolar, favorecer la autoestima y el auto concepto académico, que se establezcan estos como un estilo de vida saludable, pero indudablemente tendría que ser mediante un equipo interdisciplinario de profesionistas de la cultura física, enfermeras, expertos en mercadotecnia y médicos especialistas para obtener beneficios a corto, mediano y largo plazo .

Sin lugar a dudas sería un muy lucrativo negocio, el cual nunca se quedaría sin consumidores. Como es bien sabido, la **mercadotecnia-social** procura entre otras cosas, el bienestar social, y la salud, es por esto que se sugiere que dicho tema escolar-social y de salud, sea tomado en cuenta por autoridades, para crear políticas públicas que garanticen y prevengan una sociedad más sana, y no una sociedad lastre que ponga en riesgo la economía del país.

J) Referencias bibliográficas

Bibliografía

Geron, E. (1996). Intelligence of Child and Adolescent Participants in Sports. In The Child and Adolescent Athlete (Vol. 6). Oxford: Blackwell Science Ltd

Mitchell, D. (1994). The relationship between rhythmic competency and academic performance in first grade children. Doctoral Dissertation. Orlando, FL: University of Central Florida Department of Exceptional and Physical Education

Organización Mundial de la Salud. (2012). Retrieved Octubre 16, 2015, from http://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_inactivity/es/

Ramírez, W., Vinaccia, S., & Suárez, G. R. (2003). *El impacto de la actividad física y el deporte sobre la salud,la cognición, la socialización y el rendimiento académico*.

Retrieved octubre 16, 2015, from http://es.scribd.com/doc/66295766/EL-IMPACTO-DE-LA-ACTIVIDAD-FISICA-Y-EL-DEPORTE#scribd

Secretaría de Salud Federal. (2012). Retrieved octubre 16, 2015, from http://mexico.cnn.com/nacional/2011/02/02/el-sobrepeso-yg-la-obesidad-acaparan-el-presupuesto-de-salud-en-mexico

Secretaría de Salud Federal. (2014). *Alarmantes cifras de obesidad en México*. Retrieved Octubre 16, 2015, from http://www.lagranepoca.com/archivo/31563-alarmantes-cifras-obesidad-mexico.html

Secretaría de Salud Federal. (2015). *México encabeza estadísticas en obesidad, en adultos y niños*. Retrieved Octubre 16, 2015, from http://noticieros.televisa.com/mexico/1501/mexico-encabeza-estadisticas-obesidad-adultos-ninos/

Trudeau, F. (2010). *Relationships of Physical Activity to Brain Health and the Academic Performance of Schoolchildren*. Retrieved octubre 16, 2015, from http://ajl.sagepub.com/content/4/2/138.full.pdf+html

El Modelo de Negocio como Estrategia para Fortalecer los Emprendimientos en las Incubadoras de Empresas en Puerto Vallarta

Omar Heredia Portillo[1]
Luz Amparo Delgado Díaz[2]

[1]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, laeomarhp@gmail.com
[2]Universidad de Guadalajara - Centro Universitario de la Costa, jab1298@gmail.com

El Modelo de Negocio como Estrategia para Fortalecer los Emprendimientos en las Incubadoras de Empresas en Puerto Vallarta

Resumen

La creación de empresas y el fortalecimiento de las existentes es una de las principales tareas del gobierno de México, para lo cual ha creado las incubadoras de empresas. Sin embargo, estas instituciones fallan, debido a que sus estrategias giran en torno a la ejecución y planes de negocios, los cuales no evidencian el fortalecimiento del emprendimiento, sino más bien el desarrollo de habilidades gerenciales. Crear una empresa es una actividad diferente a administrar una ya establecida, que requiere de procesos y herramientas distintas. El objetivo de la presente investigación es, examinar el plan de negocio y el modelo de negocio como estrategia para fortalecer los emprendimientos en las incubadoras de empresas de Puerto Vallarta, lo que permitirá generar hipótesis para investigaciones posteriores más elaboradas y rigurosas. El estudio corresponde a un trabajo exploratorio, se trata de una investigación que examina un tema poco estudiado, del que se tienen muchas dudas.

Palabras Clave: Modelo de negocio, Plan de negocio, Emprendimiento

The Business Model as Strategy for Strengthening Entrepreneurship in Business Incubators at Puerto Vallarta

Abstract

Business creation and strengthening of the existing ones, is one of the main tasks of the Mexican government, this is why, appears the creation of business incubators. However, these institutions tend to fail, because the strategies are based on execution and business plans, that do not show the entrepreneurship´s strengthening, instated, this allows the development of management skills. To create a business is an activity different from administration of an established one, it requires a different kind of tools and a process. The objective of this research is to examine the business plan and the business model as a strategy to strengthen entrepreneurship in Puerto Vallarta´s business incubators, results will generate hypotheses for more rigorous post-research. This document corresponds to an exploratory research, that examine a subject poorly studied and with several doubts.

Keywords: Business model, Business plan, Entrepreneurship

Introducción

En México el 99.8 por ciento del total de empresas son micro, pequeña y medianas empresas (Mipymes), las cuales contribuyen al 71.4 por ciento de los empleos, y su productividad se encuentra en promedio 50 por ciento por debajo de las grandes empresas. Datos similares a nivel estado de Jalisco, y en la Zona Metropolitana de Puerto Vallarta (unión de Puerto Vallarta, Jalisco y Bahía de Banderas, Nayarit) (Gobierno municipal, 2012; INEGI, 2015).

En consecuencia, el emprendimiento es un importante motor del crecimiento económico y creación de empleos: crea nuevas empresas, abre nuevos mercados y favorece nuevas competencias y capacidades. Hace que la economía sea más competitiva e innovadora (Unión Europea , 2013); es una parte integral de la renovación de procesos que impregna y define la estructura economía de mercado. Juega un papel crucial en la innovación que guía cambios tecnológicos y el crecimiento de la productividad. Es un mecanismos esencial por el cual millones de personas entran a la corriente económica (Kuratko, 2005).

Sin embargo, entre 2003 y 2008 la tasa de nacimiento de empresas en todos los sectores económicos de México sumó 8.15 por ciento, y una tasa de muerte del 4.45 por ciento, lo que generó un aumento del 3.7 por ciento en el número de empresas (OCDE, 2013). Aproximadamente, en México 75 por ciento de las nuevas empresas cierra operaciones después de los dos años, por ejemplo, en abril de 2009 a mayo de 2012, por cada cien establecimientos existentes, veintidós cerraron y veintiocho iniciaron actividades (Instituto del Fracaso, 2014). A raíz de esto, se ha detectado que las principales causas de fracaso de los emprendimientos se encuentra en las áreas funcionales de una empresa: finanzas, administración, mercadotecnia, recursos humanos y aspectos técnicos (Instituto del Fracaso, 2014).

Por tal razón, para que mejore o potencien los emprendimientos, es necesaria la intervención del gobierno mediante políticas públicas dirigidas a la creación de nuevas empresas y al fortalecimiento de las establecidas. Por ejemplo, el Fondo Nacional Emprendedor (FNE), creado en 2014 como resultado de la fusión entre el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) y el Fondo Emprendedor (Secretaría de Economía, 2014).

El objeto del FNE es incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fomento a la productividad e innovación en las Mipymes ubicadas en sectores estratégicos, que impulse el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva (Diario Oficial de la Federación, 2014).

De igual forma, el gobierno ha creado una red de incubadoras de empresas y otros espacios de vinculación reconocidos por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) como mecanismos para canalizar los apoyos a emprendedores o Mipymes a lo largo del país.

Desarrollo

La incubadora de empresas.

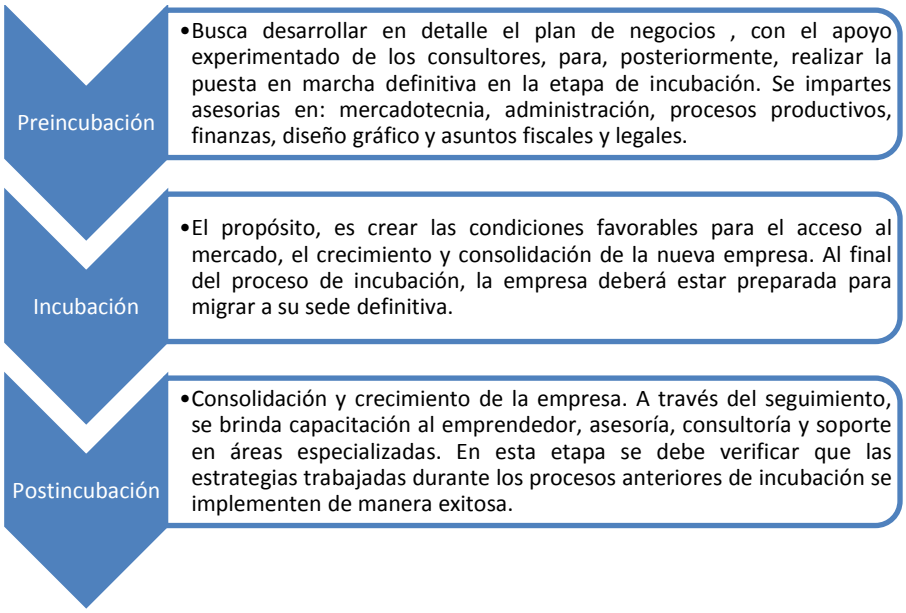
Las incubadoras de empresas, son un espacio que da albergue a los emprendedores con deseos de crear una nueva empresa, generando un sistema estructurado que facilita el crecimiento y desarrollo de un negocio, minimizando los riesgos y ofreciendo que la empresa logre una permanencia en el mercado (IPN, 2015).

Para lograrlo, las incubadoras brindas consultorías, así como otros espacios de capacitación importantes en el proceso de creación, desarrollo y fortalecimiento de empresas como: conferencias, cursos, talleres, además del acercamiento con los programas de financiamiento que permitan a los emprendedores obtener recursos que les permitan consolidar empresas exitosas (IPN, 2015).

En suma, las incubadoras brindan la asistencia necesaria a los emprendedores o empresarios para definir un proyecto y desarrollar una empresa, además, capacita en las habilidades y capacidades empresariales necesarias para la correcta operación del negocio, maximizando la probabilidad de éxito del proyecto incubado.

Sin embargo, el proceso de incubación enfatiza su apoyo en las áreas funcionales de la empresa, siendo el plan de negocio la principal estrategia utilizada para el desarrollo del espíritu emprendedor, y por ende, para el fortalecimiento de los emprendimientos (ilustración 1).

Ilustración 1 Modelo genérico de incubación de empresas



Fuente: elaboración propia con base en (IPN, 2015)*"Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica (CIEBT)"*

El plan de negocio

De acuerdo con Pinson (2003), hay tres razones principales para escribir un plan de negocio:

- Servir de guía, para analizar el negocio e implantar cambios durante la existencia de la empresa.
- Es un requisito para la búsqueda de financiamiento.
- Evaluar el potencial de un negocio en un mercado extranjero.

Los planes de negocio se enfocan en la búsqueda de capital, ya que explican a detalle como la inversión o el préstamo que se busca, ampliará las metas de la compañía (Pinson, 2003).

Sin embargo, el plan de negocio es usado por el emprendedor para planificar el desarrollo de una nueva empresa que se desea poner en marcha, afinar la idea y de esta manera minimizar el riesgo al fracaso. A pesar que, la primera reacción del emprendedor sea el rechazo a su realización, al conocer el su extenso contenido (Manual del Emprendedor, 2008).

El modelo de negocio

En contraste, el modelo de negocio es "una arquitectura para el producto, servicio y flujo de información, incluyendo una descripción de los diferentes actores del negocio y sus roles; del beneficio potencial para los actores del negocio y de los recursos de ingresos" (Timmer, 1998).

El modelo de negocio tiene tres partes (Linder & Canstrell, 2000):

- Los componentes de los modelos, son los productos y servicios que la empresa ofrece a un determinado segmento de clientes, la forma en cómo esos clientes pagan por ese valor, y las relaciones comerciales que permiten atraer clientes y dar a conocer las propuestas de valor.
- Los modelos de negocio operativo, son la lógica central para crear valor, explican cómo la empresa hace dinero. Estos resaltan las actividades distintivas y enfoques que posibilitan tener éxito en atraer clientes, empleados e inversionistas, y entregar propuestas de valor de forma rentable.
- Lo modelos de cambio, describen como una organización se adapta en un ambiente dinámico sin perder la rentabilidad.

Es una unidad de análisis para entender como las empresas crean riqueza, que posibilita a investigadores y estudiantes de la administración estratégica y emprendimiento a abordar las preguntas pertinentes a la creación de valor, que no pueden ser contestadas por las teorías previas. Es "la representación del contenido, estructura, y gobierno de las transacciones con el fin de crear valor a través de la explotación las oportunidades de negocio" (Amit & Zott, 2001).

Un buen modelo de negocio comienza con un conocimiento profundo dentro de las motivaciones humanas y termina en una rica fuente de beneficios; están en el centro de las historias que explican como una empresa trabaja; representa una mejor dirección que las alternativas existentes; puede ofrecer mayor valor a un distinto grupo de clientes; puede remplazar completamente la vieja forma de hacer las cosas; y contesta las preguntas: ¿quién es el cliente y que valora?, ¿cómo hacemos dinero en este negocio?, y ¿cómo podemos entregar valor a los clientes en un apropiado costo? (Magretta, 2002).

Las funciones de un modelo de negocio son (Chesbrough & Rosenbloom, 2002):

- Articular la propuesta de valor,
- Identificar un segmento de mercado,
- Definir la estructura de la cadena de valor requerida por la empresa para crear y distribuir la oferta, y determinar los activos complementarios necesitados para soportar la posición de la empresa en la cadena,

- Estimar la estructura de costo y los beneficios potenciales de producir la oferta, dada la propuesta de valor y la cadena de valor escogida,
- Describir la posición de la empresa dentro de la red de valor, conectando proveedores y clientes, que incluyen la identificación de los competidores potenciales y las empresas complementarias,
- Formular la estrategia competitiva por la cual la empresa innovadora ganara y mantendrá ventaja sobre los rivales.

Durante muchos años era común discutir sobre el concepto, estructura y los elementos que deberían integrar un modelo de negocio. Fue, hasta 2010 cuando Alexander Osterwalder proveo una estructura visual que describe la lógica de como una compañía intenta hacer dinero, cubriendo las cuatro principales áreas de un negocio: clientes, oferta, infraestructura, y viabilidad financiera (Osterwalder & Pigneur, Business Model Generation, 2010). Es una extensión perfecta de otras herramientas analíticas, que en combinación proveen un proceso estructurado para evaluar, validar y corregir en tiempo real las partes del modelo de negocio, que en principio de un emprendimiento son solo hipótesis: producto o servicio, segmento de clientes, canales, fuentes de ingresos, relaciones con clientes (Blank & Dorf, 2012; Osterwalder et al., 2014).

Justificación

Las causas de fracaso de los emprendimientos es un tema ampliamente estudiado, donde, las conclusiones de los diferentes autores giran entorno a que, los principales motivos se encuentran dentro de las áreas funcionales de la empresa. Sin embargo, muy poco se ha estudiado el modelo tradicional para emprender y el plan de negocio, como una de las causas posibles de la debilidad o fracaso de los emprendimientos, debido a su enfoque en el producto y no en el cliente.

El presente estudio pretende proporcionar información sobre cómo fortalecer los emprendimientos, permitirá generar hipótesis para investigaciones posteriores más elaboradas y rigurosas, determinar tendencias, contextos y metodologías referentes a la creación de nuevas empresas.

Pregunta de investigación

¿Es mejor el diseño del modelo de negocio para fortalecer los emprendimientos al desarrollo de un plan de negocio enfocado a la búsqueda de inversión?

Objetivo

El objetivo de la presente investigación es, examinar el plan de negocio y el modelo de negocio como estrategia para fortalecer los emprendimientos en las incubadoras de empresas de Puerto Vallarta.

Metodología

La presente investigación por su alcance corresponde a un trabajo exploratorio, se trata de una investigación que tiene como objetivo examinar un tema poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas y existe poca información (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). La técnica de investigación es el diseño bibliográfico, se recurre a la utilización de datos secundarios. La recolección de datos se llevó a cabo mediante la ficha de trabajo, instrumento que permite ordenar y clasificar los datos consultados (Tamayo y Tamayo , 2012).

Para obtener un panorama general, se definieron las palabras claves *Business Model* y *Business Plan*, las cuales fueron introducidas en el motor de búsqueda de *Google*, para explorar el uso, aplicación y contexto de los términos, posteriormente se buscó en *Amazon* los *best sellers* para identificar la bibliografía más importante respecto al tema. Finalmente, mediante *Google Trends* se analizó y comparo la popularidad de las palabras claves a nivel mundial y nacional.

Para el análisis documental se siguió a Cortés & García , (2003), el primer paso fue elaborar un listado con los documentos e información de posible utilidad, y su justificación para incluirse en el tema de modelos y planes de negocio en el contexto del emprendimiento. Posteriormente, se llevó a cabo la revisión de la literatura para tomar en cuenta lo que ya se ha hecho sobre el tema, detectar, obtener y consultar de manera selectiva la bibliografía y otros materiales de utilidad. Después se clasificó la información en documentos primarios (libros, publicaciones, informes científicos y técnicos, informes de organismos internacionales, actas de congresos, tesis, cursos en línea) y secundarios (abstracts de artículos y publicaciones, catálogos con descripciones bibliográficas, repertorios y directorios con listas de organizaciones).

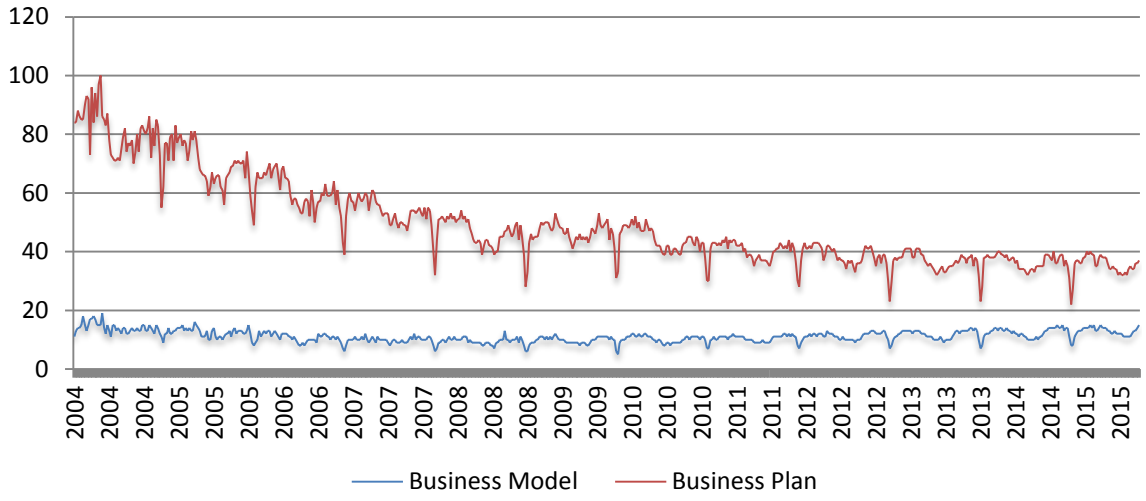
Ya identificados los documentos, y hecha su clasificación, se procedió a ubicarlos físicamente en las fuentes de información documental (bases de datos, bibliotecas físicas y digitales, librerías en línea). Después de revisar las fuentes documentales así como los documentos

primarios y secundarios, se procedió a registrarlos en fichas de trabajo, para ordenar y clasificar los datos consultados, incluyendo las observaciones y críticas personales.

Resultados

El análisis de *Google Trends* indica que el plan de negocio está perdiendo popularidad a nivel mundial, del año 2004 al 2015 bajó 60 puntos, y del año 2013 al 2015 ha mantenido un valor de 20 a 40 puntos. Por otro lado, el modelo de negocio mantiene un interés de búsqueda de 6 a 20 puntos desde 2004 al 2015, lo cual indica que tiene una popularidad sostenida a diferencia del plan de negocio (grafico 1).

Grafica 1 Tendencia en el interés de búsqueda del Business Model y Business Plan en el mundo, de enero de 2004 a septiembre de 2015

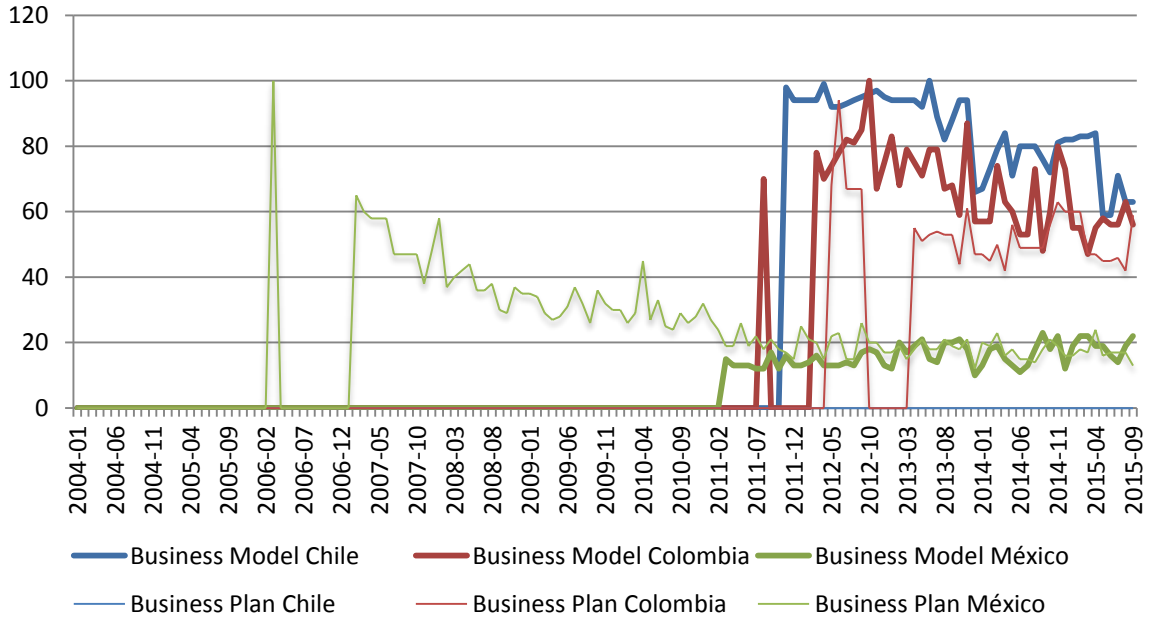


Nota: Los números (0-120) que aparecen muestran un total del interés de búsquedas para un término relativo al número total de búsquedas realizadas en Google en el periodo de tiempo, y no expresa el volumen de búsquedas absoluta. Una línea de tendencia a la baja significa que la popularidad relativa de un término de búsqueda está disminuyendo. Pero eso no significa necesariamente que el número total de búsquedas de ese término está disminuyendo. Sólo significa que su popularidad está disminuyendo en comparación a otras búsquedas.

Fuente: Google Trends, (Google , 2015)

El análisis de *Google Trends* indica que la popularidad del plan de negocio en comparación con el modelo de negocio tiene una tendencia a la baja en Chile, Colombia y México. En Chile, el modelo de negocio ha desplazado totalmente al plan de negocio desde el año 2011 al 2015. En Colombia a finales del 2012 el modelo de negocio tuvo una tendencia a la alza, manteniéndose por encima del plan de negocio. En México el modelo de negocio detonó a finales del año 2010 y desde esa fecha ha tenido una notable tendencia positiva en comparación con el plan de negocio, cual desde finales del año 2006 ha perdido popularidad (grafico 2).

Grafica 2 Tendencia en el interés de búsqueda del Business Model y Business Plan en Chile, Colombia y México, de enero de 2004 a septiembre de 2015

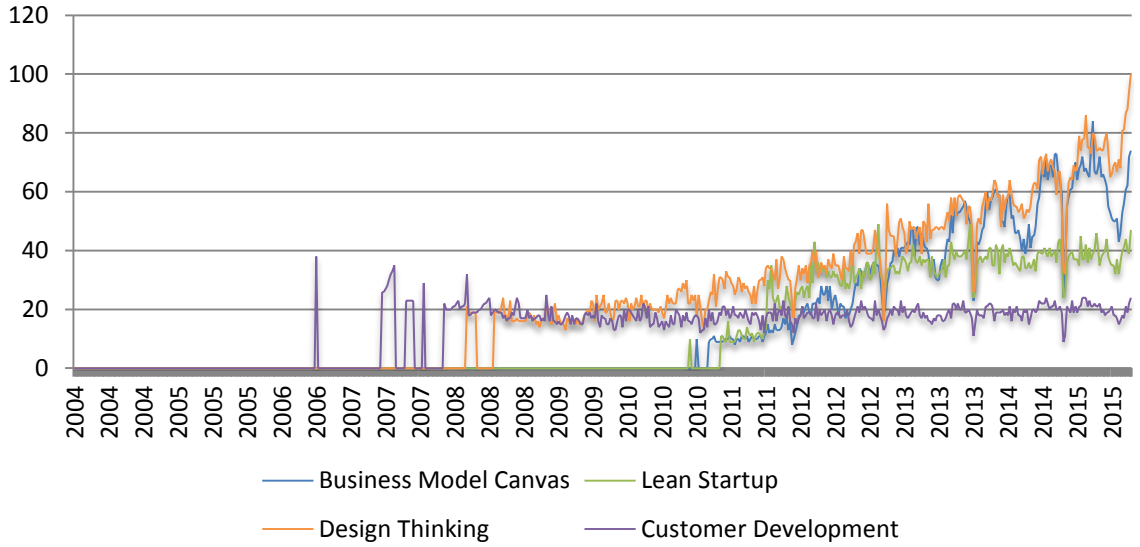


Nota: Los números (0-120) que aparecen muestran un total del interés de búsquedas para un término relativo al número total de búsquedas realizadas en Google en el periodo de tiempo, y no expresa el volumen de búsquedas absoluta. Una línea de tendencia a la baja significa que la popularidad relativa de un término de búsqueda está disminuyendo. Pero eso no significa necesariamente que el número total de búsquedas de ese término está disminuyendo. Sólo significa que su popularidad está disminuyendo en comparación a otras búsquedas.

Fuente: Google Trends, (Google , 2015)

Las metodologías más recientes aplicadas al contexto del emprendedor (*Design Thinking*, *Business Model Canvas*, *Lean Startup, Customer Development*) han presentado una tendencia positiva en los últimos cinco años. El modelo de negocio canvas desde su creación a finales del año 2010, mantiene una tendencia a la alza, lo que indica un incremento en la popularidad, reflejado en el interés de búsqueda de los usuario en la web (grafico 3).

Grafica 3 Tendencia en el interés de búsqueda del Design Thinking, Business Model Canvas, Lean Startup, Customer Development en el mundo, de enero de 2004 a septiembre de 2015



Nota: Los números (0-120) que aparecen muestran un total del interés de búsquedas para un término relativo al número total de búsquedas realizadas en Google en el periodo de tiempo, y no expresa el volumen de búsquedas absoluta. Una línea de tendencia a la baja significa que la popularidad relativa de un término de búsqueda está disminuyendo. Pero eso no significa necesariamente que el número total de búsquedas de ese término está disminuyendo. Sólo significa que su popularidad está disminuyendo en comparación a otras búsquedas.

Fuente: Google Trends, (Google , 2015)

Los resultados del análisis documental se resumen en la tabla 1 y 2. Se analizó de cada artículo y libro las ideas centrales, propuestas, críticas, conclusiones, definiciones. Estas fuentes de información fueron las más relevantes para el estudio exploratorio, por ser la referencia principal de otras investigaciones sobre el tema, y por pertenecer a investigadores reconocidos respecto a modelo de negocios, estrategias, emprendimiento e innovación.

Tabla 1 Resultados del análisis de artículos

Documento	Idea central del autor
(Timmer, 1998)	El modelo de negocio es una arquitectura para el producto, servicio y flujo de información, incluyendo una descripción de los diferentes actores del negocio y sus roles; del beneficio potencial para los actores del negocio y de los recursos de ingresos.

(Amit & Zott, 2001)	Ningún emprendimiento o teoría de administración estratégica pude explicar completamente el potencial de creación de valor. El modelo de negocio representa el diseño del contenido de las transacciones, estructura, y gobernanza tal como la crear de valor a través de la explotación de las oportunidades de negocio. Proponen que el modelo de negocio de las empresas es un importante sitio de innovación y una fuente crucial de creación de valor para las empresas y sus proveedores, socios, y clientes.
(Linder & Canstrell, 2000)	Un modelo de negocio es la lógica central de la organización para crear valor. Un modelo de cambio es la lógica central de cómo la empresa cambiara a través del tiempo para permanecer rentable. La capacidad para comunicar y distinguir estos modelos mejorara el foco de la organización, establecerá una estructura para competir ágilmente, y posicionara a la compañía a prosperar a pesar de las discontinuidades de la industria.
(Chesbrough & Rosenbloom, 2002)	El máximo rol de un modelo de negocio para una innovación es asegurar que el centro tecnológico entregue valor al cliente. Porque, frecuentemente las investigaciones orientadas al descubrimiento producen tecnologías que desconocen un camino claro al mercado, por tal razón, descubrir un modelo de negocio viable para esa tecnología es una dimensión crítica para crear valor.
(Magretta, 2002)	Un buen modelo de negocio comienza con un conocimiento profundo dentro de las motivaciones humanas y termina en una rica fuente de beneficios; están en el centro de las historias que explican como una empresa trabaja; representa una mejor dirección que las alternativas existentes; pude ofrecer mayor valor a un distinto grupo de clientes; o puede remplazar completamente la vieja forma de hacer las cosas; y finalmente, contesta, ¿quién es y que valora el cliente?, y ¿cómo hacemos dinero en este negocio?, y cuál es la lógica económica subyacente que explica cómo podemos nosotros entregar valor a los clientes en un apropiado costo?
(Morris, Schindehutte, & Allen, 2003)	Propone una estructura para que el usuario diseñe, describa, categorice, critique, y analice un modelo de negocio de cualquier tipo de empresa; provee algo útil para adaptar estratégicamente los elementos fundamentales de un negocio; un beneficio de la estandarización de la estructura es la habilidad de hacer comparaciones a través de modelo de un amplio universo de empresas.
(Osterwalder, Tesis doctoral.	Las entrevistas con profesionales de negocios, mostraron a Osterwalder

The Business Model Ontology. A Proposition in a Design Science Approach., 2004)	que, el modelo de negocio era percibido como una herramienta para crear un lenguaje de entendimiento común para mejorar la comunicación y comprensión de las preguntas fundamentales de un negocio. Su ontología de modelos de negocio fue construida sobre conocimiento existente y representan una síntesis de toda la literatura y conceptualización de los términos, elementos, atributos y relaciones de los conceptos. Finalmente, el autor argumenta que es necesario un enfoque conceptual más rígido sobre el modelo de negocio para aprovechar las posibilidades detectadas con los profesionales de negocios.
(Johnson, Christensen, & Kagermann, 2008)	Toda empresa exitosa ya opera acorde a un modelo de negocio efectivo. Para identificar todas sus componentes, los ejecutivos pueden entender como el modelo mantiene una propuesta de valor potente en una forma rentable usando ciertos recursos y procesos clave. Con ese entendimiento, se puede juzgar que también el mismo modelo podría ser usado para mantener una propuesta de valor radicalmente diferente, y que se necesitaría hacer para construir uno nuevo si es necesario, para capitalizar sobre esa oportunidad.
(Aldana, Ibarra, & Lowenstein, 2011)	El plan de negocios es un documento que no evidencia el desarrollo de competencias emprendedoras, sino más bien el desarrollo de habilidades gerenciales. El modelo de enseñanza del emprendimiento no ha dejado de girar en torno al plan de negocios. Se concibe el Modelo de Negocios como la elección de herramienta de aprendizaje que permite solucionar algunas carencias que se encontraban con el Plan de Negocios, además de dar ventajas adicionales al proceso de enseñanza aprendizaje del emprendimiento.

Fuente: elaboración propia con base en análisis documental de varios autores

Tabla 2 Resultados del análisis de libros

Libro	Idea central del autor
(Osterwalder & Pigneur, Business Model Generation, 2010)	Estandarización de la estructura del modelo de negocio, elementos y conceptualización, además, otorga una metodología completa para el diseño, evaluación e innovación del modelo. El modelo de negocio describe cómo una organización crea, entrega y captura valor; es mejor descrito a través de nueve bloques que enseñan la lógica de como una compañía intenta hacer dinero, cubriendo las

	cuatro principales áreas de un negocio: clientes, oferta, infraestructura, y viabilidad financiera.
(Osterwalder, Pigneur, Smith, Bernarda, & Papadakos, 2014)	Metodología que enfatiza en el conocimiento profundo del cliente respecto a: las preferencias, gustos y disgustos, necesidades, para la creación de propuestas de valor que sirven. Critica el uso del plan de negocio como herramienta central en la creación de nuevas empresas o productos, definiéndolo como un documento estático, efectivo para la planeación cuando no existe incertidumbre.
(Hanshaw & Osterwalder, 2015)	Análisis descriptivo respecto a las razones del uso y enseñanza del modelo de negocio como estrategia, para la creación de nuevas empresas, innovación, comunicación de las estrategias de las organizaciones de reciente creación o previamente establecidas.
(Blank G. S., 2007)	Afirma que los emprendimientos no fracasan por no poder realizar ni entregar un producto, sino que, el problema radica en el proceso que siguen los emprendedores, desde la concepción de la idea hasta la venta al cliente. Y propone el modelo de desarrollo del cliente para la creación de nuevos productos, y el análisis del riesgo del cliente.
(Blank & Dorf, 2012)	Propone una metodología completa y detallada paso a paso para la creación de nuevas empresas, adaptando ideas de otras disciplinas aplicadas al contexto del emprendimiento. Usa el modelo de negocio como estrategia, el desarrollo ágil de software, y el método científico como principios claves.
(Blank, Steve; Engel, Jerry; Hornthal, Jim, 2014)	Propone una clase completa para emprendedores, que parte de la enseñanza de herramientas diferentes al modelo tradicional para emprender enfocado en el producto y la elaboración de planes de negocios.
(Ahlstrom & Furr, 2011)	El modelo emprendedor estándar es una copia exacta del proceso del desarrollo del producto. El emprendedor tiene una idea, reúne recursos para construir el producto, lo desarrolla, lo perfecciona, lo produce y lo vende. El proceso de desarrollo del producto puede producir buenos resultados en empresas establecidas que saben que construir, conocen sus problemas y tienen identificados sus clientes. Los emprendedores en la usencia de un modelo alternativo al tradicional para emprender, recurren a la planificación y ejecución. Como resultado creen que si solo escriben un plan de negocio o desarrollan el producto tendrán éxito. Propone un modelo de cinco pasos: acertar en el dolor; acierta en la

	solución; acierta en la estrategia para ir al mercado; acierta en el modelo de negocio; y finalmente, escálalo.
(Ries, 2011)	Propone una manera diferente de manejar un emprendimiento, y usa como unidad de progreso, el aprendizaje científico. Es una nueva forma de mirar el desarrollo de un nuevo producto innovador que enfatiza la rápida iteración y conocimiento del cliente, una enorme visión, y una gran ambición, todo al mismo tiempo
(Cooper & Vlaskovits, 2010)	Realiza un análisis de los modelos: desarrollo del cliente y lean startup. Comenta que estos modelos combinan las metodologías de desarrollo rápido iterativos con los principios del desarrollo del cliente, y cuestionan los supuestos de negocios medulares aplicando el método científico.
(Maurya, 2010)	Realiza una adaptación del modelo de negocio canvas de Osterwalder, al movimiento del pensamiento lean, para proveer una mejor forma de desarrollar aplicaciones web enfrentando la incertidumbre.
(Furr & Dyer, 2014)	Proveen una nueva práctica para administrar la innovación dentro de organizaciones establecidas llamado "*The Innovator´s Method*" un proceso de principio a fin para crear, refinar, y llevar las ideas al mercado. Muestra cómo y cuándo aplicar el método llevando paso a paso a través de esta nueva práctica. Permite contestar que ideas perseguir, si ya se encontró la solución correcta, definir el mejor modelo de negocio. Se enfoca en como probar, validar y comercializar nuevas ideas.
(Liedtka & Ogilvie, 2011)	Crea una filosofía de enfoque al cliente en el proceso de creación de la propuesta de valor, que inicia con un conocimiento profundo del cliente en sus preferencias, gustos y disgustos, y de los beneficios que espera recibir de la solución para el trabajo a realizar. El design thinking sirve para generar, desarrollar y probar las ideas de negocio; permitir al emprendedor seguir grandes ideas, y evitar el desperdicio de tiempo y dinero, además de reducir la incertidumbre en el proceso de emprendimiento. Por otro lado, haciendo uso de sus múltiples herramientas puede facilitar el diseño del modelo de negocio, indispensable en el lean startup para definir las hipótesis a ser validadas.
(Kim & Mauborgne, 2015)	Incrementar simultáneamente el valor mientras se reducen los costos. Esto es logrado identificando cuales elementos de la propuesta de valor pueden ser eliminados, reducidos, elevados, o creados recientemente. La

	primera meta es más bajos costos reduciendo o eliminando los servicios y características menos valiosas. La segunda meta es aumentar o crear servicios o características de alto valor que no incrementa significativamente la base del costo.
(Manual del Emprendedor, 2008)	El plan de negocio es utilizado como un documento que sirve al emprendedor para planificar el desarrollo de una nueva empresa que se desea poner en marcha, afinar la idea y de esta manera minimizar el riesgo al fracaso
(Pinson, 2003)	Hay tres razones principales para escribir un plan de negocio: •Servir de guía, para analizar el negocio e implantar cambios durante la existencia de la empresa, •Es un requisito para la búsqueda de financiamiento, •Evaluar el potencial de un negocio en un mercado extranjero. Los planes de negocio se enfocan en la búsqueda de capital, ya que explican a detalle como la inversión o el préstamo que se busca, ampliará las metas de la compañía.

Fuente: elaboración propia con base en análisis documental de varios autores

Conclusiones

El plan de negocio es un documento estático y extenso enfocado a la búsqueda de financiamiento, que se encuentra en fase de declive como estrategia para guiar los emprendimientos, mientras que, el modelo de negocio, por sus múltiples bondades, está ganando popularidad como estrategia para la creación de nuevos productos, nuevas empresas y la innovación de las ya existentes.

El modelo emprendedor estándar es una copia exacta del proceso del desarrollo del producto. El emprendedor tiene una idea, reúne recursos para construir el producto, lo desarrolla, lo perfecciona, lo produce y lo vende (Ahlstrom & Furr, 2011); usando como guía el plan de negocio. El modelo es replicado en el proceso de incubación de empresas. Por ejemplo, la primera etapa (preincubación) tiene como objetivo desarrollar detalladamente el plan de negocio, con el apoyo de consultoría en mercadotecnia, administración, procesos productivos, finanzas, diseño gráfico y asuntos fiscales y legales. En otras palabras, enseñan a los emprendedores la teoría administrativa por áreas funcionales, la cual fue desarrollada para resolver los problemas de administración de las grandes compañías (Furr & Dyer, 2014); y no los problemas a los que se enfrentan los emprendedores.

El proceso de desarrollo del producto o el plan de negocio puede producir buenos resultados en empresas establecidas que saben que construir, conocen sus problemas y tienen identificados sus clientes (Ahlstrom & Furr, 2011). En un emprendimiento traza el camino al fracaso, debido a que, crear una empresa es una actividad distinta a administrar una previamente establecida, que requiere de actividades y herramientas distintas al desarrollo y ejecución de un plan (basado en Blank & Dorf, 2012; Ahlstrom & Furr, 2011; Ries, 2011; Osterwalder et al., 2014). En consecuencia, no es correcto que los emprendedores en fase inicial utilicen los mismos procesos y herramientas que las grandes empresas usaron para establecerse, o usan para mantener y administrar el negocio.

Los emprendedores en la usencia de un modelo alternativo al tradicional para emprender, recurren a la planificación y ejecución (Blank & Dorf, 2012). Como resultado creen que si solo escriben un plan de negocio o desarrollan el producto tendrán éxito (Ahlstrom & Furr, 2011); a pesar que, la primera reacción del emprendedor hacia el plan de negocio es el rechazo a su realización, al conocer su extenso contenido (Manual del Emprendedor, 2008).

El plan de negocios es un documento que no evidencia el desarrollo de competencias emprendedoras, sino más bien el desarrollo de habilidades gerenciales (Aldana, Ibarra, & Lowenstein, 2011); son documentos grandiosos para la ejecución en un ambiente conocido con suficiente certidumbre, desafortunadamente las nuevos negocios suelen tomar lugar bajo una alta incertidumbre (Osterwalder, Pigneur, Smith, Bernarda, & Papadakos, 2014); por lo cual, los emprendimiento orientados a la ejecución y planes de negocios fallan en la construcción de nuevas empresas (Blank & Dorf, 2012)

En suma, el modelo de enseñanza del emprendimiento no ha dejado de girar en torno al plan de negocios (Aldana, Ibarra, & Lowenstein, 2011); y en alguna forma del modelo de administración del producto (Blank & Dorf, 2012). El plan de negocio y el modelo tradicional para emprender se basan en supuestos, y se enfocan en el producto y la búsqueda de financiamiento, dejando al final del proceso la retroalimentación con el cliente. Lo que explica en gran medida la debilidad o el fracaso de las empresas de reciente creación.

En consecuencia, el plan de negocio no permite el fortalecimiento de los emprendimientos en las incubadoras de empresas de Puerto Vallarta, por otro lado, el modelo de negocio es una herramienta poderosa, que describe la lógica de como una compañía intenta hacer dinero, cubriendo las principales áreas de un negocio (Osterwalder & Pigneur, Business Model

Generation, 2010), sin embargo, solo sirve para identificar las hipótesis de un emprendimiento sin una manera formal de probarlas (Blank, Steve; Engel, Jerry; Hornthal, Jim, 2014).

Recomendaciones

Eric Ríes impulsor del modelo *lean startup* (en concordancia con Ahlstrom & Furr, 2011; Aldana, Ibarra, & Lowenstein, 2011; Amit & Zott, 2001; Blank & Dorf, 2012; Cooper & Vlaskovits, 2010; Furr & Dyer, 2014; Osterwalder, Pigneur, Smith, Bernarda, & Papadakos, 2014) dice:

> Una teoría completa de emprendimiento debe abordar todas las funciones de la etapa temprana de una empresa: visión y conceptos, desarrollo del producto, mercadotecnia y ventas, escalamiento, socios y distribuidores, y diseño de estructura organizacional; tiene que proveer un método para medir el progreso en el contexto de extrema incertidumbre; dar a los emprendedores una guía clara sobre cómo compensar las decisiones que enfrentan: si y cuando invertir en el proceso; formulación, planeación, y creación de infraestructura; cuando ir solo o con socios; cuando responder a la retroalimentación y cuando apegarse a una visión; además, como y cuando invertir en escalar el negocio. Pero sobre todo, debe permitir al emprendedor hacer predicciones comprobables.

El modelo *lean startup* surge de adaptar las ideas de la manufactura esbelta al contexto del emprendimiento (Ries, 2011); combina metodologías de desarrollo rápido iterativos con los principios del desarrollo del cliente (Cooper & Vlaskovits, 2010); crea emprendimientos basados en evidencias, y practica el desarrollo ágil (Blank, Steve; Engel, Jerry; Hornthal, Jim, 2014). Propone una manera diferente de manejar un emprendimiento, y usa como unidad de progreso, el aprendizaje científico, siendo una nueva forma de mirar el desarrollo de un nuevo producto innovador que enfatiza la rápida iteración y conocimiento del cliente, una enorme visión, y una gran ambición, todo al mismo tiempo (Ries, 2011).

Finalmente, de la presente investigación surge la siguiente hipótesis “Para fortalecer los emprendimientos en las incubadoras de negocios es mejor el modelo *lean startup* al modelo tradicional para emprender”, supuesto que debe abordarse en futuras investigaciones de forma más elaborada y rigurosa, con el fin de indagar su validez.

Bibliografía

Ahlstrom, P., & Furr, N. (2011). *Nail it then Scale it. The Entrepreneur's Guide to Creating and Managing Breakthrough Innovation.* United State: NISI Institute.

Aldana, F. E., Ibarra, S. M., & Lowenstein, R. I. (2011). El Modelo de Negocio Como Reforzador del Emprendimiento en las Universidades. Caso del Tecnológico de Monterrey Campus Ciudad de México. *Revista Ciencias Estratégicas , Medellín, Colombia, 19(26),* 185-201.

Amit, R., & Zott, C. (2001). Value creation in e-business. *Strategic Management Journal, 22,* 493-520.

Blank, G. S. (2007). *The Four Steps to the Epiphany. Successful Strategies for Products that Win.* E.U.A: Quad/Grafics.

Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner´s manual.* Pescadero: K&S Ranch, Inc.

Blank, Steve; Engel, Jerry; Hornthal, Jim. (2014). *Lean LaunchPad. Evidence-Based Entrepreneurship. Educators Guide, 6th Edition.* California: Venture Well.

Chesbrough, H., & Rosenbloom, R. S. (2002). The role of a business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation´s technology spin-off companies. *Industrial and Corporate Change, 11(3),* 529-555.

Cooper, B., & Vlaskovits, P. (2010). *The Entrepreneur´s Guide to Customer Development. A cheat sheet to The Four Steps to the Epiphany.* U.S.A: Cooper-Vlaskovits.

Cortés , R. G., & García , S. S. (2003). *Investigación documental. Guía de Autoaprendizaje. Apuntes y Ejercicios.* México: Secretaría de Educación Pública. Escuela Nacional de Biblioteconomía y Archivonomía.

Diario Oficial de la Federación. (24 de Diciembre de 2014). *Secretaría de Gobernación. Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el Ejercicio Fiscal 2015.* Recuperado el 07 de Junio de 2015, de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5377259&fecha=24/12/2014

Furr, N., & Dyer, J. (2014). *The innovator's method: bringing the lean startup into your organization* . United State of America: Harvard Business School Publishing.

Gobierno municipal. (2012). *Plan de desarrollo municipal 2012-2015.* Puerto Vallarta: H. Ayuntamiento de Puerto Vallarta.

Google . (27 de Septiembre de 2015). *Google Trends*. Recuperado el 27 de Septiembre de 2015, de www.google.com/trends

Hanshaw, N., & Osterwalder, A. (2015). *Business Model Canvas. Why and how organizations around the world adopt it. A field report from: Startegyzer.* Recuperado el 02 de Junio de 2015, de https://s3.amazonaws.com/strategyzr/assets/research_report.pdf

Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, L. M. (2014). *Metodología de la investigación. 6a Edición.* México: McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Instituto del Fracaso. (2014). *El Libro del Fracaso. Investigación de las causas más comunes del fracaso de los negocios en México realizado en alianza con el instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera del Tecnológico de Monterrey.* Mexico D.F: Offset Rebosan S.A de C.V.

IPN. (18 de Septiembre de 2015). *Instituto Politecnico Nacional. Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica (CIEBT).* Recuperado el 2015 de Septiembre de 2015, de http://www.ciebt.ipn.mx/Paginas/Inicio.aspx

Johnson, W. M., Christensen, M. C., & Kagermann, H. (2008). Reinventing your Business Model. *Harvard Business Review. Must Reads on Strategy, 12601*, 58-68.

Kim, C. W., & Mauborgne, R. (2015). *Blue Ocean Strategy. How to Create Uncontested Market Space and Make the Compettition Irrelevant. Expanded Edition.* Boston: Harvard Business Press.

Kuratko, F. D. (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges. *ET&P. Baylor University*, 577-597.

Liedtka, J., & Ogilvie, T. (2011). *Designing for Growth. A design thinking tool for managers.* New York: Columbia University Press.

Linder, J., & Canstrell, S. (24 de Mayo de 2000). Changing Business Models: Surveying the Lanscape. *Accenture. Institute for Strategic Change*, 1-15.

Magretta, J. (2002). Why a Business Model Matter. *Harvard Business Review OnPoint, 9985*, 1-9.

Manual del Emprendedor. (2008). *Manual del emprendedor. Gobierno de Jalisco Sistema Estatal de Emprendurismo e Incubación.* Guadalajara: Publicaciones del Gobierno de Jalisco.

Maurya, A. (2010). *Running Lean.* E.U.A: Ash Maurya.

Morris, M., Schindehutte, M., & Allen, J. (2003). The entrepreneur´s business model: toward a unified perspective. *Journal of Business Research, 58*, 726-735.

OCDE. (2013). *Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México.* OECD Publishing.

Osterwalder, A. (2004). *Tesis doctoral. The Business Model Ontology. A Proposition in a Design Science Approach.* Lausanne: Universite de Lausanne. Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation.* Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Smith, A., Bernarda, G., & Papadakos, P. (2014). *Value Proposition Design.* Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.

Pinson, L. (2003). *Anatomía de un Plan de Negocio. Una Guía Gradual para Levantar el Negocio y Asegurar el Futuro de su Compañía* . Tustin: Out of Your Mind... And Into the Market Place.

Ries, E. (2011). *The Lean Startup. How today´s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses.* United State: Crown Business.

Secretaría de Economía. (2014). *Diagnóstico 2014 del Programa Fondo Nacional Emprendedor S020. Instituto Nacional del Emprendedor*. Recuperado el 07 de Junio de 2015, de http://www.economia.gob.mx/files/conoce_la_se/diagnosticos/diagnostico_s020_fnacional_emprendedor_2014.pdf

Tamayo y Tamayo , M. (2012). *El proceso de la investigación cientifica: incluye evaluación y administración de proyectos de investigación.* México : Limusa.

Timmer, P. (Abril de 1998). Business Models for Electronic Markets. *Electronic Market, 8(2)*, 3-8.

Unión Europea . (2013). *Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa.* Recuperado el 13 de Septiembre de 2015, de Unión Europea : https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2012/ES/1-2012-795-ES-F1-1.Pdf

Interés, Motivación y Confianza en Mensajes Publicitarios por la Red Social de Facebook: Caso Estudiantes Universitarios en UACJ

Ariadne Hernández Pintado[1]
Armando Ojeda Arredondo[2]

[1]Universidad Autónoma de Ciudad Juárez - Departamento de Ciencias Administrativas, ariana_nhhs@hotmail.com
[2]Universidad Autónoma de Ciudad Juárez - Departamento de Diseño, armando.ojeda@uacj.mx

Interés, Contenido, Motivación y Confianza de Mensajes Publicitarios por la Red Social de Facebook: Caso de Estudiantes Universitarios en la UACJ

Resumen

El uso de la estrategia de redes sociales busca optimizar el alcance de las mismas utilizando la mercadotecnia viral y aumentando los niveles de ventas sin una alta inversión de publicidad. Por lo que el objetivo de la presente investigación determinar el interés, contenido, motivación y confianza que los usuarios de la red social de Facebook tienen sobre los mensajes publicitarios anunciados como parte de la estrategia publicitaria de las empresas. La investigación es no experimental, cuantitativa, descriptiva y transversal, usando el método de cuestionario para levantar los datos, con una escala Likert de cinco puntos. En una muestra de 209 estudiantes universitarios que utilizan Facebook se encontró, que algunas veces tienen interés en el mensaje y su contenido, pocas veces se motivan para comprar y consideran poco confiable su contenido pero a pesar de esto, algunas veces tienen la creencia del éxito publicitario de Facebook.

Palabras Clave: mensaje publicitario, Facebook, interés, motivación y confianza

Interest, content, motivation and confidence of advertising messages by the social network Facebook: college students UACJ case

Abstract

The use of social networking strategy seeks to optimize them using viral marketing and increasing sales levels without a high advertising investment. So the purpose of this investigation is to determine the interest, content, motivation and confidence that users of social network Facebook have over advertising messages announced as part of the advertising strategy of enterprises. The research is not experimental, quantitative, descriptive and cross, using the method of questionnaire to lift the data, with a five-point Likert scale. In a sample of 209 college students that use Facebook, sometimes they have an interest in the message and its content, rarely motivated to buy and considered unreliable content but despite this, sometimes they have the belief of success Facebook advertising.

Keywords: adversising messages, Facebook, interest, motivation and confidence

Introducción

Campos (2008: 292) se refiere a las redes sociales como "sistemas de comunicación social básicos, fundamentados tanto en la filosofía de la afiliación y la participación como en la economía de la colaboración y la atención", identificando que entre sus principales características es que sus usuarios interactúan, dialogan y aportan comunicación y conocimiento.

De acuerdo a una investigación realizada por Peréz Latre, Portilla, & Sanchez Blanco (2011: 64) citando a Boyd and Ellison explican que "SixDegrees (1997) fue cronológicamente la primera red social pero desapareció en el 2000". Las redes sociales más importantes actualmente y que se establecieron después del 2002 son: Fotolog (2002), LinkedIn (2003), MySpace (2003), Last.FM (2003), Hi5 (2003), Orkut (2004), Flickr (2004), Facebook (2004), YouTube (2005), Bebo (2005), Ning (2005) y Twitter (2006)". A partir del 2006 la atención de los investigadores anglosajones se centró en las redes sociales, ya que fue ahí donde se dio su nacimiento (Peréz Latre, Portilla, & Sanchez Blanco, 2011: 66).

De las redes sociales anteriormente mencionadas las que más han destacado en su evolución son Facebook y Twitter. Para el año 2009 Kuntz & Hackworth (2011: 3) haciendo referencia a Owyang (2008) relatan que Facebook se había convertido en la cuarta red social de más tráfico en el mundo. A mediados de septiembre de 2009 su creador, Marck Zuckerberg, anunció que la red había llegado a los 300 millones de usuarios activos, coincidiendo con la primera facturación positiva del negocio (Noguera Vivo, 2012: 177).

Actualmente, "las redes sociales han tomado un papel predominante, ya que como potenciales espacios agregadores y gestores de contenido ajeno no han encontrado rival. Prueba de ello es la captación de un público cada vez mayor. Los medios se han dado cuenta de que "la inmersión de usuarios en estas redes y el tiempo de permanencia en ellas siguen creciendo" (Lara, 2008)", (Noguera Vivo, 2012: 180).

Se distinguen dos tipos de redes sociales: comunidades orientadas al consumo, creadas por los individuos quienes desarrollan e intercambian información de particular interés de sus

miembros. La segunda orientada a la producción, es de relevancia para la red de desarrollo, la organización y patrocinio por las empresas. (Wattanasupachoke, 2011:13).

Debido a esta red social orientada a la producción, las organizaciones por encontrarse en un entorno empresarial donde los medios digitales van a la alza, requieren adaptar sus estrategias para alzancar este ambiente cambiante y crear ventajas competitivas, por lo que una de las estrategias más populares e influenciables es el uso de la estrategia de redes sociales (Wattanasupachoke, 2011: 11) de esta manera optimizan el alcance que tienen las mismas ya que utiliza la mercadotecnia viral y asi podran aumentar sus niveles de ventas sin una inversión muy alta en publicidad. Según un estudio de comScore en agosto de 2009, más del 21% de la publicidad en Internet durante julio de ese año apareció en este tipo de plataformas, y de ésta más del 80% lo hizo sólo en MySpace y Facebook (Noguera Vivo, 2012: 176).

"El modelo económico de la red social de comunicación es empresarialmente mucho más sostenible que otros servicios gratuitos de Internet o de radiotelevisión. Se fundamenta en tres interesantes principios de aportación de valor: La afiliación voluntaria que cada usuario realiza al agregarse a una red, la aportación colaborativa de contenido de cada uno (fotos, vídeos, información, comentarios, votaciones, participación) y la atención que todos prestan a la publicidad que la mayoría de ellas emiten. El registro de la identidad de afiliación, que en algunas redes llega a requerir hasta 17 tipos de datos personales, representa una impresionante fuente de valor comercial (para su capacidad de segmentación y monitorización) sobre el perfil de los usuarios, a la vez que un inquietante riesgo cívico, por la falta de suficientes políticas de seguridad para la protección de la identidad" (Campos Fraire, 2008: 292). Pérez Latre, Portill, & Sánchez Blanco (2011:67) identifican por las mismas razones a las redes sociales como una herramienta para la segmentación de mercado y el análisis de específicos nichos de mercado.

La empresas al tener ya una segmentación de mercado más específica y amplia podrá convertirse en lo que Wattanasupachoke (2011:14) identifica como un "dador" el cual provee de contenido de gran uso e interesante para sus miembros como la resaltación de nuevos productos, retroalimentación sobre productos. […] Esto crea una comunicación interna dentro

de las redes sociales y crea una oportunidad para la expansión de un negocio. Otra expectativa de beneficio de las redes sociales es que los miembros tendrán una conciencia mayor y fidelidad después de participar en las redes. Teniendo en cuenta estos puntos se puede concluir que "los factores que hacen a una red social ser más eficiente en su estrategia de negocios consiste en muchos aspectos como los siguientes: publicidad, contenido e interactividad", "siendo la publicidad la clave del éxito de la sobrevivencia de la redes sociales" (Pérez Latre, Portilla, & Sánchez Blanco, 2011:70).

Antecedentes

Aunque se afirma que la primera red social data de 1977, su existencia aún no completa dos décadas de vida. Es por esto que la aproximación de estudios empíricos sobre redes sociales, versan sus objetivos en muy variadas temáticas: demostrar que son más eficaces que los medios convenciones (Campos Fraire, 2008; Noguera Vivo, 2012); determinar el interés, efectos y comportamientos de sus usuarios (Othman Yousif, 2012; Lipsman, Mudd, Rich, & Bruich, 2012; Colliander & Dahlén, 2012); evolución y tendencias de uso de la red social Flick (Ortega & Aguillo, 2008) y efectos de las redes sociales como estrategia publicitaria (Wattanasupachoke, 2011; Kuntz & Hackworth, 2011; Chailom & Kaiwinit, 2011).

Estos estudios se realizaron en España (Ortega & Aguillo, 2008, Campos Fraire, 2008, Noguera Vivo, 2012), Tailandia (Wattanasupachoke, 2011, Chailom & Kaiwinit, 2011), Jordania (Othman Yousif, 2012), Estados Unidos y lugares diversos (Kuntz & Hackworth, 2011, Colliander & Dahlén, 2012, Lipsman, Mudd, Rich, & Bruich, 2012).

Los métodos de recolección de datos fueron mediante observación de cada una de las poblaciones estudiadas (Kuntz & Hackworth, 2011, Campos Fraire, 2008, Noguera Vivo, 2012, Lipsman, Mudd, Rich, & Bruich, 2012, Ortega & Aguillo, 2008), mientras que otros obtuvieron sus datos mediante la aplicación de cuestionarios mandados a las diversas poblaciones que los investigadores (Wattanasupachoke, 2011; Chailom & Kaiwinit, 2011; Othman Yousif, 2012; Colliander & Dahlén, 2012).

Planteamiento del problema

Estudios sobre los efectos de las redes sociales como estrategia publicitaria han sido realizados por Wattanasupachoke (2011) en ejecutivos de empresas electrónicas en Tailandia; Kuntz & Hackworth (2011) en minoristas de 18 compañías y 5 redes sociales y Chailom & Kaiwinit (2011), en comercios electrónicos en Tailandia; sin embargo en México se ha encontrado sobre el tema, estadísticas y estudios sobre el uso de las redes sociales o de empresas como Ernst & Young México, por lo que el problema de investigación es la escasez de estudios académicos empíricos sobre las redes sociales como estrategia publicitaria en México, específicamente en población de estudiantes universitarios usuarios de la red social Facebook. Por lo que la pregunta de investigación es ¿cuál es el interés, contenido, motivación y confianza que los estudiantes de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (UACJ), del Instituto de Ciencias Sociales y Administración (ICSA) usuarios de la red social de Facebook tienen sobre los mensajes publicitarios anunciados como parte de la estrategia publicitaria de las empresas?

Metodología

El objetivo del presente estudio es determinar el interés, contenido, motivación y confianza que los estudiantes de la UACJ del ICSA, usuarios de la red social de Facebook tienen sobre los mensajes publicitarios anunciados como parte de la estrategia publicitaria de las empresas. La investigación es no experimental, cuantitativa, descriptiva y transversal.

Las hipótesis del estudio son:

H1.- Los estudiantes de la UACJ del ICSA, usuarios de la red social de Facebook tienen un alto interés en los mensajes publicitarios anunciados por la red

H2.- A los estudiantes de la UACJ del ICSA, usuarios de la red social de Facebook les llama la atención el contenido de los mensajes publicitarios enviados por la red

H3.- A los estudiantes de la UACJ del ICSA, usuarios de la red social de Facebook les motivan a comprar los mensajes publicitarios enviados por la red

H4.- A los estudiantes de la UACJ del ICSA, usuarios de la red social de Facebook confían en los mensajes publicitarios enviados por la red

H5.- A los estudiantes de la UACJ del ICSA, usuarios de la red social de Facebook consideran como un medio exitoso publicitar a las empresas o productos en esta red

Para el levantamiento de datos se utilizó el método de cuestionario, usando el creado por la Dra. Othman (2012) de 15 reactivos divididos en 5 dimensiones enfocadas a empresas trasnacionales y grandes: (1ra) interés en el mensaje, (2da) contenido de los mensajes enviados, (3ra) motivación para comprar, (4ta) confiabilidad y (5ta) creencia del éxito de Facebook; cada uno de los reactivos medidos en una escala likert de cinco puntos: demasiado, mucho, algunas veces, poco y nada. Se incluyó una pregunta abierta para que mencionaran alguna empresa de la que hayan recibido mensajes publicitarios.

Las variables de independientes del estudio son las sociodemográficas: género, año de nacimiento, estado civil, nivel en el plan de estudios, carrera que estudia y si trabaja o no. En cuanto a las variables dependientes, corresponde a cada una de las 5 dimensiones medidas en el cuestionario: (1ra) interés en el mensaje, (2da) contenido de los mensajes enviados, (3ra) motivación para comprar, (4ta) confiabilidad y (5ta) creencia del éxito de Facebook.

Con fecha del 12 de marzo de 2013 se realizó un piloteo de 50 encuestas detectando que en la pregunta abierta 16, muchas de las respuestas correspondían a PyMES locales, por lo que se realizó una modificación al instrumento incorporando 5 preguntas más en escala de Likert (una por cada una de las dimensiones creadas por la Dra. Othman) y una pregunta abierta pero enfocadas a empresas pequeñas. En la tabla 1 se explicitan cada una de las dimensiones del cuestionario utilizado

Tabla 1. Dimensiones del cuestionario

Dimensiones	Preguntas a empresas transnacionales y grandes por la Dra. Othman (2012)	Preguntas a empresas pequeñas
Dimension 1: Interes en el mensaje	1, 2, 3, 4	17
Dimension 2: Contenido de los mensajes enviados	5, 6	18
Dimension 3: Motivacion para comprar	7, 8, 9, 10, 11	19
Dimension 4: Confiabilidad	12, 13	20
Dimension 5: Creencia del exito Facebook	14, 15	21

Preguntas abiertas: mencione 3 compañías	16	22

Fuente: elaboración con base en Othman (2012) y datos propios

La aplicación de las encuestas se realizó de dos formas: la primera personal y directa y la segunda, vía online utilizando la herramienta virtual de Google Doc enviando un link electrónico con la encuesta. La población fueron estudiantes de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (UACJ), del Instituto de Ciencias Sociales y Administración (ICSA) con la especificación de ser usuarios de la red social Facebook.

El total de alumnos del ICSA en el periodo 2012-2013 es de 8125 alumnos y como población finita, la fórmula utilizada para sacar la muestra estratificada por carreras es:

"n=" n'/(n+n'/N) donde n^'=S^2/V^2

Tomando 95% de confianza y un margen de error de 0.05 se encontró una muestra de 209. En la tabla 2 se desglosa la población y muestra por carreras, considerando para su diseño muestral el de cuotas.

Tabla 2.- Población y muestra de estudio

ICSA	No. de alumnado	n (95% confianza, 0.05 error estandar)
Derecho	1,561	19
Sociología	114	16
Trabajo Social	649	18
Psicología	1,290	19
Literatura Hispanomexicana	91	16
Administración de Empresas	1,386	19
Contaduría	791	19
Economía	204	17
Turismo	591	18
Historia de México	82	15
Educación	1,313	19
Ciencias de la Seguridad	53	14

TOTAL	**8,125**	**209**

Fuente: elaboración propia con base en datos estadísticos de población UACJ

Para el análisis de los datos estadísticos se utilizó el software SPSS versión 21.

Resultados

El levantamiento de datos se realizó en marzo-abril 2013 con un total de 209 participantes, de los cuales 66.5% son femeninos y 33.5 masculinos. Los años de nacimiento con más frecuencia presentados entre los encuestados son los jóvenes nacidos entre los años 1988-1994. El estado civil de los encuestados es mayormente soltero con un 84.7%. La distribución entre los encuestados de acuerdo a su nivel de carrera estuvo muy parejo entre los tres niveles de avanzado, básico e intermedio. Siendo la mayoría de un nivel intermedio con un 42.1%.

Para determinar la confiabilidad del instrumento se utilizó el método de medidas de consistencia interna alpha de cronbach. Debido a que se incluyeron 5 reactivos más en escala de Likert al cuestionario original, el alpha de cronbach se calculó con los 20 reactivos, obteniendo un valor de 0.903, lo que significa que el cuestionario utilizado es muy confiable.
En cuanto al valor de cada una de las dimensiones del instrumento, se encontró que la media, desviación estándar, mínimos y máximos se revelan en la tabla 3

Tabla 3. Estadísticos descriptivos de las dimensiones del instrumento

Dimensiones	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Std
Dimension 1: Interes en el mensaje	1.00	4.40	2.8555	.60984
Dimension 2: Contenido de los mensajes enviados	1.00	4.00	2.5574	.75100
Dimension 3: Motivacion para comprar	1.00	3.56	1.8869	.65836
Dimension 4: Confiabilidad	1.00	4.00	2.1388	.73044
Dimension 5: Creencia del exito Facebook	1.00	5.00	3.0957	1.00620

Fuente: elaboración propia

La media de la dimensión 1 del interés en el mensaje es de 2.85 que apenas indica la mitad del valor de medida de la escala Likert de 5 puntos, quedando cerca del valor 3 de algunas veces y del valor 2 de poco, lo cual indica que los usuarios de Facebook les interesan algunas veces y representan solo algunas veces una importante fuente de información acerca del producto. Por lo que la hipótesis 1 no se acepta

En cuanto a la dimensión 2 del contenido de los mensajes enviado, la media es de 2.55 con una valoración similar a la dimensión 1, lo cual indica que los usuarios de Facebook no consideran atractivos, ni convincentes a los mensajes publicitados en Facebook. Este resultado nos muestra que la hipótesis 2 no se acepta

La dimensión 3 denominada motivación para comprar, hace referencia al nivel de persuasión de los mensajes publicitarios para que los usuarios realicen compras en las empresas publicitadas en facebook. El valor de su media es de 1.88, señala que los mensajes publicitarios no están logrando su misión principal, el cual es motivar a los usuarios a que compren y realicen publicidad de boca en boca. Lo que nos revela que la hipótesis 3 no se acepta

Los resultados de la Dimensión 4, que hacen referencia a la confiabilidad percibida por los usuarios acerca del contenido de los mensajes publicitarios. La media general es de 2.14, al igual que las otras dimensiones, está muy por debajo de la media establecida (3). Esto indica que los usuarios de Facebook no consideran confiables el contenido de los mensajes publicitarios. Esto indica que la hipótesis 4 no se acepta

Los resultados generales de la Dimensión 5, la cual indica el éxito percibido por los usuarios de Facebook acerca de la promoción de mensajes publicitarios en esta red social. La media de esta Dimensión a diferencia de las medias de las dimensiones anteriores es de un 3.10. Este resultado indica que los usuarios consideran que publicitar a las empresas o productos en la red social Facebook es un medio exitoso.

Respecto a la pregunta 16, la cual identifica a las empresas grandes y transnacionales, un total de 65 empresas fueron nombradas las cuales destacan Telcel con un 9.6%, Coca Cola con un 8.7% y Andrea con un 4.8% comparado con un 19.1% de personas que mencionaron que no recordaban a ninguna empresa. Por lo que la hipótesis 5 se acepta

La pregunta 22, obtuvo un total de 42 empresas mencionadas, esta pregunta identifica a las empresas locales Pymes. Las principales empresas nombradas fueron la discoteque Aura con un 5.3%, la tienda de autoservicio Del Rio con un 2.4% y el grupo de Facebook Mercado Libre Juárez con un 1.4%, en comparación con un 52.2% de personas que mencionaron que no recordaban a ninguna empresa.

Discusión

La única dimensión que resultó con valores en la media de la valoración de la escala Likert del cuestionario (3) o por arriba de ella, fue la dimensión 5, que tiene relación con la percepción de los usuarios de que Facebook es un medio exitoso para publicitarse, sin embargo existe una incongruencia ya que los mensajes publicitarios no les generan interés, creen que carecen de atracción y convencimiento para generar en ellos las ganas de comprar o recomendar los productos o la empresa, ya que consideran que los mensajes publicitarios no son confiables.

Al contrario a esta investigación, la investigación realizada por la Dra Othman (2012) paso todas las variables por encima de la media. Al igual que la investigación realizada por la Dra. Othman, la Dimensión 3 fue la que menos valor tuvo, indicando que no se está cumpliendo con la misión principal de un mensaje publicitario: el motivar la compra de un producto o dar a conocer a una empresa para lograr mayores ventas. En la tabla 4 se comparan los valores obtenidos en cada una de las dimensiones

Tabla 4. Comparativo de valores de las dimensiones del cuestionario

Dimensiones	Media general investigación propia	Media general investigación Dra. Othman
Dimension 1: Interes en el mensaje	2.86	3.62

Dimension 2: Contenido de los mensajes enviados	2.56	3.56
Dimension 3: Motivacion para comprar	1.89	3.17
Dimension 4: Confiabilidad	2.14	3.65
Dimension 5: Creencia del exito Facebook	3.10	3.35

Fuente: elaboración propia

Conclusiones

El uso de las redes sociales como medio para publicitar productos o empresas va en aumento y evolucionando. El hecho de que cuatro de las cinco dimensiones estudiadas en esta investigación hayan salido por debajo de la media no significa que Facebook no sea un medio eficaz para publicitar los productos, servicios o empresas ya que los mismos usuarios consideran que si es un medio eficaz para promocionarse.

El problema presentado realmente es la forma de comunicar el contenido de los mensajes publicitarios, estos deben ser más originales y los creadores de los mismos, deben ser más originales e innovadores para crear una fijación en la mente del consumidor, y así mismo, crear la necesidad de ir a comprar, pedir información y generar ventas.

Se recomienda ampliamente abrir una investigación adicional para investigar los métodos y la forma más adecuada de publicitar en Facebook, de forma que sea más atractivo para los usuarios y generar publicidad viral y de boca en boca.

Referencias

Campos Fraire, F. (2008). Las redes sociales trastocan los modelos de los medios de comunicación tradicionales. *Revista Latina de Comunicación Social* (63), 287-293.

Chailom, P., & Kaiwinit, S. (2011). The effects of social media, internet dissemination, intenet competitive learning, and information tecnology capability on e-marketing strategy and sucess of e-commerce business in Thailand. *Journal of International Business and Economics*, 11 (3), 86-100.

Colliander, J., & Dahlén, M. (2012). Following the fashionable friend: The power of social media weighing publicity effectiveness of blogs versus online magazines. *Journal of advertising research*, 51 (1), 313-320.

Jasim A., M.; Othman Y., R., & Hamdi A. K., M. (2012). The factors influencing consumers' satisfaction and continuity to deal wih e-banking services in Jordan. *Global Journal of Management and Business Research*, 12 (14), 128-142.

Kuntz, M. B., & Hackworth, B. A. (2011). Are consumers following retailers to social network? *Academy of Marketing Studies Journal*, 15 (2), 1-23.

Lipsman, A., Mudd, G., Rich, M., & Bruich, S. (2012). The power of "Like" how brands reach (and influence) fans through social-media marketing. *Journal of advertising research*, 51 (1), 40-52.

Noguera V., J. M. (2012). Redes sociales como paradigma periodístico. Medios españoles en Facebook. *Revista Latina de Comunicación Social*, (65), 176-186.

Ortega, J. L., & Aguillo, I. F. (2008). Análisis estructural de una red social en línea: la red española de Flickr. *El profesional de la information*, 17 (6), 603-610.

Othman Y., R. (2012). The Extent of Facebook Users' Interest in the Advertising Messages. *International Journal of marketing studies*, 4 (3), 122-133.

Othman Y., R., & ALsamydai, M. J. (2012). The impact of the political promtion via Facebook on individuals' political orientation. *International Journal of Business Management*, 7 (10), 85-98.

Peréz L., F. J., Portilla, I., & Sánchez B., C. (2011). Social networks, media and audiences: A literature review. *Comunicación y sociedad*, XXIV (1), 63-74.

Wattanasupachoke, T. (2011). Sucess factors of online social networks. *The Journal of Global Business Issues*, 5 (2), 11-21.

Política Pública para la Construcción de una Cultura de Donación de Órganos en Morelia, Michoacán

América Ivonne Zamora Torres[1]
Yesica Díaz Barajas[2]

[1]Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales - Secretaría Académica, americazt@hotmail.com
[2]Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales - Instituto De Investigaciones Económicas y Empresariales, yesidb_09@hotmail.com

Política Pública para la Construcción de una Cultura de Donación de Órganos en Morelia, Michoacán

Resumen

El trasplante de órganos humanos para sustituir otros diagnosticados en estado terminal, ha sido posible gracias a la medicina y tecnología disponible en nuestros tiempos. Sin embargo la información y difusión del tema en la sociedad no ha permeado con la misma velocidad, lo que se ve reflejado en las bajas tasas de donación en nuestro país y particularmente en nuestro Estado. Se plantea entonces la necesidad de una cultura de donación de órganos que contribuya a alcanzar los mayores niveles de donación medicamente posibles, que permitan abatir los sufrimientos de personas en lista de espera de trasplante, alargarles su vida, disminuir el gasto en salud tanto público como privado, así como contrarrestar el posible tráfico de órganos y el turismo de trasplante.

La presente investigación tiene la finalidad de generar conocimiento sobre de la teoría causal en la donación de órganos *post mortem* con fines de trasplante en Morelia, Michoacán; identificar las variables que determinan la cultura de la donación; definir perfiles sociales basados en a las percepciones, necesidades y comportamiento de la población sobre la donación, para finalmente estar en condiciones de proponer una política pública en salud que permita construir una cultura en el tema que conlleve al aumento del índice de donación de órganos *post mortem* en Morelia, Michoacán.

Las políticas públicas son una ciencia multidisciplinaria que se complementa y enriquece con metodologías de otras ciencias. La mercadotecnia social es una de ellas, en la que tomando elementos del marketing comercial, permite proponer soluciones a los problemas sociales que aquejan a las comunidades, a través de información adecuada que influya y promueva nuevas actitudes. Es en este sentido que se plantea segmentar a la población de la ciudad de Morelia Michoacán, con metodología de mercadotecnia social, de la cual se toman las principales categorías de segmentación (geográficas, demográficas, psicográficas, conductuales e instituciones), por medio de la cual se pretenden establecer similitudes en los diferentes grupos de la población, como puente y punto de partida para el desarrollo de una política pública que permita la construcción de una cultura de donación de órganos en la ciudad de Morelia, Michoacán.

Planteamiento del problema.

El trasplante de órganos es uno de los grandes logros de la medicina del siglo XX y una respuesta para los miles de pacientes con insuficiencias terminales de distintos órganos, quienes gracias a este procedimiento logran salvar su vida (OMS, 2003). Es considerada ya una rutina médica aplicada en casi 100 países del mundo, incluyendo países en vías de desarrollo de África y Asia central. Los constantes progresos en la investigación médica y el desarrollo de nuevos fármacos inmunosupresores han obtenido resultados claramente exitosos para el área de trasplantes, que sin embargo se han visto limitados en su aplicación por la escasez de donaciones.

En los últimos años las listas de pacientes en espera de recibir el trasplante de algún órgano se han ido incrementando alrededor del mundo, generando un desfase entre la necesidad de órganos para pacientes y el número de órganos disponibles para trasplantes, ya que aun cuando las investigaciones existentes señalan que la mayoría de la población está a favor de la donación, los procedimientos concretados siguen siendo escasos. Esto deriva en altos costos para los servicios de salud nacionales y en miles de personas con una pobre calidad de vida por causas de salud y muchas otras que mueren en espera de recibir el trasplante de algún órgano.

La Organización Nacional de Trasplantes de España –ONT- (2008), ha afirmado que una de las posibles consecuencias de la escasez de órganos para trasplantes es la comercialización con órganos de origen humano por grupos delictivos, lo cual vulnera los derechos humanos de las personas y tiene potenciales consecuencias negativas para la seguridad y la calidad del órgano a trasplantar. Otra consecuencia de la demanda insatisfecha de material humano para trasplantes ha sido el incremento del "turismo de trasplante", refiriéndose éste a personas que viajan a otros países en donde se les facilita recibir el trasplante del órgano requerido mediante retribuciones económicas. Los órganos se obtienen normalmente de donantes vivos con carencias económicas, de manera voluntaria o por medio de engaños, siendo común que éste último grupo de personas termine en situación de explotación (OMS, 2008).

Actualmente existen en nuestro país dos tipos de donaciones de órganos para trasplante: en vida (cuando se realiza la extracción del órgano en vida del donante) y la cadavérica o *post mortem* (cuando previamente a la extracción se determina muerte cerebral del donador). La muerte cerebral es definida como el cese irreversible de todas las funciones del tronco y hemisferios cerebrales; la interrupción de dichas funciones conlleva a una pérdida absoluta de la capacidad respiratoria pero que puede recuperarse artificialmente, preservándose el automatismo cardíaco. Es decir, es la auténtica frontera entre la vida y la muerte del ser humano (Secretaría de Salud, 2001). Los esfuerzos internacionales en materia de donación están encaminados a favorecer el uso de órganos de origen cadavérico, a fin de no comprometer la salud y bienestar del donante, por lo que el presente trabajo está también dirigido a este tipo de donaciones.

La probabilidad de que una persona se convierta en donador -aun estando de acuerdo en donar sus órganos al morir- es muy baja, ya que primeramente es necesario que la persona fallezca en condiciones de muerte encefálica (también conocida como muerte cerebral), dentro de una institución médica que cuente con área de cuidados intensivos. Posteriormente, ésta condición debe ser diagnosticada correcta y oportunamente y a la par deben iniciarse las gestiones necesarias para una posible donación de órganos; las cuales incluyen el adecuado mantenimiento del posible donante, análisis clínicos para determinar la viabilidad de los órganos y finalmente solicitar el consentimiento a la familia. Se cuenta con muy poco tiempo para que los órganos se conserven en condiciones adecuadas para ser donados y, una vez extraídos, unas pocas horas para ser trasplantados.

En cuanto a los indicadores internacionales de donaciones de órganos *post mortem* concretadas durante el año 2013, el Observatorio Global de Trasplantes (2013), señaló que el país líder en este tipo de donaciones fue España, con 35.3 donaciones por millón de habitantes, mientras que en nuestro país se efectuaron únicamente 3.6 donaciones por cada millón de habitantes en el mismo año, lo cual hace evidente la diferencia entre la cultura de donación en ambos países. El Centro Nacional de Trasplantes (2014), ha afirmado que aproximadamente sólo 20 mil de los 100 mil mexicanos que requieren de un órgano para mejorar su salud, lograrán concretarlo y mejorar su calidad de vida, ya que el establecimiento de la cultura de **donación** en nuestro país todavía se encuentra en etapas iniciales.

De acuerdo con Abravanel, et al., (1987, citado en Tunal y Camarena, 2007), desde la escuela cognocitivista, la cultura se considera como un sistema de formación de ideas; un sistema de conocimientos y estándares aprendidos para juzgar, percibir, creer, evaluar y actuar; de tal forma que la cultura de una sociedad consiste en todo lo que el individuo debe creer o saber a fin de comportarse de manera *aceptable* en el seno de la sociedad. Por tanto, para efectos del presente trabajo, se tomará la cultura de donación, entendida como el conocimiento que tiene la sociedad sobre donación y trasplante de órganos, que le permite construir conceptos y creencias sobre el tema y actuar en consecuencia, ya sea en contra o a favor, y será medida por el grado de aceptación manifiesta a donar los órganos *post mortem*, propios o de familiares.

En la Ley General de Salud (2014), título décimo cuarto, se establece que todos los ciudadanos mexicanos son donadores de órganos (donador tácito). En éste caso se encuentran las personas mayores de edad que mueren sin haber manifestado en vida su negativa a donar. Asimismo también se puede manifestar de manera verbal o por escrito, la voluntad de ser donador (donación expresa). Para ambos casos, cuando se detecta un donador potencial con muerte encefálica, el hospital debe pedir autorización para efectuar la extracción de los órganos, de algún familiar en el siguiente orden: el o la conyugue, el concubinario o la concubina, los descendientes, los ascendientes, los hermanos, el adoptado o el adoptante; por lo tanto el acto de donar o no, depende únicamente de los familiares, haciéndose necesario el desarrollo de una cultura de donación como elemento clave para tomar este tipo de decisiones y reducir los índices de negativas.

La Secretaría de Salud (2007), señala que en los últimos años se realizaron encuestas en diferentes ciudades de la República, que coinciden en señalar que la actitud positiva de la población hacia la donación de órganos es muy alta, entre el 80 y 90 por ciento; sin embargo, al no contar con los elementos necesarios de información y acceso a la materia, se encuentran impedidos para tomar una decisión acorde a sus preferencias, lo que se ve reflejado en los bajos índices de donación de órganos *post mortem*.

Según datos proporcionados por el Centro Nacional de Trasplantes (2014), a junio del 2014, se tenían registradas en México 10,766 personas en espera de recibir un trasplante de riñón, 7,218 de córnea, 393 de hígado, 44 de corazón, 7 de páncreas, 3 personas de pulmón y 1 de corazón pulmón. La Secretaría de Salud (2001), ha señalado que la perspectiva de la transición epidemiológica y demográfica permite prever, en un futuro próximo, el incremento de la demanda de trasplantes para la atención de un número creciente de casos de enfermedades crónicas o degenerativas, en las que las alteraciones de algunos tejidos o los procesos morbosos crónico-terminales, condicionan la insuficiencia de algunos órganos sólidos, siendo el trasplante del órgano el tratamiento idóneo para el restablecimiento funcional y la preservación de la vida. Es menester por tanto, establecer acciones en el presente que permitan posicionar el tema de la donación de órganos dentro de la cultura social.

De acuerdo con datos proporcionados por el CENATRA, (2014), durante 2013, se realizaron en México únicamente 438 donaciones de órganos de paciente en muerte encefálica, encabezados por el Distrito federal, Guanajuato, México y Nuevo León; Michoacán contribuyó con 12 donaciones. En el caso del Hospital General "Dr. Miguel Silva" de Morelia, de los 33 pacientes que presentaron muerte encefálica, 27 fueron determinados donadores potenciales, pero únicamente 8 donaron (29.63 %); los restantes 19 no se concretaron por negativa familiar (70.37 %).

En la actualidad la principal causa de pérdida de donadores potenciales detectados es la negativa de donación al momento de plantear dicha opción a los familiares; por lo que alcanzar actitudes favorables hacia la donación de órganos en la sociedad, debe ser objetivo fundamental en el intento de equilibrar indicaciones y realizaciones de trasplante (ONT, 2008).

De acuerdo con Stone (2001), hay varias formas en que el Estado puede intervenir para resolver los problemas públicos y una de ellas es a través de la presentación de hechos y evidencias como estrategia de persuasión para cambiar el comportamiento de las personas a través del cambio en sus percepciones. Se considera que para consolidar la cultura de la donación de órganos, la presentación de evidencias del problema y su repercusión en la sociedad, puede ser un medio efectivo de persuasión que provoque un cambio voluntario de creencias y del comportamiento de los ciudadanos sin violentar su individualidad, generando respuestas activas que aumenten los índices de donación de órganos.

En México el concepto de muerte cerebral es desconocido y aunado a las leyendas urbanas, han contribuido a la escasa donación de órganos cadavéricos. El reto es ahora informar en forma veraz los aspectos médicos, éticos y legales del proceso de donación de órganos y tejidos hacia el personal de salud y la población en general. (Secretaría de Salud, 2001). Destaca también el hecho de que en nuestro país, la muerte es culturalmente vista como un hecho mítico rodeado de vistosos rituales, más no abordada en forma cotidiana como parte del proceso biológico de todo ser humano. En el estudio realizado por Rivera et al., (2014), se

observó que la principal causa de negativa ante la petición de donación de órganos, fue el desconocimiento del deseo del paciente por parte de la familia, ya que la muerte es un tema del que no se suele hablar, y con frecuencia los deseos respecto al destino del propio cuerpo nunca son revelados a familiares y amigos.

De acuerdo con Majone (1978, citado en Aguilar, 1992), en la hechura de las políticas públicas, es indispensable introducir la argumentación como vínculo conector de datos e información con las conclusiones del estudio analítico, por medio de una mezcla compleja de enunciados factuales y apreciaciones subjetivas. En el tema de la donación de órganos se reconoce la necesidad de utilizar la argumentación, ya que por medio de información seleccionada e introducida en puntos clave del argumento, se puede lograr la persuasión de la población a fin de aumentar su propensión hacia la donación. El trabajo del analista es por tanto, producir evidencias y argumentos persuasivos en favor de una decisión, por tratarse de políticas que han de desarrollarse en una comunidad política y por la indispensable participación de la sociedad para llevarlas a cabo.

Este trabajo pretende analizar el problema de la escasez de donadores de órganos para trasplante desde una perspectiva de falta de cultura de donación, por considerar que ésta es la determinante en la decisión de donar o no. Se considera que la escasez de donación de órganos *post mortem* con fines de trasplante debe ser tratada desde la esfera pública, ya que si bien la donación es un hecho físicamente individual que expresa una voluntad personal, afecta directamente al paciente receptor y sus familias; así mismo la decisión final respecto a la donación recae siempre en la familia del donante, por lo que se convierte en un acto social, una decisión colectiva para beneficio de la colectividad. La escasez de donantes de órganos para trasplantes, es un problema de salud pública que debe abordarse con una política de salud que permita la construcción de una cultura de donación de órganos *post mortem*, que incida en el cambio de percepciones y comportamiento de la población, en busca de un aumento en los índices de donación con fines de trasplante.

Objetivo general

Determinar cuáles son las variables que tienen una mayor incidencia en la cultura de donación de órganos *post mortem* en Morelia, Michoacán.

Objetivos específicos

Identificar en qué grado inciden las variables geográficas en la cultura de donación de órganos *post mortem* en Morelia, Michoacán.

Determinar cómo afectan las variables demográficas en la cultura de donación de órganos *post mortem* en Morelia, Michoacán.

Conocer de qué forma influyen las variables psicográficas a la cultura de donación de órganos *post mortem* en Morelia, Michoacán.

Identificar cómo inciden las variables conductuales en la cultura de donación de órganos *post mortem* en Morelia, Michoacán.

Determinar en qué medida repercuten las variables institucionales en la cultura de donación de órganos *post mortem* en Morelia, Michoacán.

Metodología

Para llevar a cabo la presente investigación, se aplicó un cuestionario a una muestra representativa de la población mayor de 15 años de la ciudad en Morelia, Michoacán. Para facilitar la interpretación de los datos y que se puedan identificar fácilmente los grupos de personas con tendencias similares respecto al tema, la metodología que se pretende utilizar es el árbol de decisión.

Siguiendo a los autores Krajewski y Ritzman (2000), el árbol de decisión es un modelo esquemático de las alternativas disponibles de acción y de las posibles consecuencias de cada una, ante alguna situación determinada. Su nombre proviene de la forma que adapta el modelo parecido a un árbol. El método del árbol de decisión es una aproximación a una amplia gama de decisiones y resulta particularmente valioso para evaluar diferentes alternativas que puedan involucrar varias decisiones secuenciales.

De acuerdo con Berlanga (2013), los árboles de decisión son una técnica estadística para la segmentación, estratificación, predicción, reducción de datos y filtrado de variables, identificación de interacciones, fusión de categorías y discretización de variables continuas. Estos árboles permiten examinar los resultados y determinar visualmente cómo fluye el modelo, por lo que permite encontrar subgrupos específicos y relaciones que tal vez no se encontrarían con estadísticos más tradicionales.

Población

Con la finalidad de estudiar la compleja mezcla de factores que inciden en la cultura de donación de órganos *post mortem,* la presente investigación se enfoca únicamente en la ciudad de Morelia, Michoacán, ya que se considera que cada cultura es única, irrepetible e inherente a un territorio y un tiempo específico, por lo que debe estudiarse de forma particular; asimismo, se toma a la ciudad de Morelia, por ser ésta es la ciudad del Estado de Michoacán con mayor población e infraestructura médica.

Muestra

Para realizar la presente investigación se abordó únicamente a la población de la ciudad de Morelia con edad mayor a 15 años, ya que se considera que son dichas personas son las que pueden tener mayor influencia familiar en los procesos decisorios relevantes, como lo es el caso de una posible donación de órganos. La muestra se determinó basándose en los datos del censo 2010, en donde se contabilizaron en la ciudad de Morelia, Michoacán 522,379 habitantes mayores de 15 años. Se utilizó el método de muestreo aleatorio simple (Sheaffer, 2006), para un nivel de confianza de 95%, y 5% de precisión, al 100% de respuesta, obteniendo como muestra óptima n=399.69; por lo que se procedió a recopilar la información basado en 400 personas de la ciudad, elegidas de manera aleatoria.

Instrumento

Para recabar los datos necesarios en la investigación, utilizó como instrumento un cuestionario estructurado formulado para ser contestado por el encuestado en presencia del encuestador. En él se incluyeron 31 preguntas, algunas de tipo cerradas con opción excluyente, otras de opción múltiple y algunas otras abiertas para poder captar ideologías, opiniones y creencias respecto al tema que nos ocupa.

Aplicación

A partir de los datos recabados en los cuestionarios, los siguientes pasos respecto a su ordenamiento, estadísticos generales, dibujo del árbol de decisión, asignación de probabilidades y resolución del problema, se están llevando a cabo mediante el paquete IBM SPSS Statistics en su versión 2.2. De acuerdo con Berlanga (2013), el sistema SPSS, permite ejecutar la función *tree*, creando árboles de clasificación y de decisión que permiten identificar grupos de acuerdo a las similitudes en su comportamiento, descubrir las relaciones entre los grupos y predecir eventos futuros.

El sistema permite crear diferentes tipos de árbol, de acuerdo a las necesidades específicas del problema y los datos recabados. Para la presente investigación, se pretende probar los diferentes tipos de árboles que el sistema SPSS permite crear, para escoger el que sea más ilustrativo y explicativo respecto a las preguntas que intentamos responder.

Resultados preliminares

En base a los estadísticos descriptivos que se desprenden del sistema SPSS, se han podido determinar las siguientes interpretaciones, que nos permiten aproximarnos a las generalidades de la situación que presenta la cultura de la donación de órganos en la ciudad. El siguiente paso corresponde a la segmentación de la población por medio de los modelos de árbol de decisión.

Variable dependiente: Cultura de donación de órganos

Para efectos de la investigación, la cultura de donación de órganos está representada por el grado de aceptación manifiesta a donar los órganos propios después de la muerte y donar órganos de familiares en la misma condición. En el cuestionario se hicieron las preguntas directas en este sentido, encontrando las siguientes tendencias:

Postura ante la donación de órganos propios

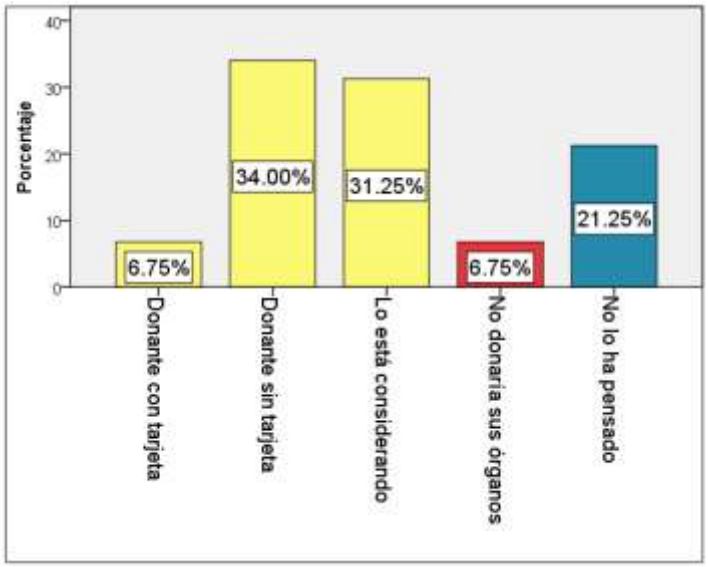
Ante el cuestionamiento de si donarían sus órganos, únicamente el 6.8 de los entrevistados mostraron una postura determinante, es decir, ser donante con tarjeta o no querer donar sus

órganos. El resto tomó una postura intermedia como no haberlo pensado, estarlo considerando, o si querer hacerlo pero no tener tarjeta de donante. Es a este 86.5 por ciento de la población a quien deben ir enfocadas las acciones de la política, a fin de que puedan tomar una postura determinante sobre el tema, esperando que al abordarse adecuadamente, pueda ser positiva.

Cuadro no. 1.- Donaría órganos propios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Donante con tarjeta	27	6.8	6.8	6.8
	Donante sin tarjeta	136	34.0	34.0	40.8
	Lo está considerando	125	31.3	31.3	72.0
	No donaría sus órganos	27	6.8	6.8	78.8
	No lo ha pensado	85	21.3	21.3	100.0
	Total	400	100.0	100.0	

Gráfica no. 1.- Donaría órganos propios.



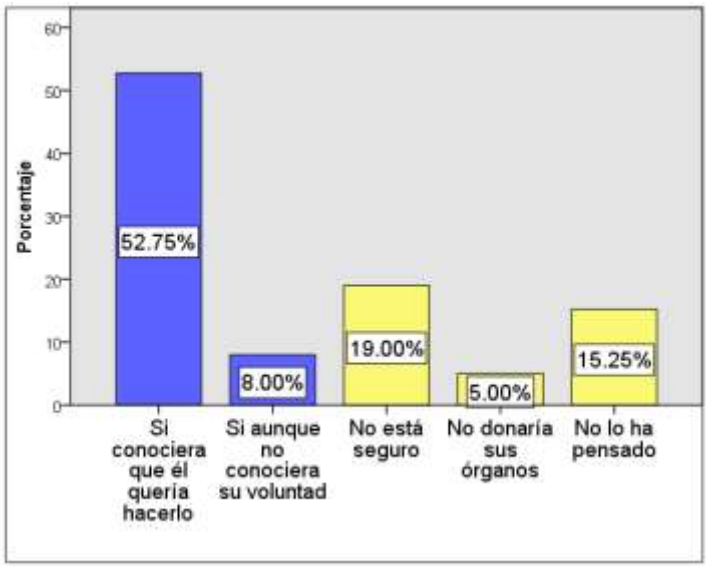
Postura ante la donaría órganos de familiares

Se observa que el principal pronunciamiento de la población, es que si donaría los órganos de algún familiar, siempre y cuando conociera que ésta era su voluntad. De la declaración anterior se deduce también, que ante la menor duda sobre sus deseos, no los donaría; es por tanto indispensable incidir con las acciones de la política, a que las personas que tomen alguna postura positiva hacia la donación de órganos lo comuniquen a su familia. Igualmente se observa un porcentaje muy bajo de los que se encuentran en alguna posición decisiva, un 8 por ciento los que si donarían los órganos de algún familiar al fallecer aun desconociendo su voluntad, y un 5 por ciento de los que no lo harían en ninguna circunstancia.

Tabla no. 2.- Donaría órganos de familiares.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si conociera que él quería hacerlo	211	52.8	52.8	52.8
Si aunque no conociera su voluntad	32	8.0	8.0	60.8
No está seguro	76	19.0	19.0	79.8
No donaría sus órganos	20	5.0	5.0	84.8
No lo ha pensado	61	15.3	15.3	100.0
Total	400	100.0	100.0	

Gráfica no. 2.- Donaría órganos de familiares.



Opinión sobre donación

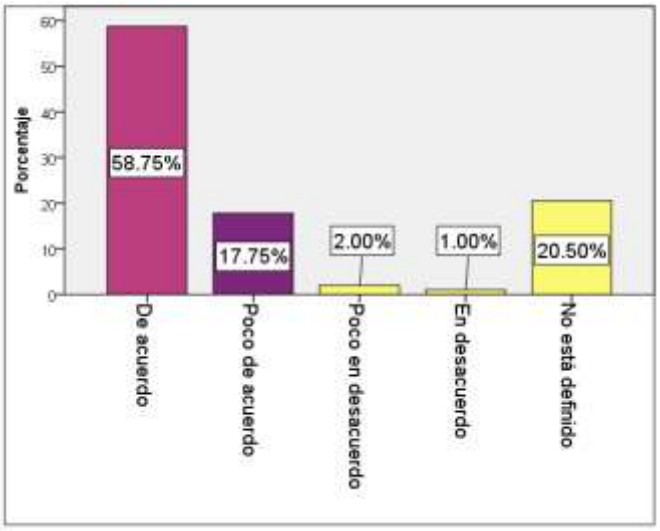
Ante este cuestionamiento, se observa que solamente una minoría del 3 por ciento de la población se encuentra en desacuerdo con la donación de órganos. El 20 por ciento por alguna razón aún no ha definido su postura respecto al tema, por lo que resulta pertinente brindarles los elementos necesarios para que puedan hacerlo. Finalmente, se observa que el 76.5 por ciento de los entrevistados se encuentran de acuerdo con la donación, situación que resulta contradictoria ante los bajos niveles de donación en la ciudad; sin embargo, resulta muy apropiado este nivel de aceptación, para la implementación una política de salud que aborde el desarrollo de la cultura de donación en la ciudad.

Tabla no. 3.- Opinión sobre donación de órganos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	235	58.8	58.8	58.8
	Poco de acuerdo	71	17.8	17.8	76.5
	Poco en desacuerdo	8	2.0	2.0	78.5

	En desacuerdo	4	1.0	1.0	79.5
	No está definido	82	20.5	20.5	100.0
	Total	400	100.0	100.0	

Gráfica no.3.- Opinión sobre donación de órganos.



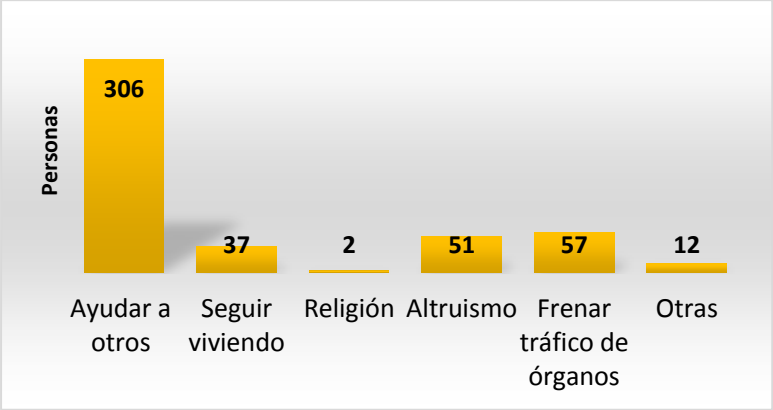
Razones por las que donaría órganos

De las 380 personas que manifestaron alguna razón por la cual donarían sus órganos, el 80.52 por ciento indicaron que lo harían para ayudar a otras personas, lo que refuerza el dato de que la empatía es un valor que se encuentra muy presente en nuestra sociedad. Las demás causas no alcanzaron porcentajes elevados, pero la siguiente razón expresada fue que donarían para ayudar a frenar el tráfico de órganos, lo cual indica que aunque esta situación no ha sido confirmada por las autoridades, la sociedad si percibe su existencia. Los motivos religiosos no resultaron significativos, solo 2 personas indicaron que donarían por este motivo.

Tabla no. 4.- Razones para donar órganos.

	Frecuencia	Porcentaje
Para ayudar a otras personas	306	80.52
Para que parte de mi siga viviendo	37	9.73
Motivos religiosos	2	0.05
Altruismo	51	13.42
Para ayudar a frenar el tráfico de órganos	57	15.00
Otra	12	3.15

Gráfica no. 4.- Razones para donar órganos.



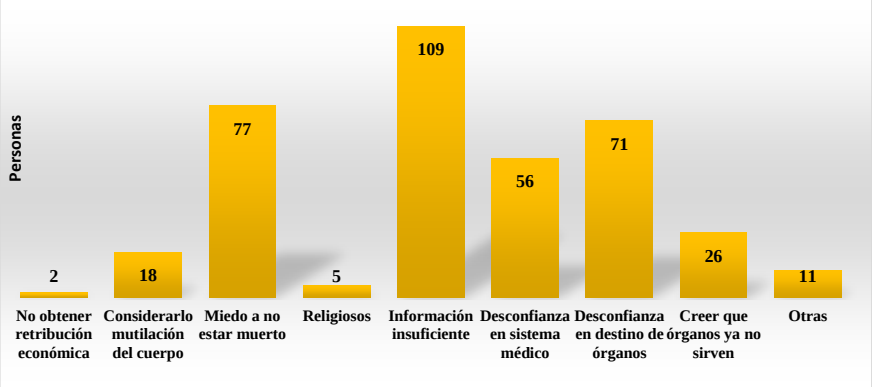
Motivos para no donar órganos

Ante este cuestionamiento, los motivos religiosos, no resultaron significativos, ya que representan menos del 2 por ciento de las razones expresadas. De las 257 personas que indicaron alguna razón para no donar sus órganos, la principal fue no tener información suficiente al respecto con 37.98 por ciento, seguida en proporciones mucho menores por el miedo a que se tomen los órganos antes de estar realmente muerto, así como la desconfianza en el destino de los órganos. Se desprende por tanto, que la política debe considerar que más que un riesgo percibido sobre la donación, el problema de la escasez de donadores radica en la falta de información. Se considera que las personas que indicaron no donarían sus órganos por estas causas, podrían pensar diferente si contaran con información veraz y suficiente sobre el tema, introducida con técnicas de mercadotecnia social.

Tabla no. 5.- Motivos para no donar órganos.

	Frecuencia	Porcentaje
No hay retribución económica	2	0.69
Considerarlo mutilación del cuerpo	18	6.27
Miedo a no estar realmente muerto	77	26.83
Motivos religiosos	5	1.74
No tener suficiente información	109	37.98
Desconfianza en el sistema médico	56	19.51
Desconfianza en el destino de los órganos	71	24.74
Creer que sus órganos ya no sirven para otras personas	26	9.06
Otras	11	3.83

Gráfica no. 5.- Razones para no donar órganos.



CONCLUSIÓN

Bajo este contexto, se hace indispensable conocer las creencias, razones y circunstancias que impiden a las personas convertirse en donadores, o dar la autorización para que un familiar fallecido pueda ser donador, a fin de favorecer acciones de política pública que permitan promover en la sociedad una cultura de donación de órganos que fomente actitudes positivas al respecto.

La cultura de donación de órganos debe contribuir a integrar el tema a la vida cotidiana de todos los miembros de la sociedad y alentarlos a tomar una postura al respecto (ya sea a favor o en contra). Esto podría contribuir a que la decisión de donar o no los órganos *post mortem* sea tomada y expresada mayormente en vida y no tenga que tomarse por los familiares en un momento tan dramático como lo es el anuncio de la muerte de un familiar, con todas las implicaciones morales y psicológicas que esto conlleva.

Las técnicas de mercadotecnia social aplicadas a las políticas públicas, permitirían construir una cultura de donación de órganos *post mortem* basada en información veraz y entendible de acuerdo a los distintos segmentos de la población de Morelia. La consolidación de la cultura de donación de órganos en la ciudad, permitiría que todas aquellas personas que deseen donar sus órganos después de morir, cuenten con los medios necesarios para ejercer su voluntad, a fin que puedan ayudar a disminuir el sufrimiento de ese otro grupo de personas que necesitan urgentemente un órgano sano y permitirles gozar de ese regalo de vida.

Bibliografía y fuentes de información

Aguilar, L. (1992). *La hechura de las políticas públicas*. México: Miguel Ángel Porrúa.

Berlanga V., Rubio M. y Vilá R. (2013). Cómo aplicar árboles de decisión en SPSS. *REIRE vol. 6.* Instituto de Ciencias de la Educación, Universidad de Barcelona.

Consejo Nacional de Trasplantes –CONATRA- (2014). *Manual de promotores de la donación de órganos y tejidos con fines de trasplante*. México.

Krajewski, L. y Ritzman, L. (2000). *Administración de operaciones, estrategia y análisis*. México: Pearson Educación.

Ley General de Salud (2014). Título décimo cuarto. Cámara de Diputados del H. congreso de la Unión. Estados Unidos Mexicanos.

Organización Mundial de la Salud, OMS (2003). *Informe sobre la Salud en el Mundo.* Ginebra. Consejo ejecutivo.

Organización Mundial de la Salud, OMS (2008). *Trasplante de órganos y tejidos humanos*. Ginebra. Consejo Ejecutivo. Consultado el 16 de febrero de 2015. (http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/26197/1/B123_5-sp.pdf?ua=1).

Organización Nacional de Trasplantes, ONT (2008). *El modelo español de coordinación y trasplantes*. Madrid: Aula médica.

Rivera, E., et al. (2014). Negativa familiar en un proceso de donación. *Revista Neurociencias*, México, vol. 19 no. 2, (83-87).

Secretaría de Salud (2001). *Programa de Acción: Trasplantes*. México, D.F.

Secretaría de Salud (2007). *Programa de Acción Específico 2007-2012 Trasplantes*. México, D.F.

Sheaffer, R. (2006). Elementary Survey Sampling. USA: Editorial Wadsworth.

Stone, D. (2001). *Policy Paradox. The art of Political Decision Making*. New York: Norton & Company.

Tunal, G. y Camarena, M. (2007). "La cultura como objeto de investigación". *Tecsistecatl*. Revista electrónica de ciencias sociales, vol. 1 No. 2. 15 de abril de 2015, http://www.eumed.net/rev/tecsistecatl/n2/tsca.htm.

Las Herramientas Administrativas para Alumnos de la Ingeniería de Comunicación Multimedia

Hugo Isaac Galván Alvarez[1]
Héctor Hugo Zepeda Peña[2]
María Eugenia Mendez[3]

[1]Universidad de Guadalajara – Dpto. Cs. Y Tecnologías Inf. y Co., marumendez@yahoo.com
[2] Universidad de Guadalajara – Dpto. Cs. Y Tecnologías Inf. y Co, marumendez@yahoo.com
[3]Universidad de Guadalajara - Departamento de Estudios Administrativo-Contables, marumendez@yahoo.com

Las Herramientas Administrativas para Alumnos de la Ingeniería de Comunicación Multimedia

Resumen

Las herramientas administrativas están presentes en todas las áreas de conocimiento. Por otra parte, es ampliamente conocido que el gobierno actualmente está implementando diferentes mecanismos con el fin de impulsar a los estudiantes universitarios a incursionar directamente como empresarios. La creación de nuevas empresas y nuevas fuentes de empleo para cualquier región, estado o país es un objetivo inminente para mejorar los aspectos económicos, es por ello que es preciso contar con diversas alternativas que ayuden en el impulso de jóvenes emprendedores. Es por ello que las herramientas administrativas resultan básicas en la formación del profesional de cualquier campo, siendo en particular el caso del estudiante de la Licenciatura de Ingeniería en Comunicación Multimedia.

El presente trabajo reside en fundamentar la propuesta de inclusión de herramientas administrativas e innovadoras en la curricula del programa de pregrado de la Ingeniería en Comunicación Multimedia de una Universidad del Occidente de México.

A través de esta propuesta se prevé exponer contenidos tendientes a proporcionar a los alumnos de dicho nivel educativo la visión del emprendurismo a través del dominio de las estrategias de Visual Merchandising.

Palabras Clave: Herramientas administrativas, Formación profesional, Visual Merchandising.

Administrative Tools for Students of Multimedia Communication Engineering

Abstract

Administrative tools are present in all areas of knowledge. Moreover, it is widely known that the government is currently implementing different mechanisms in order to encourage college students to dabble directly as entrepreneurs. The creation of new companies and new jobs for any region, state or country is an imminent goal to improve the economic, which is why it is necessary to have several alternatives to assist in the advancement of young entrepreneurs. That is why the administrative tools are basic for professional training in any field, particulary is the case of students in the Bachelor of Engineering in Multimedia Communication.

The work in this paper resides in the proposal for inclusion of administrative and innovative tools in the curricula for the undergraduate students of the program Communication Multimedia Engineering of one University of the West of Mexico. Content designed to provide students of this educational level emprendurismo vision through mastery of the strategies of Visual Merchandising.

Through this proposal the content of the programs are going to be designed to expose students the vision through mastery of the strategies of Visual Merchandising.

Keywords: Administrative Tools, Vocational Training, Visual Merchandising**.**

Introducción

Este trabajo pretende cubrir los requisitos que componen la creación y/o modificación de programas de asignatura y a su vez justificar la necesidad de fomentar las innovaciones en mercadotecnia que denotan nuevas exigencias formativas para los profesionales que utilizan las tecnologías de la información y comunicación.

Existen diversas razones para aplicar el Visual Merchadising en la formación de profesionistas. Actualmente existe un mayor número de empresas con ofertas de productos y servicios han incrementado su valor con una relación de calidad-precio óptima y competitiva. Esta innovación involucra las decisiones y emociones de los hábitos de compra del consumidor y de este comportamiento surgen las claves para adoptar las estrategias de Merchadising que ofrecen la posibilidad de ampliar los conocimientos y competencias para una correcta gestión de la publicidad, comercio y negocios. Aspectos de gran relevancia para programas docentes en ámbitos como la publicidad, la comunicación audiovisual, la mercadotecnia, los negocios electrónicos y las ciencias empresariales en general.

Para Morgan (2008), el Merchandising dentro de un enfoque de marketing, es un conjunto de técnicas que se nutren de la filosofía del marketing y están orientadas específicamente a la asistencia y promoción de la venta del producto en la góndola que lo exhibe, junto con otros productos y marcas competitivas o sustitutos, son la intervención de un vendedor que elogie sus virtudes. El mismo autor señala que todo ocurre con un previo conocimiento del comportamiento

del consumidor, tras lo cual se establecerá la estrategia adecuada para influir en su decisión de compra.

En este mismo contexto y para su elaboración, la propuesta se divide en 3 apartados: El primero de ellos relacionado con la descripción del perfil y características del Ingeniero en Comunicación Multimedia. El segundo referido a la conceptualización y fundamentación de Visual Merchadiding, y por último se aborda la caracterización del curso dentro del plan de estudios del programa docente arriba mencionado.

El Ingeniero en Comunicación Multimedia

En el año 2000 se estableció la creación del plan de estudios de la Ingeniería en Comunicación Multimedia que estaría a cargo del Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara y al mismo tiempo atendería las exigencias profesionales laborales de dicha región del Occidente de México en áreas como investigación, docencia especializada en multimedia y desarrollo de actividades económicas relacionadas con tecnología multimedia, entre ellas la educación, la publicidad y mercadotecnia, el diseño gráfico y el entretenimiento (Dictamen de Creación del Plan de Estudios de CML, 2000).

El plan de estudios está dividido en 5 áreas de formación y debe cubrir un total de 453 créditos. Las áreas de formación están estructuradas conforme a las necesidades del plan de estudios, contiene dos áreas obligatorias como materias de tronco común, donde se incluyen unidades de aprendizaje del área matemáticas, de la informática de las ciencias de la comunicación y del área de publicidad/mercadotecnia. Presenta también un área especializante que se estructura por las materias con enfoque en el desarrollo de las competencias en el uso de las tecnologías y software de autor para la creación de aplicaciones tipo multimedia. La cuarta área de formación está organizada por un conjunto de unidades de aprendizaje optativas, las cuales van desde contenidos de publicidad, negocios, mercadotecnia, redes, telecomunicaciones y manejo de herramientas tecnológicas especializadas en multimedia. La última área de formación son las prácticas profesionales.

Acorde al dictamen del plan de estudios, el Ingeniero en Comunicación Multimedia es el profesional capaz de manipular tecnologías, dispositivos y aplicaciones que involucren herramientas de audio, video, imágenes, texto y animación para la creación de productos, proyectos y servicios eficientes, funcionales y estéticos. Así mismo atiende a las necesidades de empresas, personas y dependencias por medio de la creación, el diseño, la innovación, la investigación y la formulación de nuevas aplicaciones en áreas como la Fotografía, el Video, la Publicidad, la Mercadotecnia, el Desarrollo Web, el Diseño Gráfico, la Comunicación, los Negocios Electrónicos, la Animación y la Educación.

Los alumnos de la Ingeniería en Comunicación Multimedia, cursan dentro de su plan de estudios materias que por sus contenidos y competencias buscan desarrollar el perfil de egreso del programa docente, entre las competencias que se buscan desarrollar destaca aplicar conocimientos en mercadotecnia, publicidad y administración de producciones multimedia utilizando audio, video, imágenes, animación y texto. Y encontrar soluciones innovadoras y diseñar propuestas creativas en diferentes campos donde se requiera equipo y aplicaciones multimedia. Siendo uno de sus ámbitos laborales el diseño y administración de proyectos de empresas que requieran software multimedia para comercio electrónico, campañas de publicidad, mercadotecnia, relaciones públicas y aplicaciones de apoyo a la educación.

La propuesta, plantea la implementación de contenidos en forma de curso, materia o unidad de aprendizaje que incluya las características y estrategias de visual Merchandising, el dominio del aprendizaje humano, la fusión de la comunicación visual y el marketing y el pensamiento creativo. Sin embargo y a pesar de que actualmente existen materias dentro del plan de estudios que abordan contenidos de mercadotecnia, publicidad, negocios y comunicación visual. No existe referencia a este concepto con enfoque minorista y de ventas a la medida del consumidor en los contenidos de las unidades de aprendizaje.

En este mismo ámbito la propuesta bosqueja la importancia del visual Merchandising en este campo laboral. Para los alumnos de la carrera de ingeniería en comunicación multimedia es indispensable poder contar con la formación apropiada, ya que hoy en día la

mayoría de las empresas manejan este tipo de actividad como parte de su estrategia de negocios y ventas.

Conceptualización y Características del Merchandising

De acuerdo con Bastos (2006), no hay en el idioma español palabra que exprese puntualmente qué es Merchandising. Por otra parte Palomares (2015), señala que podrían existir múltiples definiciones del término, pero que una de las más claras seria Merchandising proviene del latin "merchandise", que significa mercadería y del radical inglés "ing", que expresa la acción voluntaria para llegar a seguir un objeto determinado. El mismo autor la define como el conjunto de técnicas que facilitan la comunicación entre fabricante, distribuidor y consumidor en el punto de venta y, a la vez, potencializan la venta del producto.

No queda inadecuado el hecho de que el Merchandising es el marketing del punto de venta, según Bastos (2006), es lo que conjuga el Marketing de Salida, desde donde proviene toda la información necesaria para la gestión comercial, por lo que comprende todas las acciones de marketing realizadas en dicho punto y engloban su contenido diferentes conceptos tales como: logística del establecimiento, displays, carteles, degustaciones y promociones de venta, control de ventas del detallista, implementación del lineal, diseño del layout del local, montaje del "espectáculo" en el punto de venta.

Grupo CoMercio (2011), señala que sus principales variables son la presentación, la promoción, el margen bruto de venta, la rotación y el consiguiente beneficio de los productos.

En este mismo sentido que "El merchandiser", a nivel conceptual, sería la persona que ejecuta la política de Merchandising sobre el producto en el punto de venta. Debe contar con un buen conocimiento del mercado, de los productos, del concepto de beneficio y así optar por diversas estrategias tales como exhibiciones en góndola, en el local, promociones al consumidor, exposición de ofertas, material del producto de venta, señalización, comunicación visual. Por lo anterior podemos encontrar la relevancia de incorporar

estrategias de Visual Merchandising en el plan de estudios del Ingeniero en Comunicación Multimedia.

Orígenes del Merchandising y Visual Merchandising

Desde un enfoque general, Müller (2005) menciona que el Merchandising nace con el advenimiento de los mercados de la Antigüedad. Marco Polo, en sus viajes, practicaba el Merchandising al llegar a un lugar de ventas y desplegar sus carretas para exhibir sus productos. Los célebres mercados persas tampoco fueron ajenos a este hecho y menos aún, mercaderes, bizantino, fenicios, griegos, romanos y musulmanes con sus célebres boyes. La exhibición de las mercancías constituía un factor decisivo para la elección de compra.

En la historia las técnicas modernas de venta llegan importadas de los Estados Unidos., Francia e Inglaterra, primero con el "autoservicio" y después, con el "supermercado", que trajeron las nuevas modalidades de venta visual, de comercialización de productos, así como la nueva óptica de autoservicio detallista, que hace tambalear la imagen del "comerciante de barrio" (Müller, 2005).

El Merchandising de acuerdo con Morgan (2008), se convirtió en un mundo simbólico, síntesis de que todo debe tener significado para alguien en la creación de valor. Por eso, se encuentra incluido dentro del campo de la mercadotecnia para entender y crear significados. El mismo autor menciona que no es entender el consumo desde el uso o el intercambio, sino desde la satisfacción y más aún, desde la condición. Puesto que es un acto de seducción y provocación hacia el consumidor.

Por otra parte, Diamond (1998), menciona que el origen del Visual Merchandising tuvo lugar con la aparición del arte de los escaparates de vidrio de gran tamaño en los grandes almacenes en la década de 1840. Actualmente los colores, accesorios, iluminación ambiental provocan de manera eficiente y artística las reacciones del consumidor sobre un producto o servicio. En la década de 1930 y 1950, en EE.UU. varios artistas trabajaron en la creación de escaparates creativos en las tiendas y almacenes. Fue hasta el año 1990 gracias al avance en la tecnología aparecieron las primeras súper marcas como Gucci y

Prada. En la década del siglo XXI, Palomares (2015), señala que la supremacía de las tiendas está en internet, pues comprar en casa es más fácil, cómodo, implica un mejor precio y la experiencia positiva del consumidor. Lo anterior, el mismo autor menciona que puede lograrse de una adecuada estrategia aplicada por el Visual Merchadiser.

El Visual Merchandiser es el perfil encargado de incrementar las ventas de un negocio o empresa a través de las estrategias de publicidad y mercadotecnia. Es por definición el guionista y escenógrafo de la publicidad de un producto o servicio.

El Profesional del Visual Merchandiser

De acuerdo con Russell (2015), si definimos al Visual Merchandising como la presentación de los productos y servicios de una tienda o negocio en formas que atraigan la atención de los clientes potenciales y que los motive para tomar la decisión de compra. El papel del profesional en esta área consiste en poner en práctica concepto, habilidades y competencias que involucran su talento, su formación artística, el manejo de herramientas/software de autor, la iluminación y la construcción de escenarios para lograr los mejores efectos visuales posibles. Además de otras habilidades como la redacción de textos publicitarios, la creación de anuncios usando medios digitales y la selección de gráficos apropiados para otorgar un aspecto atractivo a los productos y servicios de un negocio.

La profesión del Visual Merchandiser fusiona los ámbitos de estudio de la Mercadotecnia, los aspectos y teorías de la comunicación visual y las técnicas y estrategias del Merchandising. La mercadotecnia son las estrategias de la empresa, el Merchandising las técnicas o estrategias para potencializar las ventas y la comunicación visual es la teoría encargada de identificar y seleccionar los medios apropiados para transmitir los mensajes específicos.

Es importante señalar que el perfil del Visual Merchandiser por las condiciones de la cultura y conocimiento del campo laboral específicamente de la región donde se oferta el programa docente de Ingeniero en Comunicación Multimedia es en gran medida

desconocido, sin embargo existe potencial para la aplicación de las estrategias y bondades del Merchandising en las empresas y negocios de la región.

La Propuesta de Inclusión del Visual Merchandising en el Plan de Estudios del Ingeniero en Comunicación Multimedia.

La importancia de incluir contenidos sobre las estrategias de Visual Merchandising en las unidades de aprendizaje del plan de estudios de la carrera de Ingeniería en Comunicación Multimedia responde a la necesidad de fortalecer la formación profesional de los alumnos en las áreas de la publicidad, la mercadotecnia, las ciencias administrativas y los negocios electrónicos.

El curso pretende ofrecer las herramientas y conceptos teorico-metodologicos para la aplicación e innovación de estrategias de Merchandising en las empresas y negocios de la región. Para el logro de las competencias y habilidades, se proponen una serie de contenidos distribuidos por módulos de aprendizaje. Estos módulos de aprendizaje están conformados por los siguientes temas:

Módulo 1: Escaparatismo Estratégico, Metodología y diseño en escaparatismo, Dirección y creación artística de escaparates, Moda y arte en maniquíes, Materiales y el diálogo con el espacio.

Módulo 2: Visual Merchandising Estratégico, Retail & Visual Merchandising, Product placement en visual Merchandising, Fashion placement: composiciones visuales en tienda, Tendencias y estilismos en moda, las tiendas del futuro.

Módulo 3: Trade Marketing y Merchandising, Implantación de marca y Merchandising estratégico, Branding e investigación de tendencias visuales, Trade marketing: conceptos y organización en grandes superficies, Imagen e identidad corporativa y comunicación alternativa, Creatividad aplicada a la innovación, Escaparates internacionales: estrategias y técnicas, Desarrollo profesional y brandself.

Módulo 4: Implantación de espacios comerciales, Arte, diseño y color aplicado a la venta, Interiorismo comercial, stands y montajes efímeros, Pop up Stores, el aprendizaje humano, el pensamiento crítico y el pensamiento creativo. Aplicación de la perspectiva y representación tridimensional del espacio, Luz, concepto y forma, Estrategias de montaje en espacios comerciales, Análisis de espacios comerciales. Técnica AVEC. Proyecto Final.

Para completar la formación académica es necesario desarrollar un proyecto creativo e innovador donde se apliquen todos conocimientos teórico-prácticos adquiridos.

La propuesta será entregada a la Academia de Multimedia del Centro Universitario de la Costa para su revisión y aprobación. Para ello la información se organiza en la siguiente estructura de contenido:

I. IDENTIFICACION DEL CURSO

Nombre del Curso: Estrategias de Visual Merchandising
Tipo de Asignatura: Curso-Taller
Carrera: Ingeniería en Comunicación Multimedia (CML)
Prerrequisitos: Ninguno
Carga Global Total: 80hrs (32 Teoría y 48 Practica)
Valor en Créditos: 8 Créditos

II. COMPETENCIA GENERAL

El estudiante analiza y desarrolla una estrategia de Visual Merchandising con base en el proceso de creación de publicidad y las teorías de la comunicación visual.

III. CONTENIDO TEMATICO

Unidad 1. Conceptualización del Visual Merchandising y su evolución histórica (abordara los temas los contenidos del módulo 1 arriba descrito)
Unidad 2. Tendencias del Visual Merchandising (abordara los temas los contenidos del módulo 2 arriba descrito)
Unidad 3. Estrategias de Visual Merchandising (abordara los temas los contenidos del módulo 3 arriba descrito)

Unidad 4. Elementos para la creación de la estrategia de Visual Merchandising abordara los temas los contenidos del módulo 4 arriba descrito)

IV. MODALIDAD DEL CURSO

Las modalidades aprobadas para la impartición de este curso son:

Presencial: 100% Las actividades de enseñanza y aprendizaje se llevan a cabo en un aula o laboratorio

V. BIBLIOGRAFIA BASICA

Grupo CoMercio (2011). Merchandising y Terminal Punto de Venta. Ed. Vertice S.L. España.

Palomares Borja, Ricardo (2015). Merchandising: Autoria de Marketing en el Punto de Venta. ESIC Editorial. España.

Russell, Paul J. (2015). Field Visual Merchandising Strategy: Developing a National in-store strategy using a Merchandising service organization. Ed. Kogan Page Limited. EE.UU.

VI. CONOCIMIENTOS, APTITUDES, ACTITUDES, VALORES, CAPACIDADES Y HABILIDADES

El curso de visual merchandising le permitirá al alumno expandir su creatividad llevándola a la sistematización de ideas a partir de la elaboración de estrategias para la creación de exhibiciones con distintos conocimientos y medios multimedia, además de poder plasmar, no sólo en palabras sino con imágenes y conceptos de distintos campos de conocimiento a los proyectos que posteriormente se podrán realizar.

Aptitudes: Creatividad, aplicar el uso de la imaginación para compilarla en la estructuración de ideas que posteriormente se puedan llevar a cabo en su realización, así como en su interpretación.

Actitudes: El alumno podrá adquirir un desarrollo más amplio en términos del uso de su ingenio para poder crear mensajes de distintas formas y aplicarlos a distintos medios.

Valores: Como todas las materias los valores que puedan adquirir será el resultado del desempeño que se tenga durante el curso y a su vez la creación de una consciencia en cuanto a la calidad que como profesional debe de tener.

Conocimientos: Los conocimientos van relacionados con dos aspectos, por un lado la guía que el profesor brinde y por otro lado el desempeño adecuado por parte del alumno. En cuanto al curso el alumno contará con la posibilidad de aprender a elaborar proyectos que puedan posteriormente llevarse a cabo en la etapa de producción.
Capacidades: El alumno contará con la capacidad de poder llevar a cabo proyectos por su cuenta o bien trabajar bajo la supervisión de otras personas ya sean en estudios de diseño, tiendas departamentales, creación de campañas, entre otros.

Valores Éticos y Sociales: El alumno debe de estar dispuesto a tomar la responsabilidad que implica la preparación universitaria, esto es trabajar con honestidad, cumplir con sus labores asignadas en tiempo y forma, así como crear una actitud activa en clase que le permita cuestionar, criticar y valorar los conocimientos que adquiera a lo largo del semestre.

VII. CAMPO DE APLICACIÓN PROFESIONAL

El campo laboral para el estudiante de esta materia se puede encontrar en todos aquellos lugares en los que se necesite desarrollar estrategias de visual merchandising o proyectos visuales como soporte de estas, dichos lugares pueden ser: tiendas departamentales, casas de diseño, publicidad para aparadores, casas de marketing, consultores de publicidad.

El perfil que presenta el alumno al cursar la materia se da, sobre todo, en el aspecto creativo, donde al conjuntar las ideas para plasmarlas de forma posterior en una estrategia de visual merchandising, misma que llegará a una futura realización en cualquiera de las áreas donde se desempeña esta actividad.

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación del curso se realizara con fundamento en el Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la Universidad de Guadalajara. Para que un estudiante tenga derecho a una calificación aprobatoria en periodo ordinaria necesita cubrir el 80% de las asistencias del curso, y para el periodo extraordinario deberá cubrir el 60% de las asistencias.

1) ASPECTOS A EVALUAR (Criterios de evaluación)

a) Participación; en este ámbito se toma en cuenta el desempeño del alumno tanto en su participación en clase, como al momento de realizar sus asignaturas fuera del aula.

b) Trabajos de aprendizaje: aquí se tomará en cuenta la entrega puntual de cada una de las prácticas solicitadas, que constarán en la entrega de propuestas para desarrollar su estrategia, así como justificaciones de las mismas.

c) Creación de la estrategia; en este punto se tomará en cuenta la calificación que se brindará por cada estrategia presentada y la selección de la misma para su implementación, que además de que debe de ser en tiempo y forma, debe también de hacerse cumpliendo todos los elementos solicitados.

d) Presentación e implementación de la estrategia: al finalizar el curso, las estrategias creadas deberán ser presentadas de manera grupal con evidencias de campo y un análisis final de proyección de resultados sobre su implementación.

2) PORCENTAJE DE CADA UNO DE LOS CRITERIOS

a) Participación	20%
b) Trabajos de aprendizaje	20%
c) Creación de estrategia	20%
d) Presentación e implementación de la estrategia	40%

IX. TIPO DE PRÁCTICAS

Las prácticas se realizarán de manera física, dado que la práctica consiste en una exhibición sobre la estrategia, los alumnos entregaran un reporte fotográfico-descriptivo de la misma así como un diagrama de la práctica realizada.

Conclusión

En la actualidad, la formación de un estudiante de licenciatura debe tener bases multidisciplinarias, específicamente de aquellas bases que doten al futuro profesionista de herramientas para que una vez egresado de su licenciatura este en posibilidad de tomar decisiones administrativas, bases que así mismo le permitan promover los conocimientos con los que cuenta y los servicios que ofrece.

La materia de: Estrategias de Visual Merchandising, permite que el estudiante de pregrado obtenga una sólida formación en estrategias administrativas al lograr conjuntar las ideas para plasmarlas de forma posterior en una estrategia de visual merchandising, misma que llegará a una futura realización en cualquiera de las áreas donde se desempeña esta actividad.

A través de la inclusión de la materia de: Estrategias de Visual Merchandising, se dota al estudiante de la Licenciatura en Ingeniería en Comunicación Multimedia de mayores alternativas para el desempeño de su profesión.

Referencias Bibliográficas

Bastos Boubeta, Ana Isabel (2006). Mercandishing y animación del punto de venta. Manual Básico de Marchandising. Ed. Ideaspropias. España.

Bilancio, G. (2001). Marketing: El Valor de Provocar. Pearson Educación Reimpresa.

De la Torre y Rico, G. (1992). El Lenguaje de los símbolos gráficos: Introducción a la comunicación visual. Limusa.

Diamond, J y Diamond, E. (1998). Contemporary Visual Merchandising. Prentice Hall 2, Ilustrada.

Ebster, Claus y Graus, Marion (2011). Store Desing and Visual Marchandising; Creating Store pace that Encourages Buying. Ed. Business Expert Press. EE.UU.

Grupo CoMercio (2011). Merchandising y Terminal Punto de Venta. Ed. Vertice S.L. España.

López Frías, B. S (1999). Pensamientos: Critico y Creativo. Trillas.

Morgan, T. (2008). Visual Merchandising: Escaparates e Interiores Comerciales. Gustavo Gili.

Muller-Bruckmann, J. (2005). Historia de la Comunicación Visual. Gustavo Gili.

Palomares Borja, Ricardo (2015). Merchandising: Autoria de Marketing en el Punto de Venta. ESIC Editorial. España.

Russell, Paul J. (2015). Field Visual Mercandising Strategy: Developing a National in-store strategy using a mercandising service organization. Ed. Kogan Page Limited. EE.UU.

Implementación de un Modelo de Customer Relationship Management para la Universidad Autónoma de Tamaulipas

Cindy Edheli Ibarra De León[1]
Javier Chávez Ferreiro[2]
Harriet Rosalía Hesse Zepeda[3]

[1]Universidad Autónoma de Tamaulipas - Ciencias de la Educación y Humanidades, cinddy_26@hotmail.com
[2]UMSNH - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, chavezferreiro@gmail.com
[3] UMSNH - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, hrhesse@yahoo.com.mx

Implementación de un Modelo de Customer Relationship Management para la Universidad Autónoma de Tamaulipas

Resumen

En esta investigación se pretende conocer la percepción que tiene la comunidad de la Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT) sobre los servicios que ofrece la misma. Es decir, identificar el nivel de satisfacción que tienen los usuarios respecto a la calidad de atención que se les brinda a los tres sectores involucrados (alumnos, docentes y administrativos) y de qué forma podría esta prosperar, con la finalidad de conseguir los elementos necesarios para proponer la implementación de un modelo de CRM (Customer Relationship Management) el cual de como resultado la obtención de nuevos beneficios además de permitir el ascenso de la institución en el ranking de la universidades a nivel nacional e internacional.

Cabe destacar que el propósito principal de este estudio fue la creación de una propuesta que conlleve a concientizar a las instituciones educativas públicas, ya que se debe hacer un mayor empeño en canalizar los esfuerzos para lograr satisfacer las expectativas de los estudiantes, empleados y docentes porque la relación que existe entre los procesos administrativos, quienes reciben el servicio de ellos, y quienes se encargan de proporcionarlo, resulta parte elemental para que las instituciones públicas de educación superior logren ofrecer servicios de calidad y que con ello, estén en posibilidades de recibir y atender cada año una mayor cantidad de alumnos.

Por lo anterior, se hace un análisis sobre el marketing relacional aplicado en las empresas y que puede ser el motor que mueva el nuevo actuar de las instituciones públicas. Asimismo se realiza un análisis sobre las diferentes técnicas de CRM existentes y su aplicación, así como la vinculación del marketing relacional con la satisfacción de necesidades y deseos que son expresados por los sectores que componen la comunidad educativa de la Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT).

Palabras Clave: Marketing relacional, Docentes, Alumnos, Administrativos

Implementing a Customer Relationship Management Model for the Autonomus University of Tamaulipas (UAT)

Abstract

This research seeks to understand the perception of the student community about the services provided by the Autonomous University of Tamaulipas (UAT) and how could these be improved, to thereby manage to have the necessary elements for the proposed implementation of a CRM that allows maximize the benefits derived from the efforts made by the institution.

Importantly expressed in this document part of a proposal to raise awareness that institutions should focus efforts on reaching meet the expectations of students, staff and teachers what they allow funds disbursed year after year, They are applied wisely and joint efforts to enable greater achievements as an institution is achieved.

Therefore, an analysis of the relational marketing applied in business is done and you can be the engine that moves the new act of public institutions. Also an analysis of the different techniques of existing CRM and its application, as well as linking of relationship marketing with the satisfaction of needs and desires that are expressed by the sectors that make up the educational community of the Autonomous University of Tamaulipas (UAT) is performed. For this, the scientific method is used by using a descriptive methodology to help us define the characteristics and profiles of groups of respondents. For this, a random sampling will be conducted to ascertain the views of the three sectors, teachers, students and administrative, regarding activities of the institution and the relationship they entail, in order to clearly express the importance that can mean the establishment of a CRM in the institution, to finally make a contribution regarding a possible model that would allow the institution to know, as already mentioned, expectations and desires to satisfy the needs of the three sectors.

Keywords: Relationship marketing, Teachers, Students, Administration

Introducción.

La Universidad Autónoma de Tamaulipas es la institución pública de educación superior con la mayor cobertura y matrícula en la entidad.

Actualmente la Universidad Autónoma de Tamaulipas está conformada por 26 unidades académicas, facultades y escuelas, 7 unidades de educación a distancia (UNAED) y 5 centros de investigación distribuidos en 14 localidades del estado. Esto la convierte en la institución de educación superior más fuerte, más amplia y más prestigiada de Tamaulipas.

En sus instalaciones hoy se preparan más de 40,000 estudiantes provenientes de todo Tamaulipas, de otros estados y del extranjero. Unos 8,500 alumnos de nuevo ingreso se incorporan cada año a uno de sus 79 programas de licenciatura, 90% de los cuales están acreditados por su calidad.

Este nivel, que no ha logrado igualar ninguna otra universidad en el estado, le ha permitido a la UAT recibir por seis años consecutivos el Reconocimiento a la Calidad que otorga la Secretaría de Educación Pública.

Además de licenciaturas, ingenierías y carreras técnicas, la oferta académica incluye 84 programas de posgrado. De ellos, 45 son de maestría, 27 de especialidad y 12 son de doctorado. En este momento unos 3,000 alumnos cursan su posgrado en la UAT.

La planta docente se integra por 2,900 maestros, de los cuales, 40% son de tiempo completo. Nueve de cada diez de estos profesores tienen doctorado o maestría y la mitad está certificada por el Programa de Mejoramiento del Profesorado (PROMEP).

Planteamiento del problema.

México está viviendo una etapa de grandes cambios, una época en la cual la globalización impacta directamente a la sociedad y su cultura. Dichos cambios se relacionan con las emergentes formas de pensar y las necesidades de los usuarios de las universidades públicas; es decir las expectativas que ellos tienen al ingresar a la institución, todo aquello que los estudiantes esperan por parte de la universidad de la cual serán parte.

En la actualidad es de gran importancia que las autoridades de las instituciones públicas entiendan la importancia de cumplir con las expectativas de sus usuarios, ya sea visto desde el punto de vista de negociación o el humanitario.

Si el usuario llegase a tener un alto nivel de satisfacción en cuanto a los servicios que la universidad le brinda garantizará su fidelización a la institución y la mejora de su desempeño académico, lo cual redunde a su vez en la calidad de educación

Dentro de las Instituciones de Educación Superior públicas, en este caso la UAT, las actividades administrativas resultan ser muy intensas, muchas veces el personal que labora en estas áreas no es suficiente para atender a los clientes/usuarios con la debida atención que ellos merecen con el fin de satisfacer al cien por ciento la demanda de servicios tanto internos como externos, ya que como es bien sabido este tipo de procesos administrativos requieren de disponibilidad de tiempo lo cual puede llegar a ocasionar problemas que redunden en la calidad de servicio que se brinda.

Pagos de nóminas, registros ante control escolar para nuevo ingreso, reinscripción, consultas de kárdex, renovación y resello de credenciales, entre otro tipo de trámites y servicios son los que cotidianamente realizan los usuarios en esta institución.

En este sentido, según datos de la Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), se tiene una matrícula de más de 40,000 alumnos, esto nos ha permitido ver claramente el gran número de usuarios (clientes) que realizan trámites en dicha institución y la importancia de la implantación de técnicas que permitan ofrecer el mejor servicio a los clientes.

Es por ello que mediante este estudio se busca impulsar la calidad de educación y el servicio, creando un CRM que permita un progreso en la UAT, respecto al trato y atención a sus usuarios, fundamentando a la vez una serie de bases que servirán de soporte en los retos que lleguen a emerger en el futuro.

Marketing relacional

Se conoce el marketing como “el proceso mediante el cual las empresas e instituciones crean valor para los clientes y establecen relaciones sólidas con ellos, obteniendo a cambio el valor de los clientes” (Kotler, 2007).

Es importante mencionar que el marketing incluye el análisis de las necesidades, demanda, intercambio, mercados, la mezcla de mercado, la competencia y el ambiente del mercado. En este sentido, el marketing está ligado intrínsecamente con los clientes y los usuarios. Asimismo, según Sandhusen (2008) el marketing relacional va mas allá de la lealtad del cliente y de las fuertes relaciones que se deben crear con proveedores, empleados y demás personas de la organización.

Centra su atención en las relaciones internas, es decir, con el personal ya que forma un elemento clave para alcanzar el éxito del plan de marketing (lo externo). De esta forma, el marketing relacional es una oportunidad para que las organizaciones alcancen el éxito y una importante ventaja competitiva en el mundo de los negocios (Christopher, 1994).

La satisfacción de necesidades

Como lo hemos dejamos claramente establecido, la importancia en el marketing relacional se fundamenta en las necesidades y la satisfacción de los clientes/usuarios en los productos o servicios que consumen. Ello permitirá que continúen con una lealtad hacia la empresa o institución. Por lo anterior, es importante realizar un análisis que nos permita comprender lo que es la satisfacción y las necesidades de los consumidores.

En este orden de ideas, la satisfacción del cliente es el estado en que las necesidades, los deseos y las expectativas del cliente han sido satisfechas o excedidas, dando por resultado nuevas compras o una lealtad contínua (Band, 1994).

¿Qué es el CRM?

El CRM se refiere a una estrategia de marketing, un proceso que maximiza el valor del cliente mediante de la actividad del marketing, el cual se basa en conocer la intimidad del cliente (entendiendo la intimidad como todo lo que le gusta y prefiere) establecida a través de la colección, gestión y el apalancamiento de toda la información histórica de los clientes y usuarios.

Así también, el CRM se puede definir como “La infraestructura que permite delinear el aumento en el valor de los clientes / usuarios y los medios adecuados que motivan a los clientes / usuarios valiosos a que permanezcan leales” (Dyché, 2002).

El Customer Relationship Management en Ámbito Educativo

El CRM es una estrategia de marketing que impulsa la lealtad de los usuarios hacia los productos o servicios que reciben. De la misma forma que existe un gran número de clientes que están dispuestos a adquirir productos o servicios mientras obtengan los mejores beneficios también existen millones de estudiantes que buscan obtener los mejores conocimientos, atención y calidad de servicio. Por ello es fundamental que las instituciones entiendan la importancia actual de la gestión de las relaciones con los usuarios para permanecer en el mercado.

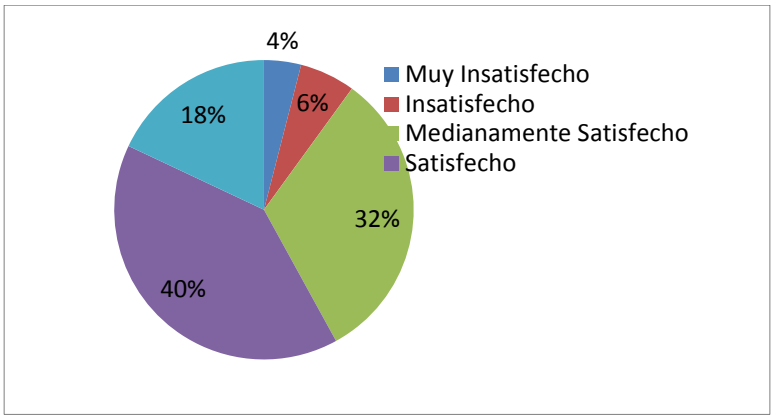
La presente encuesta realizada a los sectores involucrados de la UAT de la Unidad Académica de Ciencias de la Educación y Humanidades, fue recabada en la semana del 7 al 11 de Septiembre de 2015. Para lo anterior, se realizaron tres grupos que forman la totalidad de la comunidad de la universidad, siendo estos docentes, alumnos y personal administrativo, los cuales respondieron a cada una de las interrogantes elaboradas en el cuestionario.

El 17 de Septiembre del 2015, se realizó un grupo de discusión que tuvo como participantes a 5 estudiantes de diferentes carreras de la UAT. Gracias a estas dos técnicas de investigación se obtuvieron los siguientes resultados:

Satisfacción sobre los servicios recibidos.

Este reactivo pretende identificar el nivel de satisfacción que tienen los alumnos sobre los servicios que reciben por parte de los administrativos.

Gráfico 1. ¿Está usted satisfecho con los servicios que recibe por parte de los administrativos en su facultad?

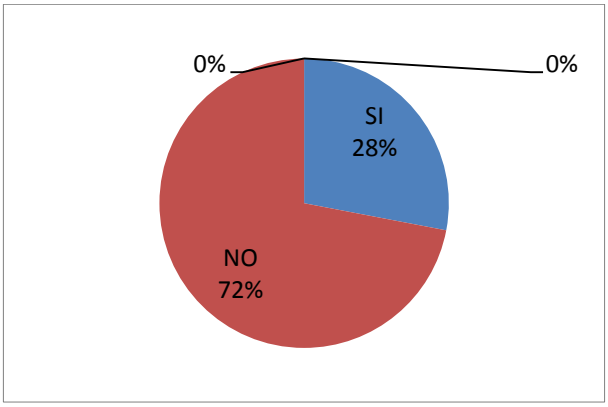


Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

El resultado es que el 40% del total de los encuestados se encuentran satisfechos, mientras que un 18% lo está muy satisfecho. Es importante señalar que el 6% del total de la población de la cual se recibió la opinión señala que no está satisfecho con los servicios. En cualquier institución educativa debiera de predominar el servicio de calidad, ya que esta población estudiantil representa el motivo por el cual existe, por lo que, para lograr incrementar el índice de calidad en la atención y servicio, debiera existir una forma para satisfacer las necesidades de los servicios que requieren los alumnos. Este reactivo demostró que a pesar de que el total de personas que afirmaron estar totalmente satisfechos, la mayor parte de esta población se encuentran satisfechos.

La percepción que tienen los alumnos respecto a si deben ser tratados como clientes es la finalidad del presente reactivo. Como lo hemos mencionado, son ellos la base principal de la universidad, la razón de ser, por lo que al realizarle la pregunta encontramos el siguiente resultado.

Gráfico 2. ¿Piensa usted correcto tratar a los estudiantes como clientes?

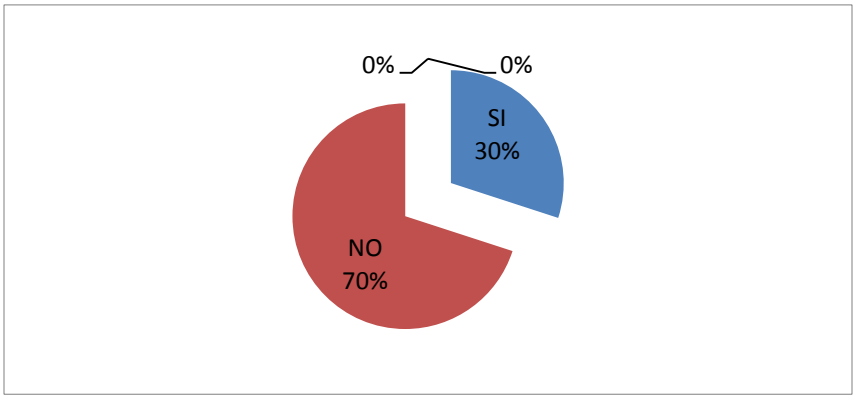


Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

Gracias al resultado de este reactivo se aprecia que sólo el 28% está de acuerdo en que el trato que debiera existir hacia los estudiantes fuera como clientes. Lo anterior es de suma importancia ya que se tiene una percepción de que el hecho de que se les trate como clientes impulsaría la calidad en la atención que reciben. Los que no estaban de acuerdo señalaron como principal factor el hecho de que la UAT no es una empresa por lo cual no se debiera tratar a los alumnos como clientes, sin embargo ello no es motivo para cambiar la forma de tratar a los estudiantes y sí impulsar el mecanismo que permita que dicho trato genere mayor satisfacción entre el alumnado.

Este reactivo identifica el porcentaje de los alumnos que tienen y que no tienen el conocimiento de algún mecanismo para evaluar la competencia académica de los docentes y administrativos que laboran en la facultad.

Gráfico 3. ¿Conoce usted si la universidad aplica algún mecanismo para evaluar la competencia académica de los docentes y administrativos?

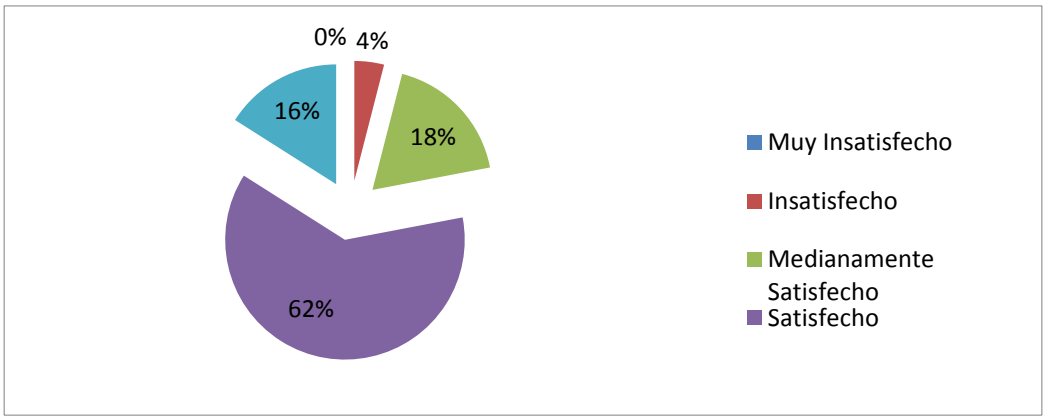


Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

El 30% de los encuestados afirma conocer que se aplica un mecanismo para evaluar la competencia docente, sabe señalar que ese 30% únicamente sabe que la forma de evaluación docente es la que se hace al finalizar cada semestre por parte de los alumnos vía internet, es decir, nadie mencionó el mecanismo de evaluación docente que se hace por parte de ellos en el cual se realizan una serie de preguntas enfocándose en el respeto, las asesorías, el fomentar la participación de los alumnos, la forma de evaluación, entre otros. Sin embargo, a pesar de que existen estos mecanismos, el alumnado no tiene conocimiento de él y el 70% no mencionó siquiera la evaluación que hacen ellos mismos.

El siguiente reactivo muestra la percepción que tienen los estudiantes sobre la satisfacción en el aprendizaje que recibe el alumno.

Gráfico 4. ¿En qué porcentaje se siente usted satisfecho con la atención a sus necesidades?

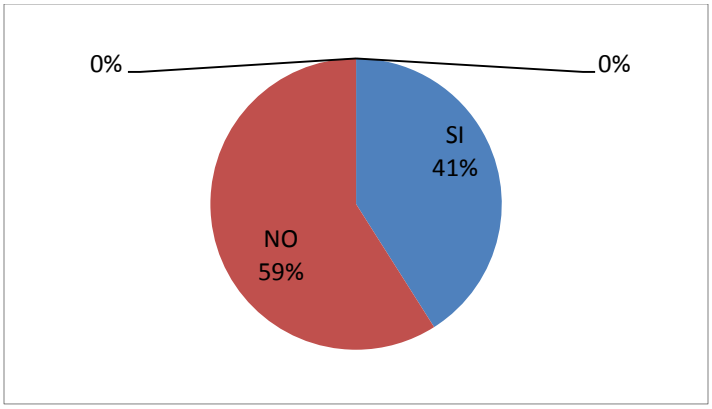


Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

Es decir, la intención es conocer que tan satisfechos se encuentran con las herramientas que están adquiriendo para enfrentar las adversidades en el campo laboral, por parte de los docentes.

A pesar que el 62% de la población encuestada se encuentra satisfecha sobre las necesidades de aprendizaje que adquieren los alumnos, estos consideran, en términos generales, buena la atención que reciben por parte de la UAT, es decir, reconocen que los docentes que los atienden poseen los conocimientos necesarios para desarrollar su actividad, sin embargo algunos comentan que han tenido problemas con ciertas materias a causa de la forma en el profesor da su cátedra, es por ello que se muestra un 4% de población insatisfecha.

Gráfico 5. ¿Conoce si existe algún mecanismo para externar las quejas y sugerencias que tenga la universidad?



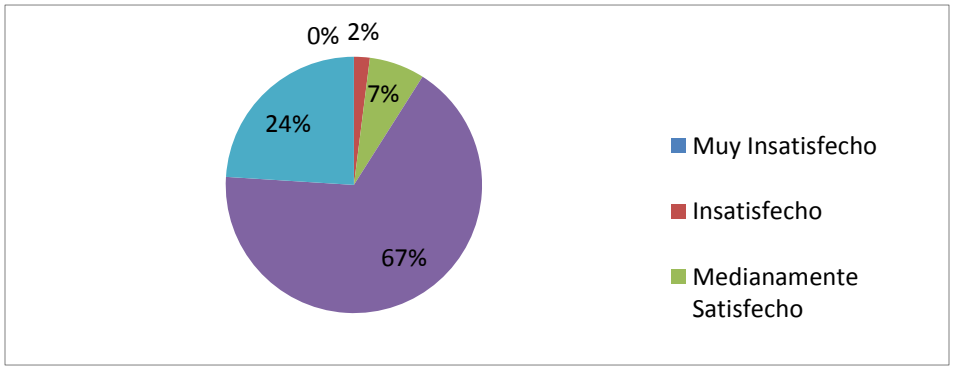
Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

La mayor parte de los alumnos no conocen si existe algún mecanismo para externar las quejas y sugerencias, ya que el 59% de ellos no conocen que exista, mientras que un 41% dice si conocerlo.

Docentes
Reactivo 1

Las universidades, sean públicas o privadas, deben de buscar satisfacer en su totalidad las necesidades de los usuarios, ya sean internos o externos, por tanto, es fundamental conocer a este momento, el nivel de satisfacción que existe por parte de los docentes, sobre los servicios que recibe para poder realizar su actividad.

Gráfico 6. ¿En qué grado de satisfacción considera que tiene por parte de los servicios que ofrece la universidad para el desarrollo de sus actividades?



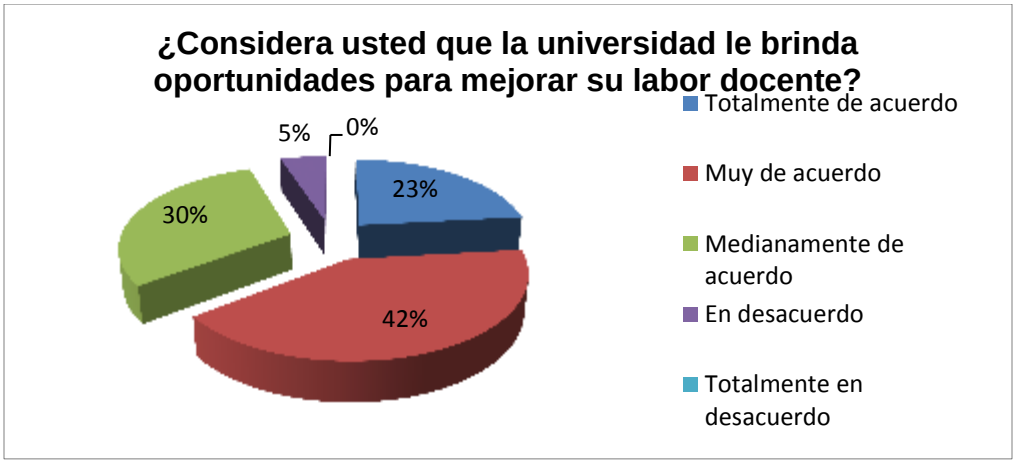
Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

Esta pregunta tuvo la finalidad de identificar que tan satisfechos se sienten los docentes de los servicios que reciben por parte de la Secretaría Académica, la Secretaría Administrativa, la Dirección, el servicio de biblioteca y demás áreas relacionadas con su actividad, resultando que el 67% del total de los encuestados se sienten satisfechos en un rango de 40-59%, solo el 2% lo percibe se encuentra insatisfecho y un 0% muy insatisfecho. Con este resultado se aprecia que los docentes en términos generales perciben una insatisfacción de los servicios relativamente buena, sin embargo hay áreas de oportunidad que se pueden reforzar.

Reactivo 2

En este reactivo se demuestra el nivel en que los docentes se encuentran de acuerdo respecto a las oportunidades que la UAT les brinda para mejorar sus habilidades.

Gráfico 7. ¿Considera usted que la universidad le brinda oportunidades para mejorar su labor docente?



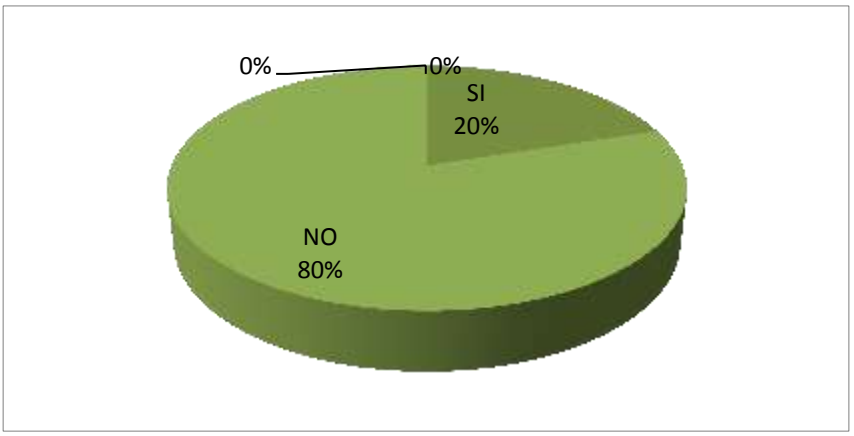
Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

El resultado de esta interrogante da a conocer que un 42% está muy de acuerdo respecto a las oportunidades que les brinda la universidad para mejorar sus habilidades, un 30% corresponde a la población que se manifestó medianamente de acuerdo, eso quiere decir que existen docentes dentro de la institución que esperan más por parte de la misma. La buena noticia aquí es que eso quiere decir que los profesores estarían de acuerdo en realizar nuevos cursos y capacitaciones con la finalidad de incrementar sus capacidades para mejorar su cátedra, lo que redunde a su vez una mejor calidad de educación.

Reactivo 3

En este reactivo se muestra cuántos docentes están a favor y cuántos en contra sobre tratar a los alumnos como clientes.

Gráfico 8. ¿Cree usted correcto tratar a los estudiantes como clientes?



Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

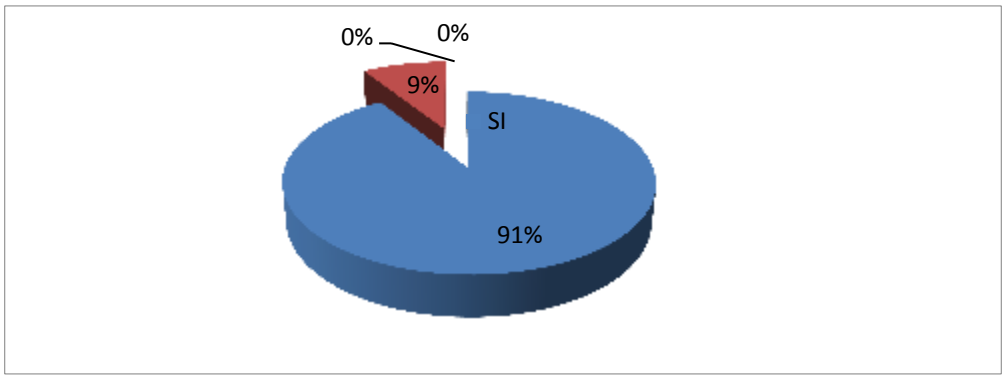
El 80% de los encuestados señala que no le parecería propio tratar a los estudiantes como clientes, obteniendo respuestas tales como "no es una empresa", "no se está vendiendo un artículo" o "son estudiantes y por lo tal se les debe tratar como ello", hasta hubo quienes mencionaron que se sentirían mal al tratarlos como clientes. Sin embargo cuando se es informó de la idea de que el trato fuera como clientes para impulsar una mejora en el servicio que ofrece la UAT, consideraron la idea de que pudieran tratarse como clientes, sin embargo la percepción es negativa.

Reactivo 4

La evaluación de la competencia docente se manifiesta como una forma en la cual podría existir una relación entre los docentes, el alumnado y la autoridad, con lo cual se podría generar una relación que permitiera el sentir de los propios docentes respecto a la competencia docente que poseen estos últimos para impartir la cátedra, lo cual encontramos en el siguiente resultado.

Este reactivo resulta por demás interesante, ya que cerca del 91% si conoce que existe un mecanismo para evaluar la competencia docente, sin embargo el 9% lo desconoce. Lo anterior es muy importante ya que se debe considerar vital el conocimiento por parte del docente, que tiene que ser evaluado. Entre los que afirman conocer algún mecanismo de evaluación docente mencionan PRODEP, ESDEPED y SNI.

Gráfico 9. ¿Conoce usted si la universidad aplica algún mecanismo para evaluar su competencia académica como docente?

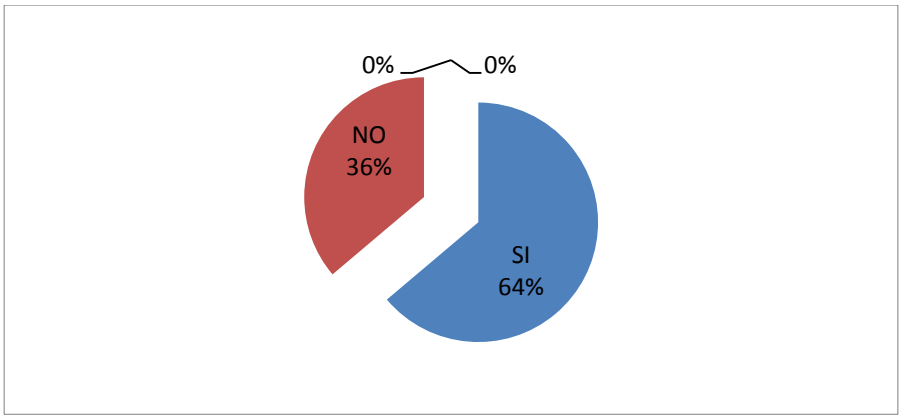


Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

Algunos otros mencionaron la evaluación al desempeño docente, en la cual se aplica una encuesta a los alumnos al finalizar los semestres, mas sin embargo, dicha encuesta no representa un mecanismo para la autoridad que le permita una retroalimentación con los docentes, por lo que es, si el docente no la toma por propia cuenta en consideración, pasa definitivamente desapercibida.

Reactivo 5

Gráfico 10. ¿Considera que la universidad ha buscado formas de fidelizar a los estudiantes para que continúen sus estudios en ella, buscando satisfacer sus necesidades de educación y capacitación?



Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

El objetivo de este reactivo es conocer si la UAT ha impulsado en la vida académica de los estudiantes mediante el servicio que brinda la misma, la fidelización y el orgullo de ser parte de la UAT, lo cual se expresa en la siguiente gráfica.

Podemos apreciar en este resultado, que el 36% considera que la UAT no aplica forma alguna que pudiera incitar a los estudiantes a que continúen sus estudios en ella, es decir, no ha generado una relación con los docentes para impulsar la fidelización con los estudiantes.

A pesar de que un 64% afirmó que la universidad ha buscado formas de fidelizar a los estudiantes, hubo un comentario que un docente agregó a su encuesta llamó mucho mi atención ya que dice así: ‘’no existe un programa para la fidelizar a los estudiantes’’. Lo anterior resulta interesante debido a que el número podría esperar un descenso.

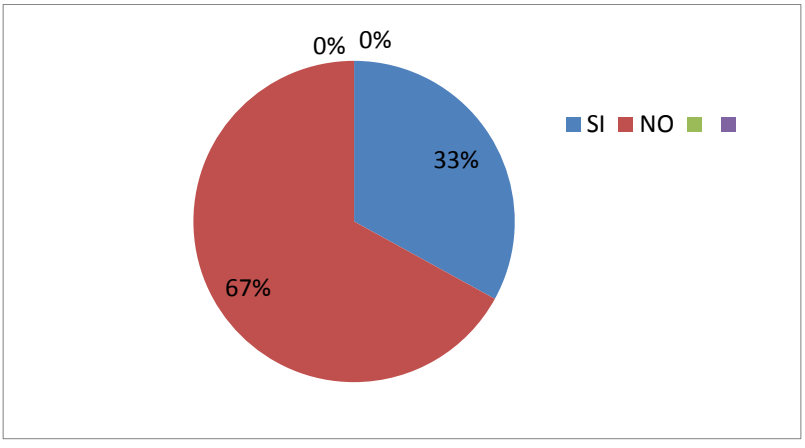
Administrativos

La relación que existe entre los alumnos y el personal administrativo que de uno u otra manera se relaciona con su actividad resulta por demás importante, ya que es una forma en que la UAT debería de gestionar las relaciones entre ambos con el fin de mejorar el ambiente laboral que existe en ella. Este es el sentido fundamental de la formulación de los presentes reactivos, ya que ofrecen la opinión de los administrativos al respecto.

Reactivo 1

Mediante la siguiente gráfica se aprecia la cantidad de personas que creen que el alumno debe ser tratado como cliente y cuántos otros administrativos están en contra. El 67% de los encuestados considera que no se debe tratar a los alumnos como clientes, ya que mencionan como razón principal el hecho de que no ven a la universidad como una empresa. Quienes dijeron que si se debe tratar a los estudiantes como clientes agregan que de esa forma se podrá fortalecer la atención al usuario tal como una empresa, cabe señalar que ese tipo de visión es el que funciona en la implementación de un CRM.

Gráfico 11. ¿Cree usted correcto tratar a los estudiantes como clientes?



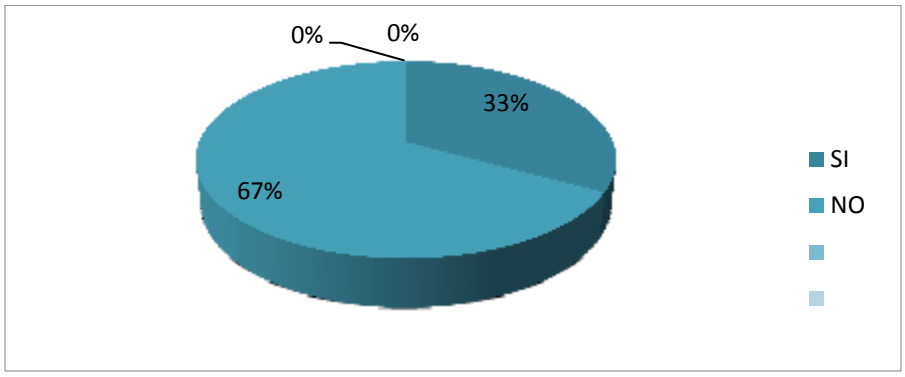
Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

El 67% de los encuestados considera que no se debe tratar a los alumnos como clientes, ya que mencionan como razón principal el hecho de que no ven a la universidad como una empresa. La mayor parte de los administrativos encuestados mencionaron que no está bien darle al alumno el trato de cliente porque no se les vende un producto. Quienes dijeron que si se debe tratar a los estudiantes como clientes agregan que de esa forma se podrá fortalecer la atención al usuario tal como una empresa, cabe señalar que ese tipo de visión es el que funciona en la implementación de un CRM.

Reactivo 2

El sentido de este reactivo consiste en averiguar si este sector trabajador conoce algún método de evaluación para la labor que realizan.

Gráfico 12. ¿Conoce usted si la universidad aplica algún método de evaluación para la labor que usted realiza?



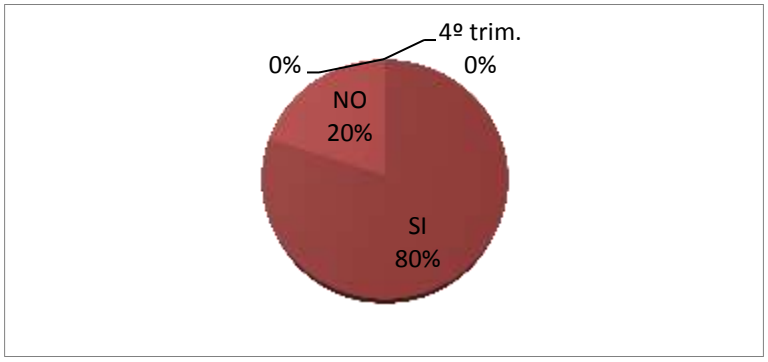
Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

El 67% de los encuestados manifestó que conoce de la existencia de un método de evaluación de las actividades que realiza, añadieron que ellos dependen del sindicato de trabajadores de la UAT, el cual brinda estímulos a los empleados para que de esa manera su desempeño mejore continuamente. Sistema de Gestión de Calidad

Reactivo 3

En la grafica presentada a continuación se da a conocer la opinión del sector administrativo acerca de la atención que le brinda la universidad a sus necesidades como trabajadores. Este reactivo se formuló pensando en lo importante que es estar totalmente satisfecho con los servicios que les otorgan a los trabajadores, ya que si cuentan con todo el equipamiento necesario su servicio sería de mayor calidad.

Gráfico 13.¿Considera usted que la universidad se preocupa de las necesidades que tienen usted como trabajador?

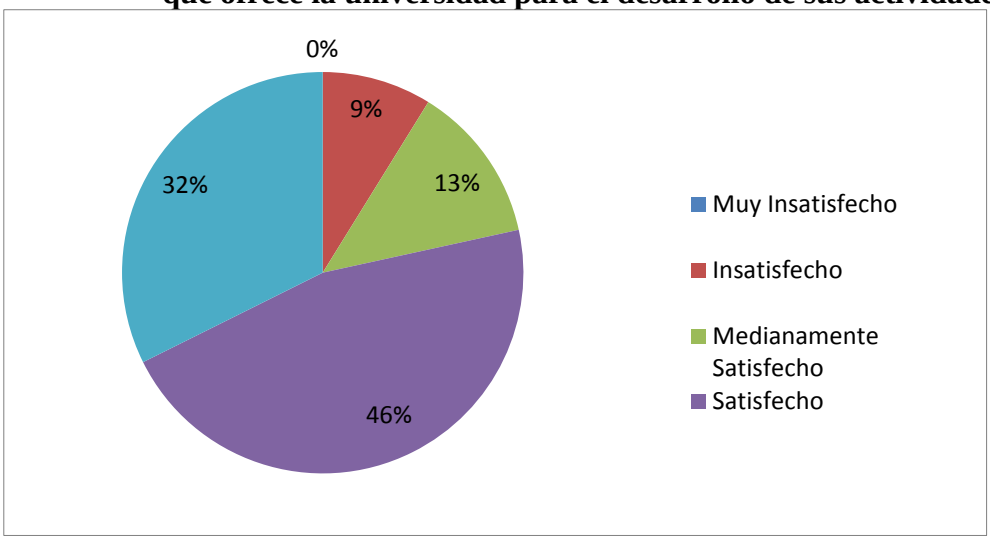


Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

Reactivo 4

En la siguiente gráfica se percibe el grado de satisfacción que tiene el administrativo acerca de los servicios que le ofrece la universidad para realizar su labor. Ésta gráfica muestra que el 32% del personal administrativo encuestado se encuentra muy satisfecho respecto a los servicios generales con los que cuenta para realizar su labor. Un integrante del personal administrativo de la UAMCEH UAT comentó que se encontraba satisfecho, pero que le gustaría un cambio en el equipo de tecnología, es decir remplazar las computadoras y teléfonos por unos modernos a fin de actualizarse y conseguir la mayor rapidez y eficacia al brindar un servicio.

Gráfico 14. ¿Qué grado de satisfacción considera que tiene por parte de los servicios que ofrece la universidad para el desarrollo de sus actividades?



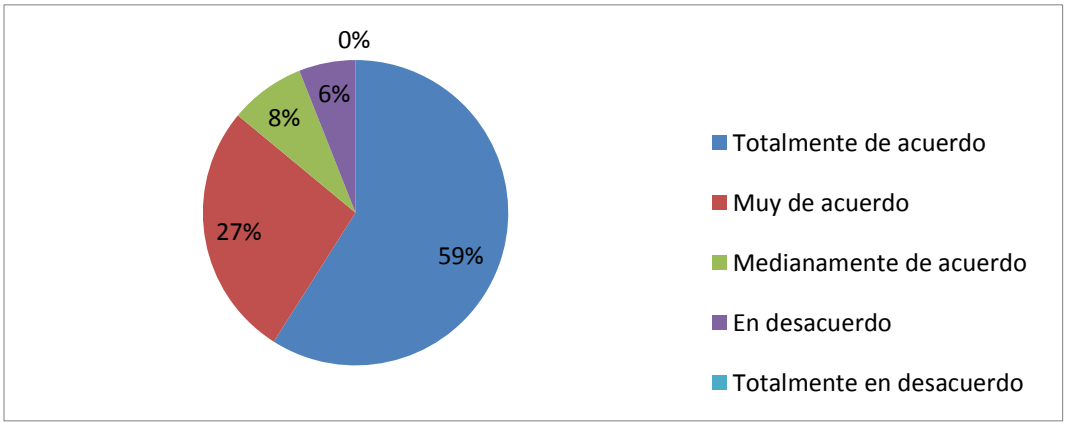
Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

Ésta gráfica muestra que el 32% del personal administrativo encuestado se encuentra muy satisfecho respecto a los servicios generales con los que cuenta para realizar su labor. Un integrante del personal administrativo de la UAMCEH UAT comentó que se encontraba satisfecho, pero que le gustaría un cambio en el equipo de tecnología, es decir remplazar las computadoras y teléfonos por unos modernos a fin de actualizarse y conseguir la mayor rapidez y eficacia al brindar un servicio.

Reactivo 5

Gracias a la siguiente gráfica se puede ver claramente el nivel en que el trabajador se encuentra de acuerdo respecto a tomar una capacitación para el mejoramiento, según los resultados que arrojó este reactivo se ve que el sector administrativo tiene toda la iniciativa para mejorar sus habilidades, ya que mediante la gráfica anterior se aprecia que es el 59% de la población encuestada el que se encuentra totalmente de acuerdo en tomar algún curso o capacitación, además nadie se manifestó totalmente en desacuerdo.

Gráfico 15. ¿Estaría de acuerdo en tomar una capacitación que le permita mejorar sus habilidades como personal administrativo?



Fuente: Elaboración propia basado en el estudio

Según los resultados que arrojó este reactivo se ve que el sector administrativo tiene toda la iniciativa para mejorar sus habilidades, ya que mediante la gráfica anterior se aprecia que es el 59% de la población encuestada el que se encuentra totalmente de acuerdo en tomar algún curso o capacitación, además nadie se manifestó totalmente en desacuerdo.

Conclusiones:

Gracias a los resultados que arrojó la investigación realizada se identificó que en los tres sectores existe claramente la idea de que no hay una excelente relación entre los tres sectores de la UAT, lo cual no ha permitido satisfacer totalmente las necesidades que ellos demandan.

Además, se pudo constatar que no es solamente el aspecto económico el que resultó más importante para poder solucionar los problemas de la institución, sino que estos van más allá, es decir, si nos concentramos en el hecho de que, al no existir un mecanismo que permita establecer una relación entre los sectores involucrados, no es posible satisfacer las necesidades, ya que estas se plantean exclusivamente a través del sindicato y no es este el mejor mecanismo para conocer el sentir de las base que conforman la comunidad educativa de la universidad.

Respecto a los servicios generales que ofrece la universidad, se puede deducir que son buenos, mas sin embargo, después de realizar este análisis se comprobó que hay mucho en que trabajar, la UAT tiene mucho que hacer aún, ya que es una institución que tiene toda la posibilidad de mejorar en mucho, ya que por lo visto los tres sectores están de acuerdo en mejorar en todos los aspectos, y eso es lo más importante y lo que realmente se necesita para impulsar un nuevo mecanismo como lo es la implementación de un CRM en una institución educativa como lo es la UAT.

Referencias Bibliográficas

Brady, A. (2006). *Marketing Dictatorship*. Estados Unidos. Rowman & Litterfield.

Buttle, F. Maklan, S. (2003) *Customer Relationship Management, Concepts and Technologies.* New York, E.U. Routledge.

Hellriegel, D. (2005). *Administración: Un enfoque basado en competencias.* México D.F. Thomson.

Kirchner, A. E. (2008). *Liredazgo emprendedor* . México D.F: Cengage Learning.

Koontz, H. (2008). *Administraciòn: Una perspectiva global y empresarial.* Mèxico D.F. McGraw - Hill.

Kotler, P. (2007). *Fundamentos de Marketing.* México D.F.: Pearson.

O.C, Ferrer. Hartline, M. (2011). *Estrategia de Marketing.* México D.F. Cengage Learning.

Sampieri, R. H. (1991). *Metodología de la Investigación.* México: McGraw Hill.

Soret, I. (2006). Logística y Marketing para la Distribución Comercial. Madrid, España. Esic.

Swift, R. S. (2002). *Como mejorar las relaciones con los clientes.* México, D.F: Pearson.

El Mundo de la Mercadotecnia, Entre lo Azul y lo Rosa

Omar Becerra Moreno[1]
Tzitzi Erandi Becerra Moreno[2]

[1]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Escuela Preparatoria "Ingeniero Pascual Ortiz Rubio", omar_bemo@live.com.mx
[2]Universidadesdad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, tzitzi.becerra@gmail.com

El Marketing de Género, Entre Lo Azul y Lo Rosa

Resumen

El Marketing de género no es un asunto que trate de confrontar a varones y mujeres. Se trata de comprender al cliente en cuanto a su género y a su perfil completo. Los vendedores ya no adoptan el enfoque del marketing neutral; por lo general los hombres y las mujeres tienden a comprar un mismo producto en versiones distintas. Las campañas publicitarias deben evolucionar y transformarse continuamente para la competitividad y tener beneficios desde un entorno siempre cambiante que puede ser facilitado por la realización del concepto de marketing de género.

Palabras Clave: Marketing, Género, Ventas, Varón, Mujer

Gender Marketing, Between Blue and Pink

Abstract

Gender Marketing is not about confronting men and women. It is about understanding the customer and his full profile. Vendors have already adopted the marketing approach neutral; usually men and women tend to buy the same product in different versions. Sellers must continually strive for competitiveness and have benefits from the ever-changing environment that can be facilitated by the realization of the concept of gender marketing.

Keywords: Marketing, Gender, Sales, Male Female

INTRODUCCION

Desde la década de los 60s del siglo anterior, se ha visto que la liberación sexual trajo consigo una serie de cambios sociales, no solo en cuanto concepciones de imaginarios, sino también en aperturas de diversos campo de la vida social, uno de estos cambios fue el marketing de género. En el presente trabajo se aborda la explicación del concepto de Marketing de género, así como las diversas actuaciones que actualmente tiene en México.

DESARROLLO

METODOLOGÍA:

Atendiendo a que el presente trabajo se desarrolla mediante la teorización y conceptualización de la construcción social de la sexualidad, el género y sus implicaciones en la mercadotecnia, se podría decir que el carácter del presente trabajo es exploratorio. Más, como la teoría servirá para dar cuenta de una realidad objetiva, a través de datos secundarios, para luego volver a interpretar a partir de la teoría, diremos que en este sentido que el trabajo tendrá también, y por sobre todo, un carácter descriptivo.

Como base de este trabajo se plantea la necesidad de buscar la objetividad a través del dato, pero nunca separado de la teoría.

Fuentes de recolección de la información:

a) Revisión Bibliográfica: mediante la revisión de distintos textos, informes, documentos y artículos relacionados con el tema, con la finalidad de indagar la manera en que los conceptos que constituyen el marco teórico son también aplicados a la sociedad actual. De esta manera, existirá una concatenación que permitirá dar sentido a la historia y las consecuencias actuales de los mercados.

b) Análisis de Mercado: estos serán de la mayor importancia para aplicar el marco teórico y contrastar la hipótesis del trabajo. Serán analizados diversos productos ofertados en el mercado mexicano, en cuanto a su empaque, uso, y público a quien va dirigido.

Objetivo de la investigación:

Con una población, que actualmente se divide en el binario de lo masculino y lo femenino, los mercados en el mundo han cambiado las formas en las de la publicidad de los productos se expresa, debido a que cada uno de los géneros cubre aproximadamente la mitad de la población mundial, es muy interesante saber qué es lo que se necesita para influir con éxito en los anuncios de una manera positiva. El objetivo de esta investigación es descubrir si dentro del país, existen diferencias al momento de ofertar un producto o servicio a cada uno de los géneros.

MARCO TEÓRICO:

El marketing de género, ha sido implementado debido a la segregación mercantil de mediados del siglo anterior, en donde se ve que se han convertido en dos grandes mercados: Hombre y Mujeres. La academia ha demostrado mujeres y varones tienen deseos diversos, y que al momento de efectuar o valorar una compra, esto puede ser decisivo a la hora de comercializar y ofertar un producto.

Debido a que las mujeres entran al terreno laboral desde los años 60´s, estas se convirtieron en un nuevo bloque de clientes potenciales. Esto aunado a la teoría de Moss que dice que también la mujer influye en las compras de sus familiares y amigos[12]. Originalmente las empresas solo centraban ciertos productos para el consumidor femenino, tales como aquellos de belleza, limpieza o moda. Pues la mujer implicaba que su rol natural era el de ser ama de casa.

De lo anterior observamos que el papel de los hombres en la sociedad ha cambiado, así: la sociedad ha comenzado a esperar los mismos estándares de los hombres que históricamente han sido esperado de las mujeres. Los hombres están cuidando de la familia, parejas que comparten el tiempo dedicado crianza de los hijos y los hombres están empezando a usar cosméticos tales como limpiadores faciales, crema facial e incluso maquillaje. Roles y estereotipos de género han evolucionado a lo largo del tiempos consumidores por debajo de la edad de 60 años ya no se adhieren a los roles sexuales tradicionales-

El mismo autor nos menciona que ya no es posible que los mercados deban de sujetarse al binario genérico, sino que al contrario cada vez es más frecuente que los consumidores compren un producto que no es asignado a su género[13].

¿Qué es el Marketing de Género y Qué Implicaciones Tiene en México?

[12] Moss, G., *Gender, design and marketing: How gender drives our perception of design and marketing.* Reino Unido, Gower, 2009, p. 21.

[13] Ibidem, p.22.

Desde la creación de productos, hasta la configuración de campañas de publicidad, el marketing de género, tiene como finalidad primordial, generar códigos de comunicación significativa[14] dirigidos directamente a hombres o a mujeres.

El marketing de género, nació como un producto de la revolución sexual surgida en la década de los 80´s del siglo anterior[15], y es a partir de tal fecha que no ha parado de nutrirse de las variadas referencias culturales asignadas a cada género, en cada país del globo, esto según el punto geográfico y el momento histórico en el que se encuentre el público destino de la campaña.

En momentos actuales, en los que el debate de la existencia de solo dos géneros, está en su apogeo, ¿la comercialización del género sigue teniendo sentido? "Sí," al menos donde socialmente se puede observar que la teoría heteronormatividad es actualizada, y donde aún existen preguntas tales como ¿por qué un gran número de personas tiene fijación irracional a los roles de género? ¿Por qué es que la sexualidad y el género son aun tan importantes en las sociedades? ¿Por qué estigmatizar a los individuos que no acatan el rol asignado según su sexo?

La respuesta a estas preguntas, nos lleva a introducir un concepto central en la comprensión de este estudio y la situación en la que el marketing de género tiene vida en México: la heteronormatividad.

La heteronormatividad es un término que describe a una cultura que se ajusta a estándares heterosexuales, y roles de género como la norma única. La heteronormatividad es bastante sutil y existe en diferentes formas. El concepto de la heteronormatividad tiende a marginar a las personas que no pertenecen a los tipos hegemónicos.

[14] Fernández, M., *Del inconsciente freudiano al significante lacaniano.* Medellín, Editorial Universidad de Antioquia, 2001, p.161.

[15] Geoffrey, M., *Sex, mutations and marketing*, *Science and Society*,2012, pp.880-884.

El análisis del género se percibe como una categoría, misma que es de carácter cultural, por medio del cual se puede conocer el pensamiento popular de un país. El estado mexicano, desde la época pos revolucionaria, ha sido el encargado de dictar la normas de la cultura mexicana, misma que es homosocial, misógina y homofóbica, entendidos estos como ejes rectores del machismo moderno. Dentro de la misma cultura podemos ver que son varios los campos en los que se observa, a través de los años y a partir del Porfiariato[16], distintas normas que dictan el actuar de los compradores

Al menos en México, donde cada día son más los productos o servicios dirigidos a un género en particular, en donde en el mercado podemos todos observar la presencia de productos dirigidos al modelo hegemónico de familia, es decir el matrimonio sacrosanto joven con sus dos hijos .

Presencia del Marketing de Género desde el Nacimiento a la Edad Adulta

Así desde que un ser es traído al mundo (y en ocasiones mucho antes) se ve rodeado de productos diseñados para satisfacer las necesidades sociales de los adultos, en donde se deja ver que si bien la función de la mamila es la misma (alimentar al bebé) el color de esta será (en la mayoría de las ocasiones) en función del genero del nuevo individuo, lo mismo que ocurrirá con frazadas, cobijas, vestimenta, juguetes, entre otros productos diseñados para bebés.

Al desarrollarse el infante, y como producto del mismo marketing de género, las niñas aprenderán que para ellas son los gustos con los que deberán contar son los encajes, los colores pastel, y la delicadeza, mientras que a los niños se les enseña a ser valientes, fuertes y rudos, en donde el color predominante será el rosa para las niñas y el azul para los niños, en donde podemos ver que en los juguetes jamás encontraremos un muñeco para niños,

[16] Domínguez Ruvalcaba, Héctor, *De la sensualidad a la violencia de género la modernidad y la nación en las representaciones de la masculinidad en el México contemporáneo*, México, Publicaciones de la casa chata, 2013, p. 11.

sino que, a esa figura humana de plástico hemos de llamarla figura de acción. En este tenor, el mercado de juguetes de niñas también ha sufrido cambios por la dinámica social moral, pues ya en los noventas existía una muñeca "Barbie" embarazada, que fue retirada del mercado a los pocos meses por presiones sociales.

La forma del empaquetado de los juguetes para infantes, los códigos de colores, la tipografía, el nombre y el tono de comunicación varía según el género al que va dirigido el juguete. Así, encontramos que al niño se le enseña el lenguaje de la virilidad, el poder y la fuerza, y a la niña se le enseña el lenguaje de belleza, servicio, y delicadeza. Cánones de género que son aprendidos como denotaciones sociales han de ser utilizados en un futuro, como medios de reproducción de las ideologías heteronormativas que rigen en el país.

Continuando con lo anterior, y haciendo un análisis de los mercados, es hasta hace muy poco tiempo que el varón no era objetivo de la mayoría de las campañas publicitarias , y que hasta hoy en día no se toman en cuenta las necesidades de las familias monoparentales, pues el interés del marketing de género, reside en las diferencias de prácticas de consumo entre los géneros, pues para la elección de un producto, los varones serán mayormente sensibles a las calidades técnicas del objeto a compras, mientras que las mujeres estudiaran una pluralidad de criterios. En el terreno de las ventas, son las mujeres quienes son presa fácil de las compras compulsivas en comparación de los varones[17] (Schaab, 2014).

Aunado con lo anterior es que se ve que en este punto de la compra compulsiva es pertinente destacar que mientras las mujeres recurren más a la compra de productos de belleza, los varones lo hacen en artículos tecnológicos[18] (Rodriguez, 2014), situaciones que en el mercado son bien aprovechadas por el Marketing de Género. Pues en otros casos los

[17] Schaab, M. M. *Compra compulsiva y autoconcepto en mujeres*. Argentina, Universidad Católica Argentina. Tesis de Licenciatura, 2014.

[18] Rodriguez, M., Adictos a las compras. Zaragoza, España. 2012, p. 78.

varones, se resisten a pasar demasiado tiempo en las tiendas, y se inclinan poco hacia escuchar a los vendedores.

Es por lo anterior que se deja ver que en las campañas publicitarias, así como las compañías vendedoras, ofertan un producto o servicio, no lo hacen igual para hombres que para mujeres. El sector de la industria cosmética es el mejor ejemplo de lo dicho en líneas anteriores, en donde a últimas fechas hemos podido constatar que productos como jabones o fijadores para el cabello, han dejado de lado su presentación regular para crear la línea para hombres o *for men* (Nivea, Dove, Ego, Palmolive son solo algunos de los ejemplos resaltables en este caso).

Algunos Ejemplos de Marketing de Género en el Mercado Mexicano

Podemos, pues ver que los consumidores atribuyen un género en específico a tal o cual producto, aun y cuando, en algunos casos el consumidor puede optar por comprar productos dedicados generalmente al género contrario[19] -tal y como es el caso de los desodorantes o las máquinas de afeitado-. Una situación que llega a ocurrir mayormente en las mujeres, pues los varones sienten que un producto dirigido hacia ello es de mayor valor e incluso es mas fácil que las mujeres usen productos dirigidos hacia varones, por atribuirles, en ciertos casos mayor eficacia.

Lo anterior se deja ver en la creación de sodas dietéticas o bajas en azucares o calorías, cada vez más "masculinas", pues el gigante de los refrescos se vio obliga a sacar del mercado su línea de productos Diet Coke, por su fuerte connotación femenina y en su lugar insertó la Coca-Cola Zero, cuyo empaque es más "varonil" debido a los colores de su etiqueta y a la tipografía que en ella se maneja.

[19] Rod Carveth, J. B, *Mad men and Philosophy: nothing is as it seems.* Canadá: Jhon Wiley and sons, 2010, p.38.

Lo anterior fue un verdadero éxito para la compañía refresquera con los productos Coca Cola Light y Coca Cola Zéro, campaña con la que comprobamos que estamos insertos en la caricatura de la creación de territorios diferentes que connotan la segmentación de género no excluyente. Así la Coca Cola Light, destinada al público femenino, trae aparejada las sensaciones de ligereza y elegancia, y la Coca Zéro evoca poder, rudeza ligera y sensación de bienestar.

Es con lo anterior que podemos percibir que en México, y debido los patrones de machismo y heterocentrismo que se viven en el país, en el varón de nuestra sociedad se encuentra inserta estructura introyectada de sobre masculinización, la valentía y virilidad, en forma más marcada que aquella que tiene la mujer, en donde nos encontramos con los cánones de fragilidad, belleza y sensualidad (al servicio y bajo la tutela del varón).

Lo anterior debido a que dentro de la sociedad mexicana aún no se logra distinguir entre sexo y género, cosa que queda clara con la explicación que al respecto hace Judith Butler, quien su teoría de la performatividad del género, en la diferencia entre sexo y género, que formula la antropología y el feminismo, Butler asevera que el género es la conjunción de actitudes culturales que un cuerpo adopta, invalidando así los argumentos que afirman que el género es perteneciente al sexo, por tanto sugiere que se amplíe el género a mas que masculino y femenino, y al sexo a mas que varón mujer.

Las ideas de esta estudiosa de origen judío, hacen una crítica a la teoría hegemónica del género, debatiendo la normativa heterosexual y dual [20]. Las críticas de esta estudiosa a la falocracia, comienzan, al dar un contraargumento a la idea de la inferioridad de la mujer en

[20] Butler, Judith.; *Cuerpos que importan,* Buenos Aires; Paidós, 2008, p. 26.

la repartición sexual, el androcentrismo[21] y la heteronormatividad, aceptando con esta autora la existencia de instituidos culturales, que normatizan el discurso socialmente hegemónico, pues vemos que la autora menciona que la hegemonía heterosexual , así como los ideales heterosexistas, están presentes en el entramado cultural, bastando mencionar el debate que durante años se ha producido tanto en la nación, como en las entidades, acerca del matrimonio universal, que aun en estos tiempos escandaliza a gran parte de la sociedad mexicana, por ello, si nosotros "consideramos el caso de la interpelación médica que hace pasar a de la categoría del bebé` a la de `niño` o `niña` y luego esta última se `feminiza mediante esa denominación que la introduce en el terreno del lenguaje y el parentesco a través de la interpelación de género (…) gracias a la denominación que fija una frontera e inculca una norma[22]"

Hoy en día la tendencia del marketing de género en México, se sigue a través de dos corrientes de pensamiento, por una parte, aquella que pugna que si la estratificación comercial continuará desarrollarse, debido a que aún existen muy marcadas diferencias entre el varón y la mujer en nuestra sociedad (mas allá de las actitudes de compra).

Y aquellos que anuncian que el marketing de genero está cada vez menos presente en la vida del mercado, en donde los productos serán más neutros y menos objetivados a un mercado de género en particular, pero esto se rompe si analizamos las condiciones actuales, pues como dice Serge Ginger.

[21] Visión del mundo que sitúa al hombre como centro de todas las cosas.Esta concepción de la realidad parte de la idea de que la mirada masculina es la única posible y universal, por lo que se generaliza para toda la humanidad.

[22] Butler Judith, *El género en disputa*, Buenos Aires, Paidos 1990, p. 99.

"…el varón y la mujer casi son dos espacios totalmente separado… pues ellas tienen una tendencia a utilizar los dos hemisferios de su cerebro al mismo tiempo, desarrollando así una visión más holística de su ambiente, en comparación a los hombres[23]" (Ginger, 2008)

En esta idea, , las mujeres son más sensibles, en cuanto a la publicidad se refiere, a los ambientes utilizados dentro del anuncio, mientras que los hombres se focalizan más en el mensaje que en los detalles. En el caso de los varones, la producción de hormonas, trae consigo un elevado espíritu de rivalidad, mientas que en las mujeres, trae un instinto aparejado de maternidad empática. (Fausto-Sterling, 1992).

Si bien es cierto que el 10 % de la población femenina tiene un cerebro masculino y 20% de la población masculina tiene un cerebro femenino[24], también es verdad que la educación y el medio social son factores detonantes en la construcción de la identidad sexual de los individuos, así, el marketing de género es una cuestión cultural, más que cuestión biológica, dejando así que los roles de género sean los que dicten las reglas de la mercadotecnia.

Pero poco a poco vemos que dichos roles se van cambiando y la sociedad va igualmente evolucionando, pues ya es frecuente que se vea a varones en cursos de cocina, o a mujeres diestras con la herramienta, en donde también se deja ver que el marketing de género se aprovecha de estos nuevos comportamientos sociales, ya que se ve que las marcas alargan su catálogo de objetivos al elegir al género contrario al que originalmente estaban destinados, y para ello basta mencionar a modo de ejemplo la creación de desarmadores o martillos de color rosa o morado.

[23] Ginger, S., "Female brain vs male brain" en *International Journal of Psychotherapy* otoño, 2003.

[24] Ídem.

De igual manera, vemos que el estereotipo de familia nuclear ya no es del todo vigente, pues cada vez son mas los varones y las mujeres que viven solos o como padres solteros, generalmente en grandes ciudades, que si bien representan solo el 8% de la población total mexicana, esta es una cifra que va en aumento desde el 2005, y que el Marketing de Género aprovechará para actualizar lo dicho en el parrafo anterior.

CONCLUSIÓN.

A modo de conclusion no resta mas que para los investigadores y los profesionales del marketing, es importante entender cómo los dos estereotipos de género pueden influir en los consumidores, en cuanto la percepción y el comportamiento a la hora de adquirir un producto. En esta revisión hemos presentado una visión generalista del conocimiento del marketing de género según hallazgos en el campo de las ciencias sociales, junto con su aplicación dentro de la literatura de investigación de mercados y de los consumidores. En consecuencia, hemos puesto de relieve las oportunidades de nuevas contribuciones de investigación.

Además, los investigadores son capaces de demostrar que los consumidores utilizan los estereotipos, como el atractivo físico, sexo, ocupación (vendedor), atributos físicos (por ejemplo, babyface) y / o información sobre el país en su categorización de los demás y productos. La investigación ha demostrado que estas categorizaciones pueden tener muchos resultados (por ejemplo, la actitud, la codificación de la información). Sin embargo, la literatura hasta la fecha sigue siendo insuficiente en la identificación de los procesos que subyacen en el efecto de la categorización de estas consecuencias. Utilizando el conocimiento estereotipo de la literatura de la psicología social proporciona información valiosa que puede ayudar a evaluar la forma en la categorización (por ejemplo, información del país, el atractivo del vendedor, etc.) podría afectar a las respuestas de los consumidores a la publicidad, las marcas y los vendedores.

REFERENCIAS:

Butler Judith, *El género en disputa*, Buenos Aires, Paidos 1990.

----------.; *Cuerpos que importan*, Buenos Aires; Paidós, 2008.

Domínguez Ruvalcaba, Héctor, *De la sensualidad a la violencia de género la modernidad y la nación en las representaciones de la masculinidad en el México contemporáneo*, México, Publicaciones de la casa chata, 2013.

Fernández, M., *Del inconsciente freudiano al significante lacaniano.* Medellín, Editorial Universidad de Antioquia, 2001.

Geoffrey, M., *Sex, mutations and marketing*, Estados Unidos de América, *Science and Society*, 2012.

Ginger, S., "Female brain vs male brain" en *International Journal of Psychotherapy* otoño, 2003.

Moss, G., *Gender, design and marketing: How gender drives our perception of design and marketing.* Reino Unido, Gower, 2009.

Rod Carveth, J. B, *Mad men and Philosophy: nothing is as it seems.* Canadá: Jhon Wiley and sons, 2010.

Rodriguez, M., Adictos a las compras. Zaragoza, España. 2012.

Schaab, M. M. *Compra compulsiva y autoconcepto en mujeres*. Argentina, Universidad Católica Argentina. Tesis de Licenciatura, 2014.

Competitividad en la Industria de los Alimentos Saludables en México y Canadá en el Período 2014-2015

América Ivonne Zamora Torres[1]
Mariana Macouzet Ramirez[2]
Andrés Estebán Masilo n[3]

[1]Instituto De Investigaciones Económicas y Empresariales - Secretaría Académica, americazt@hotmail.com
[2]Instituto De Investigaciones Económicas y Empresariales - Instituto De Investigaciones Económicas y Empresariales, marianamacouzet@hotmail.com
[3]Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - ININEE, andresmasilo@hotmail.com

Competitividad en la Industria de los Alimentos Saludables en México y Canadá en el Período 2014-2015

Resumen

El presente proyecto de investigación aborda la problemática existente en la industria de los alimentos saludables, y plantea un estudio que analice las condiciones en las cuales se encuentra dicho sector en México y en Canadá. El objetivo de la investigación es conocer de qué manera han influido el capital, la innovación, la mercadotecnia y las preferencias del consumidor en la competitividad de las empresas dedicadas a la comercialización de este tipo de alimentos, en ambos países.

Tras plantear la problemática, se justifica la importancia y la relevancia de la competitividad en el sector, y se aborda un marco teórico que posibilita el estudio del desempeño de las empresas y un análisis comparativo entre países. La propuesta que se plantea en este proyecto es un estudio cuantitativo de carácter científico, mediante la aplicación de encuestas diseñadas para obtener e interpretar datos estadísticos que permitan asimismo formular conclusiones y recomendaciones sobre la competitividad en la industria de los alimentos saludables de México y de Canadá en el período 2014-2015.

Palabras Clave: competitividad, capital, innovación, mercadotecnia, preferencias del consumidor

Competitiveness in the Healthy Foods Industry in Mexico and Canada in the period 2014-2015

Abstract

This research project describes the current situation of the healthy foods industry, and proposes a study to understand the conditions of this sector in Mexico and in Canada. The main objective of the research is to understand how capital, innovation, marketing and consumer preferences have influenced the competitiveness of businesses dealing with this type of foods, in both countries.

After describing the problem observed, the importance and relevance of competitiveness in the sector is justified. Also, a theoretical framework that enables a study of the performance of businesses and a comparative analysis between countries is suggested. The proposition of this project is a quantitative study of scientific character. Methodology concerns the application of a questionnaire designed to obtain and interpret statistical data leading to conclusions and recommendations regarding competitiveness in the healthy foods industry of Mexico and Canada, in the period 2014-2015.

Keywords: competitiveness, capital, innovation, marketing, consumer preferences.

Introducción

En la actualidad, existe un amplio mercado mundial de consumidores de alimentos que demandan productos buenos con su salud y con el medio ambiente. A pesar de los intentos de distintas firmas mexicanas de responder a estas necesidades, éstas se han visto sobrepasadas, ya que cada vez crece más la ineludible insuficiencia de una gama de productos amplia y especializada que pueda hacer frente a la rápida "revolución" de demanda que es consecuencia de las tendencias mundiales en la industria alimenticia.

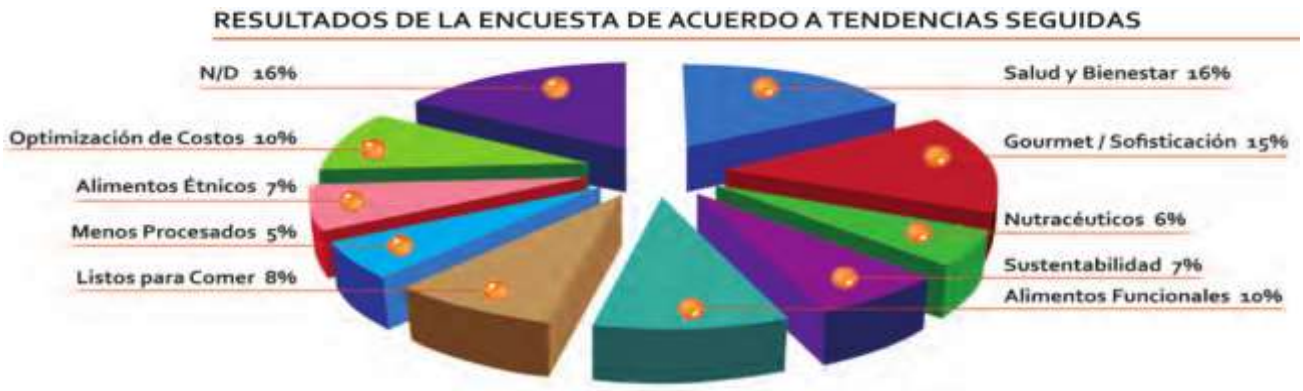
En un mundo regido por la prisa y la practicidad, los consumidores se han comenzado a preocupar por proveer a su organismo de los nutrientes adecuados, y reducir el impacto que la comida rápida, el estrés y la contaminación, tienen sobre sus vidas y el planeta. Las redes sociales se encuentran inundadas de recetas saludables, alternativas vegetarianas, consejos sobre alimentación, y páginas de entrenadores personales que motivan a sus seguidores a comer limpio y sano. Sin embargo, no se observa lo mismo en el mercado mexicano, en donde apenas se aprecian algunos establecimientos con propuestas naturales, mientras que en cada estante hay decenas de productos procesados, empaquetados, con químicos, y con un alto impacto negativo en el medio ambiente y en la salud de las personas.

Desarrollo

Un estudio conducido por el Consejo Mexiquense de Ciencia y Tecnología (COMECYT) y la Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia (FUMEC), planteó que la salud y el

bienestar son considerados como la "megatendencia con mayor impacto y permanencia en el tiempo" (COMECYT y FUMEC, 2005-2011, p.7).

Figura 1. Resultados de la encuesta de acuerdo a tendencias seguidas



Fuente: COMECYT y FUMEC

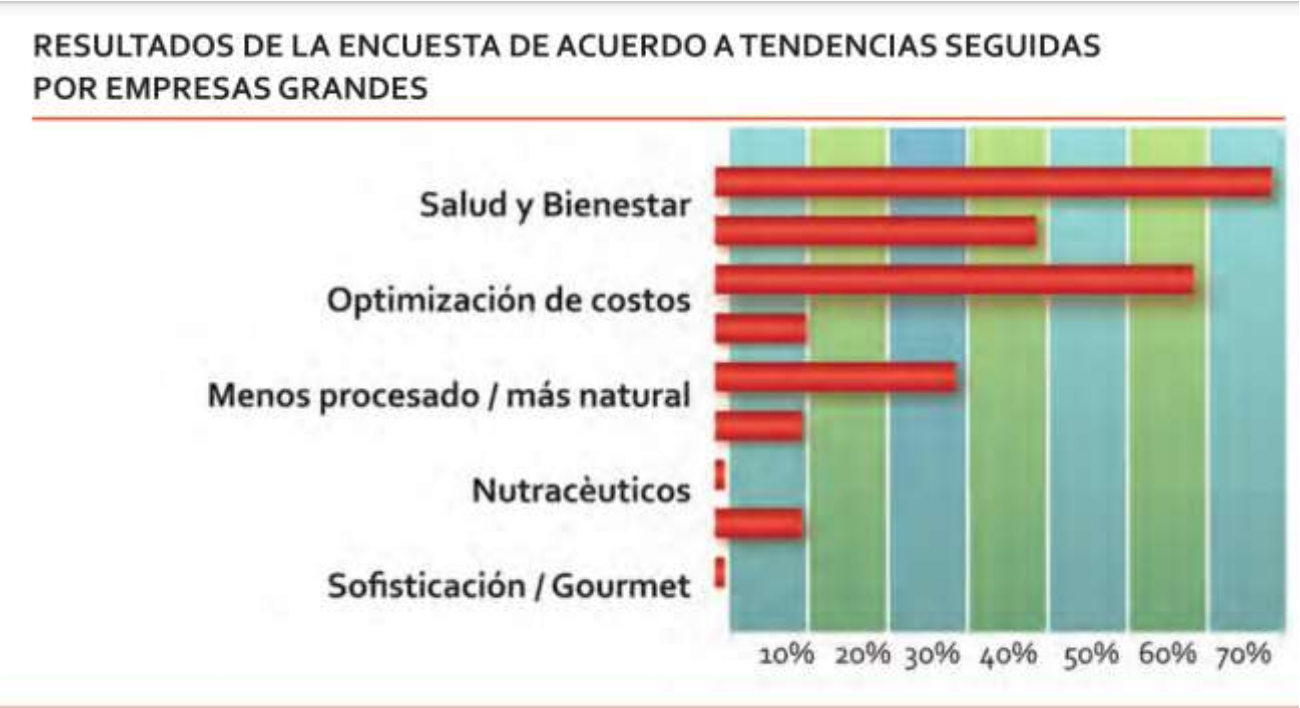
Figura 2. Comportamiento de las tendencias de consumo desagregadas

Fuente: COMECYT y FUMEC

Los productores han respondido a estas necesidades mediante la oferta de bienes especializados, tales como los productos orgánicos, los superalimentos, los productos bajos en calorías, entre otros. Un ejemplo de esto, es que, según un artículo de Ramírez Tamayo (2003) sobre Pepsi Co, "la filial mexicana tiene el mandato de la casa matriz en Estados Unidos, de ya no ser sólo una empresa de refrescos y botanas, sino también de alimentos con el sello de saludables" (párr. 3).

Así, afortunadamente, han surgido nuevas empresas con propuestas y conceptos que giran alrededor de lo natural, lo ecológico y lo saludable. Tal es el caso de las múltiples tiendas de productos orgánicos, los establecimientos que preparan jugos naturales, y las secciones de frutas y verduras orgánicas en los supermercados.

Figura 3. Resultados de la encuesta de acuerdo a tendencias seguidas por empresas grandes



Fuente: COMECYT y FUMEC

Sin embargo, si bien es cierto que "algunas compañías han desarrollado productos cada vez más especializados al gusto de los consumidores y que sean benéficos para su organismo" (COMECYT y FUMEC, 2005-2011, p.9). Lamentablemente, en nuestro país enfrentamos un rezago respecto a las tendencias que preocupan al mundo entero. Si bien la conciencia sobre la importancia de la buena alimentación y el cuidado al medio ambiente ya se ha despertado en muchos consumidores en el plano mundial, también es evidente que los productores mexicanos no han sabido responder completamente a las necesidades de su mercado objetivo.

Por lo que toca directamente a la alimentación y la nutrición de la población, lo deseable sería que, por el tipo de alimentos, por la estructura de precios, por las estrategias de comercialización y consciente de su responsabilidad educativa a través de la disponibilidad y de la publicidad, la industria [alimenticia]: a) favoreciera efectivamente el consumo de una dieta completa, suficiente, equilibrada, y diversa (…) b) se abstuviera de favorecer

malos hábitos; y c) atendiera las necesidades de grupos hoy casi desatendidos como el de niños en etapa de destete, que suman millones, y el de enfermos con necesidades especiales. (Solleiro y Del Valle, 2003, p.82).

Con dicho objetivo más o menos claro, han existido algunos intentos de las firmas de ofrecer alternativas más saludables y ecológicas a los productos tradicionales, sin embargo, en muchas ocasiones han resultado fallidos por tratarse de propuestas escasas, sin cambios radicales en su constitución, y sin una gama muy amplia de opciones diferentes.

El análisis de COMECYT y FUMEC (2005-2011) establece que :

> La producción mundial de alimentos per cápita ha aumentado de manera uniforme durante los 30 últimos años, con una tasa de crecimiento anual promedio del 1.2 por ciento durante el pasado decenio. Tanto los países en desarrollo como los desarrollados compartieron esta expansión, sin embargo la tasa de crecimiento de la producción per cápita fue más elevada en los países en desarrollo que en los desarrollados. (p.11)

Paralelamente, las ciudades más grandes son las que han recibido una mayor influencia del extranjero, como suele suceder en casi todos los casos, pero en ciudades más pequeñas, la oferta de este tipo de bienes innovadores es muy limitada. Y aun en las ciudades grandes, la competitividad de dichas empresas es insuficiente.

Por otro lado, en cuanto a competitividad se refiere, el caso de Canadá es un buen referente, ya que en esa región “la industria de procesamiento de alimentos representa la segunda industria manufacturera más grande en el país (…). Emplea aproximadamente 268,000 personas y para el año 2006 la industria valuó las ventas en US$68.4 billones de acuerdo a cifras publicadas por el ministerio de Agricultura” (COMECYT y FUMEC, 2005-2011, p.15).

Figura 4. Industria de procesamiento de alimentos en Canadá

Fuente: Government of Canada

Asimismo, dicho país representa un caso de éxito debido a que "el gobierno canadiense, consciente del posicionamiento que ha ganado Canadá como principal productor de alimentos a nivel global, lanza en el año 2008, a través del Ministerio de Agricultura y Agro- alimentos, la iniciativa Growing Forward la cual se diseñó bajo la visión de contar con un sector innovador, rentable, competitivo y con orientación al mercado". El mencionado programa, realiza esfuerzos para mejorar la innovación, flexibilidad, modernización, y el servicio; y se alinea con los intereses de sus ciudadanos, "contribuyendo a contar con una sociedad sana, consciente y responsable del medio ambiente" (COMECYT y FUMEC, 2005-2011, p.15).

Las conclusiones de COMECYT y FUMEC (2005-2011) plantean que:

> La industria de alimentos canadiense ofrece un buen ejemplo de un ecosistema rico en varios sentidos. Primeramente porque se ha desarrollado una política pública con visión al 2020 ejecutada a través de un Ministerio de Agricultura que cuenta con un enfoque de innovación y competitividad. Adicional a ello, el gobierno ofrece un amplio portafolio de apoyos y subsidios que brindan oportunidades a todos los actores involucrados. Así

> mismo, el gobierno colabora estrechamente con la iniciativa privada a través de foros de discusión con el objetivo de flexibilizar los apoyos y mantenerse sensibles ante las demandas del mercado. Finalmente la iniciativa es el enfoque integral al incluir temas de salud y bienestar de los canadienses. (p.16)

El rezago de México frente a Canadá en lo que se refiere a la industria de los alimentos saludables es evidente. Los productores mexicanos tienen necesidad de herramientas que les permitan incrementar su competitividad en un sector desaprovechado de aquí que el objetivo de esta investigación es Investigar de qué manera han incidido el capital, la innovación, la mercadotecnia y las preferencias del consumidor en la competitividad de la industria de los alimentos saludables en México y Canadá en el período 2014-2015.

De acuerdo con información del Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. [IMCO] (s,f), en México "el 73% de los adultos y el 35% de los niños y adolescentes tienen sobrepeso u obesidad, es decir, en total 60.6 millones de personas (el 52% de los mexicanos) sufren de esta condición" (párr.1). Además, en esta publicación se enumeran algunos de los riesgos de la obesidad y el sobrepeso, ya no en términos de salud, sino económicos y de competitividad: "mayores costos al erario público para tratar enfermedades asociadas, menor productividad laboral, mayores gastos para la población y pérdida de calidad de vida" (párr. 3). De esta manera, la importancia de esta investigación no radica exclusivamente en satisfacer la demanda de los consumidores, y en el ámbito de salud pública y ecología, sino que también representa un análisis de una clara problemática para nuestro país en el ámbito económico.

La alimentación saludable no solamente mejoraría el bienestar y la calidad de vida de los consumidores, sino que también se vería reflejada de manera positiva en el crecimiento económico del país. Un país con personas sanas es un país con menores gastos en atención médica, y con individuos mucho más productivos (IMCO, s,f). Asimismo, este tipo de dieta, por su naturaleza, suele representar un impacto menor sobre el medio ambiente. Los consumidores interesados en productos que les permitan llevar un estilo de vida más natural, por lo general demandan también productos ecológicos. De aquí la importancia de

impulsar esta industria para lograr un país más sustentable y con mejores recursos humanos y naturales.

Una importante premisa de la alimentación saludable, es la de consumir productos locales, lo cual es de vital importancia para la economía doméstica. Los productores se beneficiarían enormemente del conocimiento de las oportunidades que pueden aprovechar en esta industria emergente para crecer económicamente al explotar una nicho de mercado que, además, tiene mucho potencial para beneficiar al país en las áreas económica, ecológica y sanitaria.

Mediante la revisión de las diversas teorías y enfoques sobre competitividad, y su aplicación a los negocios internacionales, y en particular al sector alimenticio, se llevará a cabo una recopilación interesante de teorías para su posterior consulta. Dicho análisis exhaustivo y su conjunta selección de los elementos más significativos para el estudio de la competitividad en la industria de los alimentos saludables, proveerá de una sólida base para investigaciones relacionadas.

Las teorías sobre competitividad se verán reforzadas con el presente proyecto de investigación, debido a que proveerá una comprobación empírica de las mismas. Por otra parte, los resultados serán generalizables, y el proceso será replicable para futuras indagaciones debido a que se seguirá el método científico en todo momento.

A través de un estudio de campo y un proyecto de investigación, se llevará a cabo una verificación empírica de las teorías sobre competitividad propuestas, utilizando los métodos Comparativo, Sintético e Inductivo. La importancia de seguir las pautas de los métodos seleccionados radica en que estos constituyen un proceso claro a seguir, que otorgue reproducibilidad, organización y validez a los resultados.

Asimismo, constituirá un método para analizar la competitividad de una determinada

industria y compararla con empresas del mismo sector en una ubicación geográfica diferente. Esto representará un modelo a seguir para futuras investigaciones comparativas, que busquen analizar prácticas exitosas de negocios que puedan ser replicables en otro país, para beneficio económico y social del mismo; o bien, pretendan aportar nuevos conocimientos sobre competitividad en el marco de los negocios internacionales.

Marco Teórico

"La competitividad se analiza (…) en diferentes ámbitos: internacional, nacional, sectorial y empresarial"(Morales y Pech, 2000, p.48) y "debe darse en cuatro diferentes niveles" (Morales y Pech, 2000, p.48), es decir, desde el enfoque macroeconómico, el metaeconómico, nivel mesaeconómico y nivel microeconómico (Morales y Pech, 2000, p.48). Así mismo, su análisis puede estar basado en los recursos de la empresa, en los factores que la afectan desde el interior, o bien, una combinación de ambos. Las diversas teorías sobre competitividad aportan soluciones a las interrogantes principales sobre éxito empresarial.

Este trabajo de investigación se basará en los ámbitos sectorial y empresarial. Esto quiere decir que, de acuerdo con lo definido por Meraz (2014), atañen a este trabajo de investigación "dos niveles de actividad socioeconómica distintos": el meso y el micro.

"Las decisiones de las empresas y los mercados en que éstas se desenvuelven e interaccionan con los consumidores son materia (…) de la microeconomía" (Morales y Pech, 2000, p.48). Como consecuencia de esto, a nivel microeconómico, "se dice que una empresa es competitiva cuando posee aquellos factores que le permiten disponer de cierta(s) ventaja(s) para lograr un desempeño superior al de sus competidores. El presente proyecto analizará cuáles son dichos factores que aportan a las firmas una superioridad frente a su competencia.

Meraz (2014, 2.2.2 párr. 14) se remite a Enright, Francés y Scott, y a Labarca, y López y

Guerrero, para definir la competitividad a nivel meso, es decir dentro de una industria o sector, de la siguiente manera: "la capacidad de las empresas de un sector en alcanzar un éxito sostenido en comparación con sus competidores foráneos, y puede medirse en materia de la rentabilidad de las empresas, las inversiones extranjeras entrantes y salientes, políticas horizontales, mediciones costo-calidad, entre otros". En este contexto, "a nivel meso se destacan factores espaciales: distancia, infraestructura de apoyo a la producción, base de recursos naturales e infraestructura social" (Rojas y Sepúlveda, 1999, p. 18).

Para analizar las ventajas competitivas de las firmas, se citará a Porter. Él establece que para crear ventajas competitivas, las firmas deben determinar los factores que les permiten alcanzar una posición de ventaja frente a sus competidores, y crearse atributos que las mantengan en el liderazgo de su industria:

> "La comprensión de las fuerzas competitivas, y sus causas subyacentes, revela los orígenes de la rentabilidad actual de un sector y brinda un marco para anticiparse a la competencia e influir en ella (y en la rentabilidad) en el largo plazo. Una estructura saludable de su sector debería ser tan importante para un estratega como la posición de su empresa. Comprender la estructura de un sector también es clave para un posicionamiento estratégico eficaz. Como veremos, defender a la empresa de las fuerzas competitivas y moldearlas para su propio beneficio es crucial para la estrategia". (Porter, 2008, p.2)

Por último, se hará referencia a la teoría basada en los recursos para definir qué características y factores deben poseer las empresas para adquirir una posición de ventaja frente a sus competidores. "The resource-based view of competitive advantage (…) examines the link between a firm's internal characteristics and performance" (Barney, 1999, p.101,102). Así, las aportaciones de Jay Barney serán de gran utilidad para establecer los orígenes de las ventajas competitivas, desde el punto de vista de la firma.

Barney propone que una firma tendrá una ventaja competitiva "cuando esté implantando una estrategia de creación de valor que no haya sido implantada simultáneamente por algún

competidor potencial"; mientras que la ventaja competitiva será sostenible "cuando otras empresas no sean capaces de imitar los beneficios de dicha estrategia" (Rodríguez, 2009).

Resumen Crítico

El presente trabajo de investigación será abordado desde la perspectiva sectorial y empresarial, ya que analizará la industria de los alimentos saludables como un todo, y a las firmas dentro de ellas, como unidades de análisis de la competitividad en el área. Por consiguiente, los dos niveles de actividad socioeconómica que atañen a esta tesis son el meso y el micro.

Igualmente, se realizará un análisis de la competitividad empresarial, entendiendo a ésta como la capacidad que tiene la firma de utilizar sus recursos de una manera que le permita situarse en su entorno como una empresa exitosa y rentable. Para lograr un estudio integral de la productividad, se examinarán, por una parte, algunos de los factores internos que intervienen en dicho proceso, como el capital, la innovación, el tamaño de la firma, las instalaciones, la segmentación del mercado y la mercadotecnia; y por otra parte, influencias del entorno que determinan los resultados de las empresas, como por ejemplo: las preferencias del consumidor y la ubicación.

Método y Metodología

Se empleará el Método Comparativo para contrastar las características de la industria en dos países. Asimismo, el Método Sintético será de utilidad para integrar las partes estudiadas, en un todo. Y el Método Inductivo se aplicará mediante un razonamiento que irá de lo particular a lo general.

Se diseñará una encuesta o cuestionario para aplicar a las empresas de la industria de los alimentos saludables en México y en Canadá, y posteriormente se utilizará la estadística para analizar y describir los datos recabados. La investigación es de tipo cuantitativa y la

investigación está orientada por hipótesis de investigación.

Conclusiones

1. Es inminente realizar una investigación del mercado canadiense, para definir cuáles prácticas han resultado exitosas para las firmas que se sitúan dentro de la industria de los alimentos saludables en ese país.

2. La importancia de la industria de los alimentos saludables radica en su trascendencia social y en las posibilidades de crecimiento económico que ofrece a los países.

3. El estudio planteado permitirá proceder a un análisis comparativo de la condición de Canadá con la situación actual de México, así como las oportunidades y retos que dicho mercado representa.

4. Un estudio sobre la competitividad en el sector de los alimentos saludables podrá ser utilizado para crear ventajas competitivas para las empresas mexicanas del ramo, tanto a nivel nacional como internacional.

5. El valor metodológico del proyecto radica en su carácter científico que le da la posibilidad de ser recreado en estudios similares, o en investigaciones que aborden más a fondo algún tema relacionado con la problemática tratada en él.

Referencias Bibliográficas

Assael, H., & Aspe Solórzano, C. (1999). *Comportamiento del consumidor*. México: International Thomson Editores.

Consejo Regional de Cooperación Agrícola [CORECA] y Consejo Agropecuario Centroamericano [CAC]. (2001). *Canadá, un socio comercial para centroamérica: Lecciones, desafíos y oportunidades para el sector agroalimentario regional*. San José, Costa Rica: CORECA.

Galindo Lucas, A. (2005). *El tamaño empresarial como factor de diversidad*. Martínez Coll, J.C.

Hitt, M., Ireland, R. y Hoskisson, R. (2003). *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*. Estados Unidos de América: THOMSON SOUTH-WESTERN.

Porter, M. (2003). *ESTRATEGIA COMPETITIVA: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. México: COMPAÑÍA EDITORIAL CONTINENTAL.

Ramirez Padilla, D. & Cabello Garza, M. (1997). *Empresas competitivas*. México: McGraw-Hill Interamericana.

Rocha Centeno, R. (2003). *Estrategia Competitiva para EMPRESAS: Guía práctica.* México: Trillas.

Schiffman, L., Lazar Kanuk, L., & Flores Flores, V. (2005). *Comportamiento del consumidor*. Pearson Educación.

Solleiro, J.L. y Del Valle, M.C. (2003). *Estrategias competitivas de la industria alimentaria.* México: Plaza y Valdés.

Zikmund, W. (1998). *Investigación de mercados*. Naucalpan de Juárez: Prentice-Hall.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management, 17* (1), 99-120. Recuperado de http://business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20(1991).pdf

Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife & AQ Professional Learning, S.L.. (2014). La ubicación de la empresa. *Creación de Empresas.* Recuperado de http://www.creacionempresas.com/index.php/planteamientos-previos-a-la-eleccion-de-negocio/la-ubicacion-de-la-empresa

CEPAL. (2006). Definiendo competitividad. *Naciones Unidas.* Recuperado de http://www.cepal.org/mexico/capacidadescomerciales/tallerbasesdedatosrep.dom/documentosypresentaciones/2definiendolacompetitividad.pdf

COMECYT y FUMEC. (s.f.). Estudio de Tendencias y Oportunidades para el Sector de Alimentos Procesados del Estado de México. *FUMEC.* Recuperado de http://fumec.org/v6/htdocs/alimentos.pdf

Garrido Martos, Luis. (s.f.). Inversión. *Zona Económica.* Recuperado de http://www.zonaeconomica.com/inversion/definición

Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. [IMCO]. (s.f.). Kilos de más, pesos de menos: Los costos de la obesidad en México. *IMCO*. Recuperado de http://imco.org.mx/banner_es/kilos-de-mas-pesos-de-menos-obesidad-en-mexico/

K., Arturo. (s.f.). La planeación estratégica. *Crece Negocios. Recuperado de http://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/*

Meraz Ruiz, L. (2014). *Estrategias de Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Vinícolas de la Ruta del Vino del valle de Guadalupe, en Baja California, México.* (Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Baja California). Recuperada de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2014/lmr/marco-teorico.htm

Morales González, M.A. y Pech Várguez J.L. (2000). Competitividad y estrategia: el enfoque de las competencias esenciales y el enfoque basado en los recursos. *Revista Contaduría y Administración.* Recuperado de http://www.ejournal.unam.mx/rca/197/RCA19705.pdf

Paz, C. G., Paz, C. G., Ángeles, D. M., Teresa, G. R. M., Albert,Mercedes, G., Manuel, P. M. J. (2009). Microeconomía I. *OCW de la Universitat de Valencia*. Recuperado de http://ocw.uv.es/ciencias-sociales-y-juridicas/1-6/Course_listing

Porter, Michael. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. Harvard Business School Publishing Corporation. Recuperado de http://www.academia.edu/5151135/Las_5_fuerzas_competitivas._Michael_Porter

Ramírez Tamayo, Z. (2013). Alimentos saludables, la nueva apuesta de PepsiCo. *FORBES*. Recuperado de http://www.forbes.com.mx/la-nueva-apuesta-de-pepsico-alimentos-saludables/

Rojas, P. y Sepúlveda, S. (1999). ¿Qué es la competitividad? Competitividad de la agricultura: cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial. *IICA*. Recuperado de http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan038655.pdf

Rodríguez García, G. (s.f.). Ventaja competitiva a través de la gestión de recursos humanos. *Gestiopolis*. Recuperado de http://www.gestiopolis.com/ventaja-competitiva-a-traves-de-la-gestion-de-recursos-humanos/

Villafaña Figueroa, Ricardo. (2008). La Disciplina de la Innovación: Peter Drucker. *Innovación Estratégica y Tecnológica*. Recuperado de http://inn-edu.com/Innovacion/InnovacionDrucker.pdf

Real Academia Española. (2012). Diccionario de la lengua española (22.ª ed.). Consultado en http://www.rae.es/

Web Finance, Inc. (s.f.) Business dictionary. Consultado en http://www.businessdictionary.com/definition/capital.html

Juventud Irapuatense: Un Traje a la Medida

María Nadia Cruz Guzmán[1]

[1]SABES - UNIDEG, nadiacruzg@yahoo.com.mx

Juventud Irapuatense: Un Traje a la Medida

Resumen

En el presente artículo se presentan los resultados preliminares de una investigación sobre ocho variables: educación, laboral (trabajo), pasatiempos, tecnología, familia, religión, salud, grupo social, de los jóvenes de la zona urbana del Municipio de Irapuato, en el Estado de Guanajuato; el cual mediante una investigación cualitativa que enmarca metodológicamente el trabajo realizado, permite profundizar en las necesidades, creencias y actitudes de jóvenes de 14 a 29 años. El estudio hace referencia a identificar las tendencias reales del mercado indicado a fin de ubicar los satisfactores que deben existir por parte de las marcas que se enfocan a ellos.

A saber, entre los principales hallazgos resaltan características que marcan la pauta para definir que el mercado es dinámico y diversificado, aunado a la importancia de dicho segmento en el ámbito comercial. Los resultados se presentan a fin de fundamentar las necesidades, deseos y demandas del pensar juvenil de acuerdo a las necesidades propias, tratando de orientar dicha información hacia la oferta comercial con expectativas y resultados que las empresas deben proveer.

Por ende, el estudio sirve como punto de partida y acercamiento inicial de un análisis constructivo mayor sobre el tema; sin embargo, al iniciar el estudio se observa que existe una gran diversidad de enfoques, disciplinas de abordaje, objetos y finalidades de estudio que dificultan su comprensión y caracterización general. Por ende, en el artículo se presentan las principales tendencias que orientan este tipo de estudios y algunos de los elementos teóricos y metodológicos, encontrados en su construcción.

Palabras Clave: Juventud, necesidades, creencias, actitudes, satisfactores.

Irapuatense Youth: A tailored suit

Abstract

In this paper the preliminary results of an investigation into eight variables are presented: health, religion, hobbies, work, social group, education, technology and family of the young people in the urban area of the municipality of Irapuato, in the state of Guanajuato; who through a qualitative research that frames the work methodologically, gives insight into the

needs, beliefs and attitudes of young people from 14-29 years. The study refers to identify te actual market trends indicated to locate the satisfactions that must exist by the brands that focus on them.

Namely, the main findings highlight features that set the standard for defining the market is dynamic and diversified, coupled with the importance of this segment in the commercial field. The results are presented in order to substantiate the needs, desires and demands of youth think according to their own needs, trying to steer that information to the commercial offer with expectations and results that companies should provide. Therefore, the study serves as a starting point and initial approach more constructive discussion of the issue; However, starting the study shows that there is great diversity of approaches, disciplines approach, objects and purposes of study usually difficult to understand and characterization. Therefore, Article key trends that guide such studies and some of the theoretical and methodological elements, found in its construction are presented**.**

Keywords: words, needs, beliefs, attitudes, satisfactions.

Introducción

La presente investigación, tiene como objetivo el mostrar las tendencias del joven irapuatense, como base de la sociedad y la economía moderna, los cuales están actualmente organizadas alrededor de una fiebre de consumo; las compras no se basan en una satisfacción racional de necesidades vitales, sino en los reclamos de la moda y la publicidad. Dichas necesidades no abarca solo alimentos, bebidas, ropa, sino que se ha extendido a sonidos, imágenes, sensaciones corporales más variadas: los medios de comunicación han fomentado una verdadera "adicción" a comprar y consumir.

Así mismo, su importancia radica en ser, los jóvenes, el segmento privilegiado de dicha estrategia comercial invasiva, porque se han convertido en el sector dinámicamente más consumista de la población. Escondiendo detrás de esta tendencia de consumo carencias afectivas y sociales que son esquivadas con esta adicción consumista. El momentáneo placer de compra o consumo no puede aminorar la profunda angustia que viven muchos jóvenes y que atrae a conductas de riesgo social y personal.

La juventud es un concepto que requiere de contextualización, a fin de que podamos comprender las causas y manifestaciones del comportamiento juvenil, esto implica mirar no solo al interior del segmento juvenil, sino a su vez vincularlo con la totalidad social, cultural, tecnológica y económica de la cual forma parte; además de tomar en cuenta la diversidad y heterogeneidad que existe entre los jóvenes, es imperativo reconocer que viven realidades diferentes, que enfrentan necesidades y retos diversos, dependiendo de las condiciones materiales y sociales en las que se encuentran cotidianamente, esto abre un amplio abanico de significaciones.

En este sentido, la pretensión del documento es enfatizar la importancia del rol juvenil para identificar su punto de vista en la realidad actual que viven (Paz & Campos, 2013). Por ende, en la actualidad, el hecho de ser joven es un periodo de la vida que, por primera vez en nuestra sociedad dura más que la infancia, están cambiando la duración y los ritmos de la socialización. Se van adelantando hacia la adolescencia e incluso hacia la infancia, comportamientos y experiencias que antaño se vivían a partir de los dieciocho años, al tiempo que se van desplazando hacia los últimos años de la juventud, e incluso hacia después, experiencias vitales de iniciación a la vida autónoma y adulta (Gallego & Martinez, 2003).

Tradicionalmente, el ser joven revestía un rol de menor, no sólo en la capacidad de asumir responsabilidad legal, sino también en la capacidad de entender, actuar y ejercer el carácter de sujeto; pero a lo largo del tiempo la adolescencia y juventud se entendieron como etapas de paso y transición, poco relevantes en sí mismas y solamente redituables como inversión social para el futuro de largo plazo. En este contexto, el ejercicio de derechos ciudadanos fue considerado como un ámbito irrelevante (Lozano, 2003).

A partir de ello se adelanta el deseo de vivir independiente y se atrasa la emancipación del hogar de origen, se adelanta la iniciación sexual y el cambio de pareja y se atrasan la conformación de un núcleo familiar y la llegada de los hijos, se adelanta la autonomía para decidir en qué gastar el dinero del que se dispone y se retrasa la autonomía económica completa con respecto de la familia, se adelantan los comportamientos de riesgo y se atrasan la confianza en sí mismos y la capacidad de autodirección, se adelanta la participación en actividades solidarias y se retrasa el esclarecimiento de un proyecto vital y la adquisición de creencias estables en religión y política (Gallego & Martinez, 2003).

En definitiva, en nuestra sociedad está aumentando la incongruencia entre la maduración biológica y relacional de la juventud y los ritmos de paso hacia la sociedad adulta. Al tiempo que los desarrollos biosociales son más precoces, los procesos de emancipación se producen más tardíamente (Gallego & Martinez, 2003). Así cuando se habla de jóvenes y juventud comúnmente relacionamos estos conceptos con lo masculino, las mujeres jóvenes regularmente quedan olvidadas o su percepción es apenas borrosa. A través del género es posible visualizarlas en su dimensión cultural, social, biológica, psicológica e histórica.

Así mismo, el término de género se ha difundido ampliamente en la sociedad y al parecer el discurso de la igualdad entre hombres y mujeres se ha asumido como necesario y verdadero; sin embargo, en los hechos las desigualdades persisten. Históricamente las diferencias de género han tenido su origen en la división sexual de las actividades laborales, donde a la mujer se le han asignado las tareas relacionadas con la reproducción doméstica, trabajo que no es remunerado y que naturaliza en ellas una responsabilidad y obligación que parecen innatas (Paz & Campos, 2013).

Todo esto ha hecho que los proyectos de vida y las identidades sean diferentes para ambos sexos y ha «sustentado» la asignación desigual del poder. Si bien se han dado importantes avances en materia de igualdad y reconocimiento de los derechos de las mujeres, aún hay mucho por hacer. Por lo tanto, consideramos que el enfoque de género es clave en la lectura de la realidad en las investigaciones sobre jóvenes y juventudes (Paz & Campos, 2013).

Por lo anteriormente citado, es de gran importancia revisar estudios sobre la adolescencia en los ámbitos familiares, escolares y de ocio, debido a que es fundamental para potenciar una adolescencia más sana, así como para realizar diversas acciones en etapas posteriores de la vida. En sí, el eje central de la investigación es poder emitir juicios de las distintas variables sobre relación de necesidades y posibles satisfactores que la juventud de 14 a 29 años hace con respecto a su percepción del entorno, con ello poder generar estrategias por parte de las empresas.

Desarrollo

Antecedentes

En Irapuato, Guanajuato al 2010, existen 141889 jóvenes entre 15 y 29 años aproximadamente (Comisión de Vivienda del Estado de Guanajuato COVEG, 2015). Pese al potencial indicado, que representa el segmento en términos comerciales y de mercadeo, no se encontraron estudios publicados sobre la conducta de los jóvenes. De allí, la importancia de comprender cómo es el comportamiento del consumidor juvenil, específicamente, el uso del vestuario, las actividades que desarrollan, los elementos presentes en las etapas iniciales del ciclo de compra, la naturaleza social y la pertenencia a un grupo (Piedrahita, Ceballos, & Bejarano, 2012).

En buena medida, la poca importancia que se ha otorgado al papel estratégico de los jóvenes explica que se sepa muy poco de ellos. En la actualidad, este grupo que se distingue por su heterogeneidad, por razones geográficas, origen social y económico, género y otras variables, por ello, no tiene mucho tiempo de ser motivo de estudio y reflexión (Cordera & Victoria, 2010). En particular, son de reconocerse las investigaciones que se han realizado desde el Instituto Mexicano de la Juventud y que han ido mostrando aspectos sobre el mundo juvenil que antes se desconocían. En todo caso, el precio que están pagando la mayoría de los jóvenes es muy alto, pues las secuelas que han dejado las políticas gubernamentales son de segregación, discriminación, marginación y desencanto por el país y sus instituciones: negro presente y futuro aún más (Cordera & Victoria, 2010).

Partiendo de ese hecho, la sociedad de consumo actual está influenciada por la utilización de bienes y servicios adquiridos por el significado percibido y como medio de construcción personal de la identidad (Giraldo & Alvarado, 2006). Lo anterior, abona al Plan Municipal de Desarrollo 2000-2025 para el Municipio de Irapuato, Guanajuato, donde se plasma la opinión de los habitantes del municipio, como uno de los puntos centrales que permiten sustentar las propuestas de acciones específicas del actuar del gobierno, debido a que las respuestas representan una "fotografía instantánea" de la opinión de sus habitantes y por lo tanto abarcan diferentes personalidades (perfiles), por su presencia importante o trascendente, ello nos permite conocer, según la perspectiva que le otorga a su propio sector, la problemática que se presenta en el Municipio, además de proponer las posibles soluciones que le otorgarían a dicha problemática y la forma en que su sector o la sociedad pudiera participar a fin de resolver las diferentes inquietudes; dando un esquema de cómo está la sociedad en el municipio.

Así mismo, en relación con los estudios sociodemográficos sobre los jóvenes en el país, observamos que los primeros estudios sobre la juventud en México datan de mediados de la década de los ochenta; en dichos compendios estadísticos es posible observar: el número, edad, género, ocupación y distribución geográfica de los jóvenes en el país. A través del Instituto Mexicano de la Juventud se elaboraron las Encuestas Nacionales de Juventud con el propósito de observar las realidades a las que se enfrentan los jóvenes mexicanos en: educación, salud, trabajo, sexualidad, procreación, esfera de la vida privada, esfera de la vida pública, valores, acceso a la justicia y derechos humanos. Desafortunadamente los avances logrados en cuanto a la condición de lo juvenil no han impactado en la elaboración de diferentes políticas hacia este sector en el país.

El impacto de la información de la juventud, su contexto

Vivimos en un mundo de constantes cambios, con una dinámica social tan diversa que marca tendencias actuales, impone modas y genera insatisfacciones; lo cual, abre un escenario donde se requiere identificar las necesidades actuales de un sector vital del país: la juventud. México es un país compuesto principalmente por jóvenes, donde alrededor de la mitad de la población se encontrará en edad de trabajar durante los próximos 20 años, por ende, debido a este bono demográfico, es de interés fundamental su estudio, ya que representa una oportunidad para estimular la inversión en capital humano, alimentación, salud, educación y capacitación laboral (Instituto Mexicano de la Juventud, 2013).

Por lo anterior, podemos ubicar a la población en nuestro país en pleno proceso de transición demográfica: su volumen, dinámica y estructura, las cuales han sufrido profundos cambios. Ello representa un paradigma, por lo cual es vital obtener datos reales de la juventud irapuatense en rango de edad de 14 a 29 años en sus diferentes sectores y rubros, es decir, es necesario generar investigaciones socio-demográficas que analicen la situación actual de la población de jóvenes, identificando el problema central que enfrentan, así como las causas que generan la problemática y los efectos que ésta provoca (Instituto Nacional de Estadistica, Geografia e Informatica, 2011)

Logrando con un estudio, aportar elementos para elaborar una propuesta de atención viable, que identifique plenamente sus necesidades, y siendo un cause con las empresas que generan satisfactores, para lograr ofertar servicios y productos requeridos a fin de emular

dichas necesidades. Además, la relevancia de los jóvenes de dicho periodo de edad dentro del contexto nacional radica no solamente por su importancia numérica, sino principalmente, por el desafío que representa para la sociedad garantizar la satisfacción de sus necesidades y demandas, el entregarles los satisfactores; así como el pleno desarrollo de sus capacidades y potencialidades particulares.

Debe considerarse que es precisamente en la adolescencia y juventud temprana cuando tienen lugar decisiones y transiciones cruciales que influirán en los logros alcanzados por los jóvenes en etapas posteriores de sus vidas. Por eso, al referirnos a la juventud, las implicaciones del análisis son en tiempo presente, pero también en futuro; por ello, la investigación de manera sucinta, parte de la necesidad de determinar la percepción de los jóvenes sobre la realidad en temas vitales. Así mismo, se puede indicar que el comportamiento de compra impulsiva debe considerarse al analizar a la juventud, al tener que construir su propia identidad los sujetos, ya que no se consume el producto actual sino el producto simbólico.

Haciendo, de hecho, la elección de productos y servicios más fácil, tanto de modo rutinario como impulsivos, ya que un objeto es simbólicamente más armonioso con nuestras metas, sentimientos y autodefinición que otros productos, por ende, fundamental en los jóvenes (Giraldo & Alvarado, 2006). Lo anterior, marca la pauta porque en nuestro país, gran cantidad de personas en la adolescencia y la juventud atraviesan por el complejo proceso de inserción a la vida social mediante dos mecanismos fundamentales: la escolaridad y la inclusión al mundo laboral. En torno a estas dos realidades se teje hoy el drama existencial de quienes atraviesan por la segunda y la tercera décadas de su vida, en un país que ha alcanzado el promedio de vida de entre 60 y 65 años.

La idea de éxito en la sociedad está transformándose. Las expectativas no logradas caen y se transforman en frustración, mientras nuevas posibilidades se abren en el horizonte, de manera que renacen las ilusiones, y la vida cobra un nuevo sentido en una época empobrecida de esperanza. Y es que esto debe ser así, porque no se puede ser joven sin tener sueños. Sin ilusiones, la mujer, el hombre, las sociedades, envejecen, por ello, pretender obtener datos que sean de utilidad para la toma de decisiones para la sociedad, autoridades y demás personas interesadas en esta información para ofrecerles una visión más clara de la situación de los jóvenes irapuatenses.

El valor de la investigación infiere con la importancia de tomar en cuenta que todas las acciones encaminadas a conocer sobre la juventud y su interrelación con el entorno adquieren cada vez más trascendencia; cuantos más estudios desde distintos enfoques se realicen se van a obtener más datos necesarias para ubicar variables que abonen a satisfacer las necesidades de la adolescencia en particular, y por ende, el bienestar de la población. Ante ello, analizando los cambios socioeconómicos, culturales y demográficos que se están produciendo en nuestra sociedad, por la gran reorganización histórica que trajo consigo la globalización, es imprescindible partir de un estudio para generar una perspectiva conforme al proyecto de investigación para brindar un panorama general de mujeres y hombres jóvenes en términos como se ha dicho de educación, ocio, tecnología, entorno familiar y salud, entre otros, buscando complementar esta descripción con un análisis desde el enfoque de género, religión, situación laboral y grupo social.

Además, la propuesta es considerar al género como un orden simbólico que impone a cada sexo determinados comportamientos que sustentan la construcción y organización de las relaciones sociales, no es casual que a la mujer le sean asignadas las labores domésticas, trabajo no remunerado pero importante para la reproducción de la fuerza de trabajo. Así, es como mujeres y hombres viven de forma diferente vidas en un entorno dinámico, donde desde sus creencias están en un constante debate por las fronteras de género, de allí, el propósito es describir y analizar a la juventud de México, específicamente en Irapuato, Guanajuato a fin de poder satisfacer necesidades identificadas.

Método

Las investigaciones sobre el segmento juvenil en México se han ido incorporando paulatinamente a las distintas discusiones teórico-metodológicas generadas por las distintas disciplinas sociales, a través de las cuales se reconoce a los jóvenes como actores sociales, de ámbito primordial por su compleja forma de vida y pensamiento (Mendoza, 2011).

Ello, basado en que la definición de lo juvenil ha quedado tradicionalmente sin respuesta satisfactoria. Los expertos del desarrollo humano coinciden en que la juventud es el período de la vida que con mayor intensidad evidencia el desfase entre las dimensiones biológicas, psicológicas y socioculturales. Basado en ello, una diferenciación que ha adquirido consenso es la establecida entre los conceptos de adolescencia y juventud,

tomando como marco cronológico para la adolescencia de los 10 a los 16 ó 18, y de los 18 a los 30 para el período de la juventud (Lozano, 2003).

La investigación del segmento nos lleva a utilizar la técnica cualitativa de investigación social, utilizando la técnica de encuesta donde mediante el instrumento del cuestionario, el cual se muestra en el anexo 2, resulta apropiada para realizar los análisis que nos proponemos, pues en ella mediante los discursos nos adentramos en los esquemas de pensamiento globales de temáticas concretas, cuyas bases culturales pueden ser rastreadas, reflejadas e interpretadas. Por dichas razones se decide utilizar en la investigación, seleccionando al respecto un grupo de jóvenes entre 14 y 29 años de edad, atendiendo a los estándares de muestra en los estudios cualitativos. Se realizó un estudio de tipo descriptivo, con una muestra aleatoria y representativa de los y las adolescentes, como lo muestra la tabla de congruencia metodológica en el anexo 1.

El número de jóvenes que participaron fue de 931, todos ellos habitan en la zona urbana del Municipio de Irapuato, en el Estado de Guanajuato, las variables analizadas se dividen en educación (V1), laboral (trabajo) (V2), pasatiempo (V3), grupo social (V4), tecnología (V5), familia (V6), religión (V7) y salud (V8). El instrumento que se utilizó consta de 75 ítems a fin de ubicar el total de variables (Ver anexo 1). El total de la población estudiada de jóvenes es de 142, 143 personas, de ellas se clasificaron en grupos conforme a su edad fue la siguiente: 15 a19 años =53,689, 20 a 24 años= 47,320 y 25-29 años = 41,134. De allí que se obtuvo una muestra de 931 jóvenes, aplicando por proporciones 15 a19 años = 371, 20 a 24 años= 303 y 25-29 años = 257 encuestas.

Escenario conforme a los resultados

En relación a los más recientes estudios sociodemográficos sobre los jóvenes en el país, el Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática INEGI genera investigación de campo para ofrecer un panorama general de la situación a través de los Censos de Población y Vivienda cuyo compendios estadísticos únicamente es posible observar: número, edad, género, ocupación y distribución geográfica de los jóvenes en el país. Desafortunadamente, dichas investigaciones no han logrado, en cuanto a la condición de lo juvenil, un impactado en la elaboración de diferentes vertientes hacia este sector en el país (Mendoza, 2011).

Los resultados tabulados del instrumento nos emiten una perspectiva de acuerdo a cada factor analizado:

Variable ***educación***:

Aproximadamente el 60% de los jóvenes de Irapuato estudia, del 40% de los que no estudian el 28% opinan que no lo hicieron por falta de recursos económicos y de los mismos el 73% creen que sería mejor si hubieran seguido estudiando para tener mejores opciones de empleo. Así mismo, del total de jóvenes encuestados se tiene que el grado de estudios más alto es la preparatoria con el 43% del total de jóvenes y el promedio más usual es entre 8 y 9 de un rango de calificación de 1-10. La mayoría de los jóvenes estudia en escuelas públicas ya que estas representan el 75%.

Variable ***laboral:***

La situación laboral de los jóvenes de 15 a 29 años en la ciudad de Irapuato, nos arroja el perfil promedio del joven empleado de la ciudad, joven que se encuentra trabajando en una empresa de servicios, y que sus sueldo asciende entre los 2000 y los 6000 pesos mensuales que considera que no tiene un buen sueldo y que las oportunidades de empleo en el municipio son mínimas. El 39.96% de los encuestados trabaja, mientras el 60.04% no lo hace y el 30.55% buscan un empleo actualmente y el 69.45 restante nunca lo ha buscado.

Así mismo, más de la mitad de los encuestados 53.45% no busca un empleo porque estudia, 17.70% no lo hace por falta de oportunidades, 17.52% simplemente no le interesa trabajar, el 4.78% considera que el sueldo es muy bajo y 6.55% no trabaja por otra razón distinta.713 de los 931 encuestados (el 76.58%) considera como pocas las oportunidades empleo en la ciudad, 7.09% considera que son inexistentes y 16.33% considera que hay muchas oportunidades.

Por ende, la investigación nos da pie a asegurar que la mayoría de los jóvenes de Irapuato no considera a la ciudad como generadora de empleo, así como que nos permite asegurar que los jóvenes no se encuentran trabajando en las empresas manufactureras e industriales que se consideran como las generadoras de empleo, si no se encuentran laborando en empresas medianas de servicios.

Variable ***pasatiempo***:

Aproximadamente el 13.78 de los jóvenes en su tiempo libre les gusta leer tópicos de tipo policial en un 1.53%, así como escuchar música pop en un 11.46%, y si ven la televisión

ven programas noticieros en un 5.76%. A su vez solo el 4.05% toca un instrumento que es la guitarra y tiene el gusto de practicar baile en salas en 2.51%.

En base a los datos interesantes, podemos indicar que el joven actualmente está informado y sus hobbies pueden ser satisfechos con satisfactores básicos.

Variable ***grupo social***:

Los jóvenes de Irapuato que pertenecen a un grupo social de las edades de 15 a 29 años de edad, en su mayoría son solteros, pertenecen a un grupo deportivo, por la razón de hacer nuevos amigos, teniendo como interés ser aceptados por la sociedad, teniendo como lugares frecuentes las instalaciones deportivas.

Variable: ***tecnología.***

La relación que existe entre una persona que estudia y otra que no lo hace con la adquisición de gadgets, dentro de la ciudad de Irapuato entre las edades de 15 a 29 años de edad, es del 58.1% posee teléfono móvil y el 41.9% que no estudia tiene teléfono celular, mientras que el 65.9% de la población que estudia tiene internet y con una diferencia de que el 34.1% usa internet, cuando el 64.3% de estudiantes usan tablet y el 35.7% que no estudia posee tablet, cuando el 0% de la población que estudia y 0% que no estudian ya no tienen o no poseen PDA/PALM, siendo una enorme diferencia del 100% de los irapuatenses que sí estudian y tienen cámara digital a quienes no estudian, cuando el escáner lo tienen al alcance por parte de personas que estudian con un 50% y personas que no estudian con 50% equivalente, cuando la computadora de escritorio está en los hogares de los jóvenes y que estudian es del 83.3% siendo el 16.7% que no estudian, pero tienen computadora de escritorio, cuando el 38.7% de los estudiantes no tienen ningún aparato y el 61.3% que no estudia no tiene ningún producto tecnológico, sin embargo, el 33.3% de los estudiantes tiene reproductor mp3 y el 61.3% que no estudia también utiliza el reproductor mp3, el 0% de los jóvenes tiene GPS, mientras que el 60% de los estudiantes tiene una computadora portátil y el otro 40% de la población que actualmente no estudia también posee laptop y ya finalizando el 25% de la población que estudia y quienes no lo hacen son el 75%.

Variable: ***familia.***

La mayoría de los jóvenes de Irapuato pertenecen a una familia de padres que viven juntos a razón de 123 encuestados, pero existen padres que están separados 65 y divorciados 55.

El pensamiento del joven en un 4.37% no pretende tener hijos, así como el 85.38% de los jóvenes tiene planeado formar una familia y el 14.62% no tiene contemplado formar una familia. Las actividades que mayor realizan los jóvenes para fomentar la convivencia familiar son reuniones y el 53.28% de la familia de los jóvenes de Irapuato cuentan con integrantes de 3 a 5, entre hijos y padres.

El 95.60% afirmo que la familia es lo primordial y el 4.30% que no es lo primordial; al comparar la variable edad con cuántos hijos pretendes tener en base a rangos: de 15 a 19 años fue un 42.38% que eligió de 1-2 hijos, de 20 a 24 años el 34.20% eligió de 1 -2 hijos, y los jóvenes de 25 a 29 años el 23.42% eligió de 1-2.

Variable: ***religión.***

A partir de los resultados obtenidos se puede indicar que la intensidad de las creencias religiosas está determinada principalmente por la práctica de la religión y la importancia en su vida. La participación en las actividades religiosas depende intensamente en la relación familiar y costumbres. El grupo de jóvenes de los 15 a los 29 años de edad le dan la importancia necesaria a la religión aunque, muchos no lo practican. El mayor porcentaje de los jóvenes practican la religión católica aunque no muchos le dan la total importancia al asistir a misa.

Variable: ***salud.***

En Irapuato los jóvenes entre 15 y 29 años en un 56.30% no han tenido relaciones sexuales, del grupo que si inicio su vida sexual fue antes de cumplir 18 años; los jóvenes que iniciaron su vidas sexual antes de los 18, solo el 60% usa protección y el otro 40% no usa, y los jóvenes que iniciaron su vida sexual después de los 18 años, el 40% si usa protección.

Ante ello los jóvenes de Irapuato entre 15 y 29 años de edad el 55.9% usa preservativo de condón, el 3.5% usa DIU, el 14% usa pastilla, 4.7% usa parche, el 22% usa otro método anticonceptivo. La mayoría de los jóvenes en un 92.3% están en desacuerdo del aborto.

El 51.1% consume alcohol, iniciando en un 65.8% de 18 a 22 años y el 2.1% de los 23 a 29 años, haciéndolo habitualmente diario entre 15 y 29 años un 2.9%, 7.1% 2 o 3 veces por semana 52.5% los fines de semana el 36% en ocasiones especiales.

Ahora bien, los resultados muestran la realidad laboral juvenil, donde existe una gran heterogeneidad, explicada en virtud de los factores: oferta y demanda laboral, nivel educativo y género. Así, por el lado de la oferta laboral es observable el requerimiento del

aumento en el nivel educativo y el incremento del número de mujeres a la fuerza laboral. Mientras que por el lado de la demanda, se ha acrecentado el uso de la mano de obra joven, calificada y flexible.

Al hablar de familia encontramos la migración como fenómeno que ha ganado presencia constituyendo una de las consecuencias de la explosión demográfica. Además, como se sostenía en las primeras páginas, en torno a la situación de las actuales generaciones, se da cuenta de severas modificaciones tanto en la esfera laboral como educativa, en la familia como en el grupo social, en los pasatiempos como en la religión, que inciden en las trayectorias juveniles; en especial en aquella transición que refiere al paso de la educación al trabajo, se subraya el quiebre del cierto patrón de linealidad que propiciaba un paso concatenado entre la institución escolar y la inserción laboral, clave significativa en la transición a la vida adulta.

Por lo que respecta al estudio de la salud se puede encauzar en tres ejes la problemática detectada: genero, sexualidad y adicciones, dichas perspectivas se interrelacionan para ubicar la situación patológica que padecen y preocupa a la juventud, visto desde el enfoque de análisis sociodemográfico se observa la sexualidad y la reproducción como causa - efecto de las prácticas sexuales en riesgo, incluyendo las enfermedades de transmisión sexual, la edad de la primera relación sexual, el uso de anticonceptivos, entre otros.

Paralelamente, se habla de influencias e influenciadores en un contexto de los riesgos inherentes a dicho segmento juvenil. A su vez, se ve con gran escepticismo la relación de tecnología implícita en redes sociales, aun cuando se considere que las redes sociales son un medio de comunicación que opta el joven, estas suponen un riesgo bastante amplio. Sin embargo, al prevenir las personas el cuidado de no exponer demasiada información de ellos, solo la necesaria para poder acceder a estas, puedes prevenir muchos sucesos que hoy en día están ocurriendo.

Por ello, se debe tener claro lo que pueden hacer o no cada una de estas organizaciones para ofertar satisfactores a conductas juveniles, en su real entorno y elección de comportamiento. En todo caso, lo primero es generar un polo de atracción, con la aceptación suficiente como para ser portador de una gran capacidad de convocatoria, y lograr satisfacer necesidades.

Conclusiones

En el contexto de la investigación ha de entenderse a las necesidades no sólo como carencias, sino también, potencialidades humanas individuales y colectivas; los satisfactores, por otra parte, son formas de ser, tener, hacer y estar, conducentes a la actualización de necesidades. Y por ende, los satisfactores serán los bienes económicos, objetos y artefactos que permiten alterar el umbral de actualización de una necesidad, ya sea en sentido positivo o negativo.

De allí, la importancia de fijar los que requieren los jóvenes de 14 a 29 años, partiendo del objetivo fijado al identificar su situación personal que actualmente viven en la zona urbana del Municipio de Irapuato, Gto., en relación a su forma de vida, ubicando sus necesidades y pensamiento, en aspectos tales como, la salud, religión, pasatiempos, familia, trabajo, educación, grupos sociales y acceso a la tecnología, a fin de determinar el insumo faltante para lograr satisfactores.

Se puede concluir que, en primer filtro de la educación, los estudiantes que desertan del sistema educativo se caracterizan por ser jóvenes que abandonan la escuela especialmente por causas económicas; de allí el lazo al laboral, el verse involucrados en un área de trabajo, y por ende afecta la estabilidad familiar por tener ya un ingreso, no estudiar, cambian sus valores y conductas familiares, y comenzar a tener una vida activa sexual.

La investigación nos evoca a la incorporación de un objetivo sobre juventud, equidad de género y derechos humanos, por lo que ciudadanos en México debemos comprometernos a presentar dichas conclusiones a los gobiernos y marcas comerciales para obtener satisfactores a las necesidades planteadas.

Referencias bibliográficas

Burgos, E. (23 de Septiembre de 2015). *Psicologia y pedagogia*. Obtenido de Psicologia y pedagogia: http://psicopedagogias.blogspot.mx/2009/09/los-adolescentes-hoy-que-piensan-y-que.html

Gallego, O. M., & Martinez, G. R. (2003). *Una situacion de los jovenes*. Psychosocial Intervention, 135-142.

Giraldo, O. M., & Alvarado, L. V. (2006). C*ompra impulsiva en el homosexual masculino: estudio exploratorio en la ciudad de Barranquilla.* Pensamiento & Gestion, 125 - 164.

Instituto Mexicano de la Juventud. (2013). D*iagnóstico de la situación de los jóvenes en México.* México, D.F.: Secretaria de Desarrollo Social.

Instituto Nacional de Estadistica, Geografia e Informatica. (23 de Septiembre de 2011). INEGI. Obtenido de INEGI: INEGI (2011), "Pirámhttp://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/contenido/DemyPob/epobla28.asp?s=est&c=17509

Lozano, M. I. (2003). *Nociones de juventud*. Ultima decada, 11-19.

Mendoza, H. (2011). *Los estudios sobre la juventud en México*. Espiral, 193-224.

Paz, C. Y., & Campos, R. G. (2013). *Las mujeres jóvenes en México: ¿estudian o trabajan?* Ultima decada, 63-83.

Anexos

Anexo 1. Matriz de congruencia metodológica

Tabla 1. Matriz de congruencia metodológica

Objetivo general	Objetivos específicos	Pregunta de investigación
Identificar la situación de los jóvenes hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años que viven en la ciudad de Irapuato, Gto., en la zona urbana, en relación a la salud, religión, pasatiempos, familia, trabajo, educación, grupos sociales y acceso a la tecnología para determinar satisfactores.	Objetivo específico 1. Conocer los estilos de vida y la perspectiva de los jóvenes Irapuatenses hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años en temas de religión. Objetivo específico 2. Conocer los estilos de vida y la perspectiva de los jóvenes Irapuatenses hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años en temas de salud. Objetivo específico 3. Conocer los estilos de vida y la perspectiva de los jóvenes Irapuatenses hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años en temas de pasatiempos. Objetivo específico 4. Conocer los estilos de vida y la perspectiva de los jóvenes Irapuatenses hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años en temas de familia. Objetivo específico 5. Conocer los estilos de vida y la perspectiva de los jóvenes Irapuatenses hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años en temas de trabajo. Objetivo específico 6. Conocer los estilos de vida y la	¿Se puede lograr identificar la situación actual de los jóvenes en rangos de edad de 14 a 29 años que viven en la ciudad de Irapuato, Gto., en la zona urbana, en relación a la salud, religión, pasatiempos, familia, trabajo, educación, grupos sociales y acceso a la tecnología para con ello ubicar el satisfactor necesario?

	perspectiva de los jóvenes Irapuatenses hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años en temas de educación.
	Objetivo específico 7. Conocer los estilos de vida y la perspectiva de los jóvenes Irapuatenses hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años en temas de grupos sociales.
	Objetivo específico 8. Conocer los estilos de vida y la perspectiva de los jóvenes Irapuatenses hombres y mujeres en rangos de edad de 14 a 29 años en temas de tecnología.

Fuente: Elaboración propia conforme al diseño de investigación.

Anexo 2. Instrumento de cuestionario.

Buen día estamos realizando una encuesta de los Jóvenes de 15 a 29 años, en la ciudad de Irapuato Gto. Seria de nuestro agrado que nos ayudaras a contestar las siguientes preguntas.

Nombre: _____

Sexo: ( ) Mujer ( ) Hombre

Edad: ( ) 15 a 19 años ( ) 20 a 24 años ( ) 25 a 29 años

Estado civil: ( ) Soltero ( ) Casado ( ) Unión libre ( ) Separado ( ) Divorciado

Instrucciones: Contesta las siguientes preguntas marcando la respuesta que mejor consideres.

I. Preguntas sobre el tema: Educación

1. ¿Estudias? (Si contestaste que sí, pasar a la pregunta 5)

( ) Si No ( )

2. ¿Cuál fue el motivo por el que dejaste de estudiar?

( ) Problemas familiares ( ) Problemas de salud ( ) No quisiste estudiar

( ) Falta de recursos económicos ( ) Por matrimonio Otro;_____

3. ¿Crees que sería mejor si hubieras seguido estudiando? (Si contestaste que no, pasa a la pregunta 5)

( ) Si No ( )

4. ¿Por qué?

( ) Tendría más opciones de empleo ( ) Tendría mejor nivel de vida ( ) Tendría mayores ingresos

5. ¿Cuál es tú nivel de estudios?

( ) Primaria ( ) Secundaria ( ) Preparatoria

( ) Universidad ( ) Maestría ( ) Doctorado

6. De acuerdo al último nivel aprobado ¿Cuál fue tu promedio?

( ) 6 a 7 ( ) 7 a 8 ( ) 8 a 9 ( ) 9 a 10

7. ¿En qué tipo de escuela estudias y/o estudiaste?

( ) Publica ( ) Privada ( ) Ambas

8. ¿Característica que consideras importante para decidir la escuela en la que estudiaras? (Puedes elegir máximo 3).

( ) Instalaciones ( ) Ubicación ( ) Prestigio
( ) Costos ( ) Oferta educativa Otra_____

9. ¿Cuánto estas dispuesto a invertir al mes en tus estudios?

( ) 500 a 1,500 ( ) 1501 a 2500 ( ) 2501 a 3500
( ) 3501 a 1,500 ( ) De 4,501 en adelante

10. ¿Consideras que en Irapuato hay una buena oferta de instituciones educativas?

A nivel secundaria A nivel bachillerato A nivel licenciatura
( ) Si ( ) No ( ) Si ( ) No ( ) Si ( ) No

11. ¿Cuál sería el máximo grado de estudios al que desearían llegar?

( ) Secundaria ( ) Bachillerato ( ) Licenciatura
( ) Maestría ( ) Doctorado

II. Preguntas sobre el tema: Laboral

12. ¿Actualmente cuentas con un trabajo? (Si contestaste que no, pasar a la pregunta 19.)

( ) Sí ( ) No

13. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en su actual empleo?

( ) De 1 a 6 meses ( ) de 6 meses a 1 año ( ) de 1 a 2 años ( ) de 3 años en adelante.

14. ¿A qué sector pertenece la empresa en la cual labora?

( ) Servicios ( ) manufacturera ( ) agricultura

15. ¿Cómo se clasifica la empresa en la que actualmente labora de acuerdo al origen del capital?

( ) Publica ( ) Privada

16. ¿Cuál es el tamaño de la empresa en la que se encuentra trabajando?

( ) Pequeña ( ) mediana ( ) grande

17. ¿Qué aspectos consideras que deberían mejorar en tu empleo actual?

( ) Horario ( ) Sueldo ( ) Ambiente Laboral ( ) Prestaciones

18. ¿En promedio cuanto ingreso percibe mensualmente?

( ) Menos de 2,000 ( ) 2,000 a 3,000 ( ) De 3,000 a 6,000
( ) De 6,000 a 9,000 ( ) De 9,000 a 12,000 ( ) De 12,000 a 15,000
( ) De 15,000 a 18,000 ( ) De 18,000 en adelante.

19. ¿Actualmente estas buscando un empleo? (Si contestaste en la 12 si, pasa a la pregunta 21)

( ) Sí ( ) No

20. ¿Razón principal por la cual no labora actualmente?

( ) Estudio ( ) Falta de oportunidades de empleo ( ) No me interesa
( ) Por que el sueldo que le ofrecen es muy bajo Otro; _____

21. ¿Cómo consideras las oportunidades de empleo en la ciudad de Irapuato?

( ) Muchas oportunidades ( ) Pocas oportunidades ( ) Oportunidad inexistentes

III. Preguntas sobre el tema: Pasatiempos

22. ¿Qué actividades haces en tu tiempo libre? (Máximo 3 respuestas)

( ) Leer ( ) Videojuegos ( ) Ver televisión
( ) Asistir a eventos deportivos ( ) Bailar ( ) Practicar deportes
( ) Escuchar música. ( ) Tocar algún instrumento ( ) Paseos
( ) Ir al cine ( ) Hobbies ( ) Ir al teatro
( ) Ver videos.

23. Si contestaste leer, ¿Qué géneros de libros lees? (Si no contestaste leer pasa a la siguiente pregunta).

( ) Policial (o Thriller) ( ) Romántica ( ) Aventura

( ) Terror ( ) Investigación ( ) Ficción / Realidad
( ) Biográfica ( ) Erótica ( ) Ciencia Ficción
( ) Autoayuda ( ) Hogar ( ) Enciclopedia / Manual
( ) Política ( ) Economía / Marketing ( ) Sociedad
( ) Deportes ( ) Viajes / Cultura Otros; _____

24. Si contestaste escuchar música, ¿Qué géneros escuchas? (Si no contestaste escuchar música pasa a la siguiente pregunta).

( ) Pop ( ) Electrónica ( ) Banda
( ) Bachata ( ) Instrumental ( ) Clásica
( ) Otro; _____

25. Si contestaste ver TV, ¿Qué programas vez? (Si no contestaste ver TV pasa a la siguiente pregunta).

( ) Noticieros ( ) Deportivos ( ) Entretenimiento ( ) Telenovelas ( ) Caricaturas
( ) Religiosos ( ) Otros; _____

26. Si contestaste tocar algún instrumento, ¿Qué instrumento tocas? (Si no contestaste tocar algún instrumento, pasa a la siguiente pregunta).

( ) Guitarra ( ) Piano ( ) Violín ( ) Batería ( ) Marimba
( ) Trompeta ( ) Otros; _____

27. Si contestaste bailar ¿Qué tipo de baile practicas? (Si no contestaste bailar, pasa a la siguiente pregunta).

( ) Salsa ( ) Merengue ( ) Cumbia ( ) Bachata
( ) Reggaetón ( ) Otro; _____

28. ¿Por qué razón lo haces?

( ) Gusto ( ) Diversión ( ) Entretenimiento ( ) Otro; _____

IV. Preguntas sobre el tema: Grupos sociales

29. ¿Has escuchado hablar de los grupos sociales?

( ) Si ( ) No

30. ¿Qué consecuencias crees que tenga que los jóvenes pertenezcan a un grupo social?

( ) Violencia física y psicológica ( ) Encuentran tranquilidad ( ) Aislamiento de la sociedad
( ) Encuentran paz y armonía Otro;_____

31. ¿Perteneces alguno de ellos? (Si contestaste que no, pasar a la pregunta 38)

( ) Si ( ) No

32. ¿A cuál grupo?

( ) Equipo deportivo ( ) Grupo cultural ( ) Grupo de autoayuda
( ) Grupo religioso Otro;_____

33. ¿Por qué razón?

( ) Hacer nuevos amigos ( ) Distracción ( ) Pasatiempo
( ) Interactuar con personas que tienen un objetivo en común Otro;_____

34. ¿Qué motivos existen para pertenecer a este grupo social?

( ) Falta de comunicación en el hogar ( ) Problemas psicológicos ( ) Ser aceptado en la sociedad
Otro;_____

35. ¿Qué interés muestra este grupo social?

( ) Amistad ( ) Distracción ( ) Motivación ( ) Ser popular
( ) Creatividad ( ) Salud ( ) Gusto Otro; _____

36. ¿Qué lugares frecuenta este grupo social al que perteneces?

( ) Instalaciones deportivas ( ) Iglesia ( ) Antros
( ) Restaurant ( ) Eventos musicales Otro;_____

37. ¿Con que frecuencia te reúnes con ellos?
( ) Toda la semana ( ) 1 a 3 veces a la semana ( ) 5 veces a la semana
( ) Cada mes Otro;_____

V. Preguntas sobre el tema: Tecnología

38. Puede decir que productos tecnológicos (GADGETS) usa de la siguiente lista:

( ) Teléfono móvil ( )Cámara digitales ( ) Reproductor mp3
( ) Internet ( ) Escáner ( ) GPS
( ) Tablet ( ) Computadora de escritorio ( ) Portátiles (laptop)
( ) PDA/PALM (Tablet sin sistema inteligente) ( ) Ninguna Otro; _____

39. ¿Con que frecuencia se conecta usted a internet?
( ) Todos los días ( ) 2-3 veces por semana ( ) 1 vez al mes ( ) nunca

40. ¿Qué redes sociales utilizas?
( ) Facebook ( ) Twitter ( ) Instagram ( ) Google+ ( ) Linked in
Otro; _____

41. ¿Con que frecuencia las utiliza?
( ) Todos los días ( ) 2-3 veces por semana ( ) 1 vez al mes ( ) Nunca

42. En caso de conexión en el hogar, ¿De qué tipo de línea dispone? (marque una sola opción)
( ) Conexión telefónica ( ) Conexión cable ( ) Conexión inalámbrica ( ) Otras (especifique)

43. ¿En qué lugares se conecta a internet?
( ) Hogar ( ) Trabajo ( ) Teléfono móvil ( ) Libre acceso a internet

44. ¿Tiene usted teléfono móvil? (Si contestaste que no, pasar a la pregunta 48)
( ) Si ( ) No

45. ¿Qué operador de telefonía móvil utiliza?
( ) Telcel ( ) Movistar ( ) Unefon-Iusacell ( ) Nextel

46. ¿Cuánto suele gastar en móvil al mes?
( ) 50- $100 ( ) $100-$200 ( ) $200- $350 ( ) $350-$500 Otro;_____

47. ¿Quién costea el consumo de su móvil?
( ) Yo ( ) El trabajo ( ) Mis padres ( ) Otras (especifique)

VI. Preguntas sobre el tema: Familia

48. ¿La familia es lo primordial para ti?
( ) Si ( ) No

49. ¿Cuántos integrantes son en tu familia?
( ) 3 - 5 ( ) 5 – 7 ( ) Otro _____

50. ¿Perteneces a una familia de padres?
( ) Que vivan juntos ( ) Que están separados ( )Que están divorciados
( ) Padre finado ( ) Madre finado

51. ¿Qué actividades realiza para fomentar la convivencia familiar?
( ) Reuniones familiares ( ) Festejo de Cumpleaños ( ) Navidad / Fin de año
( ) Vacaciones ( ) Ir al cine ( ) Hacer deporte
( ) Logros académicos Otro ; _____

52. ¿En tu plan de vida esta formar una familia?
( ) Si ( ) No

53. ¿Cuántos hijos pretendes tener?
( ) Ninguno ( ) 1-2 ( ) 3-4 ( ) Otro ___

VII. Preguntas sobre el tema: Religión

54. ¿Profesas alguna religión? (Si contestaste no, pasar a la pregunta 61).
( ) Si ( ) No
55. ¿Qué religión profesas?
( ) Católica ( ) Cristiana ( ) Atea
( ) Evangelista ( ) Testigo de Jehová ( ) Budista
Otra; _____
56. ¿Qué importancia tiene para ti la religión?
( ) Nada importante ( ) Importante ( ) Muy importante ( ) Lo más importante
57. ¿Si asiste a misa cada cuando lo haces?
( ) Diario ( ) Domingo ( ) Sábado ( ) Otro (especificar ( ) No asisto
58. ¿Por qué razones asiste a misa? (Marcar 2 opciones).
( ) Compromiso ( ) Convicción ( ) Obligación
( ) Me hace sentir bien ( ) Por costumbre
59. ¿Estaría dispuesto a cambiar de religión? (Si contestaste que no, pasa a la pregunta 61)
( ) Si ( ) No
60. ¿Cuáles serían las razones por las que cambiaría?
( ) Por sus costumbres ( ) Porque te influyen otras personas
( ) Por tu pareja ( ) Por experimentar

VIII. Preguntas sobre el tema: Salud

61. ¿Has tenido relaciones sexuales? (Si contestaste que no, pasa a la pregunta 66)
( ) Si ( ) No
62. ¿A qué edad comenzaste tu vida sexual?
( ) Menos de 18 años ( ) 18-22 años
63. Cuándo tienes relaciones sexuales ¿Usas algún método anticonceptivo? (Si contestaste que no, pasa a la pregunta 65)
( ) Si ( ) No
64. ¿Cuál?
( ) Diu ( ) Pastillas ( ) Condón
( ) Parche Otro; _____
65. ¿Qué opinión tienes acerca de aborto?
( ) Es la mejor solución para un embarazo no ( ) Es algo que no se debería de hacer deseado
66. ¿Consumes bebidas alcohólicas? (Si contestaste que no, pasa a la pregunta 69)
( ) Si ( ) No
67. ¿A qué edad comenzaste a consumir bebidas alcohólicas?
( ) Menos de 18 años ( ) 18-22 años ( ) 23 – 29años
68. ¿Con que frecuencia lo haces?
( ) Diario ( ) 2 o 3 veces por semana ( ) Fines de semana
( ) En ocasiones especiales / reuniones fiestas Otro; _____
69. ¿Has consumido alguna droga? (Si contestaste que no, pasa a la pregunta 72)
( ) Si ( ) No
70. ¿Cuál has consumido?
( ) Metanfetaminas ( ) Anfetaminas ( ) Éxtasis
( ) Benzodiacepinas ( ) Cocaína ( ) Crack
( ) Heroína ( ) Hongos ( ) Inhalantes
( ) Marihuana ( ) Opio ( ) Peyote
( ) morfina Otro; _____
71. ¿Cuál fue la principal razón por la que consumiste esa sustancia?
( ) Para adaptase al ambiente ( ) Para evadirse o relajarse ( ) Para experimentar
( ) Busca una salida a mis problemas

72. ¿Practicas algún deporte? (Si contestaste que no, termino el cuestionario gracias)
( ) Si ( ) No
73¿Qué deporte es el que practicas?
( ) Futbol ( ) Basquetbol ( ) Voleibol
( ) Artes Mariales ( ) Natación ( ) Atletismo
( ) Levantamiento de pesas ( ) Zumba ( ) Cardio
( ) Otro:_____
74. ¿Con que frecuencia lo practicas?
( ) Diario ( ) 2 o 3 veces por semana ( ) Solo fines de semana

75. ¿En dónde lo practica?) ( ) Gimnasio ( ) Casa
Parques
( ) Escuela ( ) Otros.